

revista

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br | edição nº91 | setembro | 2009 |

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

**Retomada:
empresas já fazem
planos e preveem
investimentos
para 2010**

**Guia de transportes
nos setores
supermercadista,
atacadista e distribuidor**



**QUE UNIVERSIDADE POSSO FAZER?
ONDE TEM CURSOS DE MBA?
TEM EMPRESA QUE FAZ TREINAMENTO?
QUEM RECOLOCA NO MERCADO?**

**TODAS ESSAS PERGUNTAS E MUITO MAIS SERÃO RESPONDIDAS
NA EDIÇÃO DE NOVEMBRO DA REVISTA LOGWEB.**

E MAIS:

**O Mercado Logístico da Indústria
Química e Petroquímica**

E AINDA:

**As tendências na área de
gestão de pessoas**

**Acompanhe a nossa Tropa avançando, anunciando aqui nesta edição.
NÃO PERCA ESTA BATALHA, VOCÊ FAZ PARTE DELA.
VENHA PARA A REVISTA LOGWEB.**

revista
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3081-2772
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
Acesse nosso site: 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**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 Nammur
jlammur@logweb.com.br**Administração/Finanças**Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br**Projeto Gráfico e Diagramação**

Fátima Rosa Pereira

Representantes Comerciais:Maria Zimmermann
Cel.: 11 9618.0107
maria@logweb.com.brNivaldo Manzano
Cel.: (11) 9701.2077
nivaldo@logweb.com.brSelma 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

Economia dá sinais de recuperação

Chegamos ao terceiro quadrimestre de 2009 com a economia dando claros sinais de recuperação, não apenas em nível de Brasil, mas mundial, incluindo na China e nos Estados Unidos, o país que deu origem a este “colapso” econômico e, também, o mais afetado.

E os sinais de recuperação passam pelos investimentos – o mercado de ações já não sofre tantas turbulências e as bolsas internacionais vêm mantendo um certo equilíbrio em seus pregões, enquanto já se nota a normalização da oferta de crédito ao consumidor (os bancos estão voltando a liberar créditos para financiamentos) e sensível melhora no balanço de bancos e empresas – e pelo desempenho do mercado como um todo. No nosso caso, em conversas com os representantes de empresas e analisando o mercado, podemos notar claros sinais de um desempenho melhor, com crescimento até acima do esperado em alguns segmentos.

Esta melhoria no mercado tem levado as empresas a revisarem e a retomarem seus investimentos, ainda em 2009 e, principalmente, em 2010, como se pode notar em matéria especial desta edição. Nela, representantes de empresas fornecedoras e usuárias de produtos e serviços de logística, além de enfocarem os investimentos propriamente ditos, também analisam o mercado atual e traçam suas perspectivas para 2010, sempre com base na logística.

Ainda prova do reaquecimento da economia é outra matéria especial desta edição, agora sobre os investimentos em Centros de Distribuição feitos em 2008 e 2009, e também os previstos para o próximo ano, não apenas em termos de construção de novas unidades, mas também de ampliação das já existentes e do aprimoramento das tecnologias utilizadas.

E por falar em matérias especiais, outra inserida nesta edição trata dos segmentos supermercadista, atacadista e distribuidor.

Inicia-se com uma análise do setor de supermercados para, em seguida, relacionar alguns dos fornecedores de equipamentos e sistemas e terminar com uma ampla tabela com dados de transportadores e operadores logísticos que atendem a estas áreas.

Vale destacar que outras matérias desta edição também possuem um viés no crescimento econômico, seja em novos conceitos de logística, seja na diversificação de suas atividades e nos serviços oferecidos.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor

Sumário

Entrevista

John Gattorna fala sobre o livro
"Living Supply Chains" 6

Profissionais do setor

Engenheiro aduaneiro é
diferente de despachante 8

Internacional

Delegação brasileira visita
a Mattech 2009 9

Reconhecimento

Vem aí a terceira edição
do Prêmio Top do Transporte 10

Retomada

**Empresas já fazem
planos e preveem
investimentos
para 2010 12**

Unitização

NTC-Kmack automatiza produção
de embalagem de PP Corrugado 19

Distribuição

**Investimentos em CDs
movimentam o setor 20**

Intralogística

CDs da Ferramentas Gerais
irão receber sistema Lean Warehouse 24

Aniversário

Há 20 anos nasce a Matrac,
especialista em baterias tracionárias 25

Papéis e derivados

Grupo Bignardi constrói CD
em Jundiaí, SP 26

Pesquisa

Estudo mede utilização de S&OP
nas empresas brasileiras 28

Empilhadeiras

Auxter é novo distribuidor
da Yale em São Paulo 29

Safe entrega frota de empilhadeiras
locadas à Infraero 33

Logística da educação

Sangari pratica logística especial
para entregar material escolar 30

Serviço

LocaRack aposta em reforma e locação
de estruturas de armazenagem 31

Acessórios para empilhadeiras

Saur e Kaup firmam parceria no Brasil 32

Coletores

Pão de Açúcar inova o conceito de
logística na hora das compras
em loja de São Paulo 34

Alimentos & Bebidas

Pacotes gastronômicos

**GRSA usa logística diferenciada
para alimentos oferecidos
no Expo Center Norte 36**



Logística & Meio Ambiente

Appa

**Criado o Clube de Serviços
ao Meio Ambiente 38**

Multimodal

Transportes

Falta diálogo no setor supermercadista 40

Fornecedores de equipamentos e sistemas para os setores supermercadista, atacadista e distribuidor 41

Guia de Transportadores e Operadores Logísticos nas áreas supermercadista, atacadista e distribuidor 46

ERP

Transportadora Scalet adota solução da Mega Sistemas 52

Aéreo

Azul cria empresa de carga aérea expressa 53

Medicamentos

Logística é fundamental na atuação da Sar 55

Distribuição

DHL Express lança serviços de entrega com hora marcada para a Europa 56

Reunião Científica

Marinha promove simpósio sobre logística 57

Palavra do leitor

Nitrogênio em pneus

“Senhores, trabalho em uma empresa logística e estamos com a ideia de utilizar nitrogênio nos pneus de nossa frota. Gostaria de saber se vocês possuem algum teste relacionado a isso e se poderiam compartilhar os resultados obtidos. Aqui no Brasil ainda não consegui nenhum estudo ou pesquisa que mensurasse os reais ganhos na utilização de nitrogênio para inflar os pneus. Encontrei muitos argumentos teóricos dos benefícios de sua utilização, como menor oxidação, menor variabilidade da pressão e menor risco de explosão. Aparentemente também são poucos, aqui no Brasil, os fornecedores dos equipamentos para a geração de nitrogênio por meio de ar comprimido. Caso vocês tenham uma lista dos mesmos, por favor, me enviem.”

Vitor Tendeiro Fernandes Catellani
vitor_catellani@terra.com.br

Este espaço é reservado para os nossos leitores

Envie suas sugestões, críticas, comentários sobre as matérias/notícias publicadas e informações de interesse do mercado.

*Além de serem usadas na revista, as informações também poderão ser publicadas no portal **Logweb**.*

Os artigos enviados serão postados exclusivamente no portal.

jornalismo@logweb.com.br

Entrevista

John Gattorna fala sobre o livro “Living Supply Chains”

Após ter dedicado boa parte de sua vida trabalhando com cadeias de valor, antes mesmo do surgimento do conceito de logística, que a cada dia ganha mais importância nas corporações mundo afora, o Dr. John Gattorna, que hoje atua como professor, escritor e consultor, escreveu o livro “Living Supply Chains: Alinhamento Dinâmico de Cadeias de Valor”, lançado recentemente no Brasil pela Editora Pearson Education (Fone: 11 2178.8686).

A obra, que anteriormente foi lançada em inglês, chinês e ainda será publicada em espanhol, no Brasil contou com o auxílio da Axia Consulting (Fone: 11 3043.7430) que, por meio de especialistas em Supply Chain, tratou de fazer uma minuciosa revisão do texto, evitando, assim, discrepâncias decorrentes da tradução. Pode-se dizer que o livro, que levou pouco mais de um ano para ser escrito, mas que é fruto de 20 anos de trabalho, é uma espécie de guia para os profissionais atuantes em cadeias de valor, já que por meio dele, o autor procura auxiliar estes profissionais a entenderem melhor as expectativas dos clientes.

Gattorna traz uma grande bagagem que o credencia a escrever um livro como este: na década de 1980, trabalhou em algumas conceituadas empresas multinacionais antes de formar sua própria consultoria especializada em estratégia de marketing e logística; em 1995, implantou o escritório de estratégia logística e, mais tarde, a cadeia de valor na Andersen Consulting (atual Accenture) na Austrália, Nova

Zelândia e sudeste da Ásia; em 2002, passou a dedicar o seu tempo para ensinar, pesquisar e escrever. Hoje, o autor de “Living Supply Chains: Alinhamento Dinâmico de Cadeias de Valor” presta consultoria no Reino Unido, na França, no norte e sul da Ásia e Oriente Médio.

No dia do lançamento deste guia para os profissionais de Supply Chain, em uma livraria situada em São Paulo, SP, em meio a dezenas de pessoas sedentas por autógrafos e valiosas dicas, o autor conseguiu arrumar alguns minutos e conversou com a *Logweb* sobre o livro – tema, objetivos e expectativas – e também sobre o cenário atual do Supply Chain no Brasil e no mundo.

Logweb: Como você analisa o desenvolvimento do Supply Chain no mundo nos últimos anos?

Gattorna: Tem evoluído muito. O que eu tenho observado cada vez mais é a necessidade de um novo modelo e no mundo inteiro há pessoas inteligentes de liderança que estão vendo esta necessidade e estão começando a aplicar este tipo de ideia, que tem se espalhado muito rápido.

Logweb: E no Brasil?

Gattorna: Vejo o Brasil mais ou menos da mesma maneira que o resto do mundo. Há muitas empresas de bom porte no Brasil, como as da área de aço e a Embraer também, que já está

constatando as necessidades e está aplicando modificações para não cometer os mesmos erros de outras companhias do mesmo segmento, como o mundo pôde constatar recentemente. Então, estou vendo o Brasil emergindo, saindo na ponta nesta nova onda do Supply Chain.

Logweb: Em sua opinião, quais são as tendências e o que deve ser feito daqui pra frente referente ao Supply Chain?

Gattorna: Entendo que irá haver muitas coisas interessantes por causa da pressão do meio ambiente – sustentabilidade, mudanças climáticas e responsabilidade social –, tudo isso terá impacto dentro das cadeias de valor. Por exemplo, hoje as empresas compram um material aqui, outro ali, outro lá, montam tudo, embalam, transportam, aí o produto é vendido e distribuído pra outros lugares. Esse processo todo gera um impacto absurdo. Teve um caso na Inglaterra em que pesquisaram todos os elementos que compunham uma determinada cesta de frutas, de onde vinha cada um deles e o quanto tinham viajado até o destino final. O resultado foi 250.000 km.

Logweb: Quando e como surgiu a ideia de escrever “Living Supply Chains: Alinhamento

Dinâmico de Cadeias de Valor”?

Gattorna: A ideia básica surgiu em 1989, foi quando comecei a pensar nisso. Mas precisei de uns 400 a 500 trabalhos de consultoria realizados nos 10 ou 15 anos subsequentes para poder analisar e chegar a um padrão. Foi só em 2004 ou 2005 que consegui ver todos os pontos e conectá-los da forma correta. Foi então que escrevi este livro.

Logweb: Qual é o tema principal, a essência do livro?

Gattorna: Há décadas tentamos encontrar o equilíbrio entre entregar os produtos aos clientes e fazer isso de uma forma inteligente e com eficiência de custo. Com os clientes tornando-se mais inquietos e o ambiente operacional mais incerto, a solução parece evasiva como sempre. No livro, eu procuro ilustrar maneiras para as empresas conectarem o lado operacional às expectativas reais dos clientes, ao invés de só pensarem em investir em tecnologia e na parte operacional.

Só é possível alinhar a cadeia da maneira adequada se a empresa entender melhor o cliente. A logística é parte física da operação, enquanto a cadeia de valor diz respeito ao relacionamento. Assim, o futuro não está na tecnologia ou nos ativos de uma corporação, mas, sim, na capacidade de as pessoas identificarem comportamentos e transportarem isto para a cadeia

de valor, que é movimentada pela energia e pelo conhecimento de seus empregados e fornecedores. E eles são impulsionados pelos desejos mutantes de seus clientes.

Logweb: Explique o título da obra.

Gattorna: Chamo o princípio de combinar as necessidades e desejos mutantes dos clientes às diferentes estratégias de cadeias de valor de alinhamento dinâmico. É dinâmico porque acompanha com mais precisão o fluxo e refluxo de energia das pessoas. É vivo como as pessoas que compram seus bens e serviços. Alinhamento dinâmico é exatamente o que é necessário hoje, à medida que as empresas saem da zona de redução de custos e colocam o crescimento de volta na agenda. Para crescer, não se pode ter pontos sensíveis na cadeia de valor, bloqueando a

entrega de bens e serviços ou aumentando o "custo de servir".

Logweb: O que você objetiva com esta publicação?

Gattorna: Decidi escrever este livro para ajudar diretores executivos a entender o componente humano do ambiente atual das cadeias de valor. O livro descreve um novo modelo para entender os clientes, fornecendo maneiras práticas de alocar seus recursos para os clientes ao longo de suas muitas cadeias de valor. Trata-se de entender mais a respeito das expectativas dos clientes, de forma que você terá uma oportunidade melhor de compreender como eles querem comprar seus produtos e serviços. Em última instância, você estará em uma posição melhor para fornecer a resposta exata que eles desejam.

Logweb: Quais são suas expectativas quanto à aceitação do público?

Gattorna: No mundo está vendendo muito bem. A aceitação da obra nos países onde já foi publicada tem sido muito positiva e estou muito feliz com os resultados. No Brasil, se o livro não tiver uma tiragem gigantesca, mas vender umas 4.000 cópias para as pessoas certas, que são os profissionais que atuam em cadeias de valor, ficarei muito satisfeito.

Logweb: Como você imagina que este livro irá impactar nos cursos acadêmicos de Logística e Supply Chain?

Gattorna: Vai revolucionar

completamente os cursos de logística e acho que, em alguns casos, terão que reformular totalmente os cursos de MBA, porque hoje em dia estes cursos ensinam de uma maneira meramente técnica, dizendo que "você vai ter que comprar com tal preço, entregar de tal maneira", e por aí vai. Isso tudo é muito técnico, mas o que é técnico cai no vazio. Isto (o livro) vai forçar as empresas a olharem para o mercado e enxergá-lo como se fosse uma pessoa com personalidade. Por exemplo: a empresa, ao invés de pensar que vai vender para 50 grandes hotéis, vai entender que na verdade vai vender para grandes hotéis e que cada um compra de acordo com a sua personalidade, cada um deles tem suas particularidades que devem ser respeitadas. É desta maneira que as cadeias de valor devem ser direcionadas. ●

GIGANTES DA DURABILIDADE

Se você procura alta performance e durabilidade, é bom ficar atento a este duplo lançamento.

Elite XP, um pneu superelástico, com tecnologia CDM. Menor deformação e incrível durabilidade.

TR-900, um pneu radial de performance e durabilidade realmente impressionantes.



Masterrail Brioignoni Orca SH-900 e 900 TR900 T-900 Não mancha Elite XP TR-900



Adote uma LINHA COMPLETA de desempenho e durabilidade.

- Cushion
- Superelástico
- Pneumático diagonal
- Pneumático radial

Trelleborg do Brasil Ltda.
 Lençóis Paulista - SP: Av. Lázaro Brígido Dutra, 700 - (14) 3269 3600
 São Paulo - SP: Rua Manoel Cherem, 319 - (11) 5035 1353
www.trelleborg.com

TRELLEBORG

Profissionais do setor

Engenheiro aduaneiro é diferente de despachante

Certamente, você que atua em uma empresa que lida com comércio exterior sabe que o despachante aduaneiro representa os importadores e exportadores nos procedimentos aduaneiros, fiscais, tributários, logísticos e comerciais, e é responsável pela liberação aduaneira da mercadoria. Aliás, só o despachante tem representatividade perante a Receita Federal. Mas você sabe qual é a função do engenheiro aduaneiro?

Para quem não conhece, o profissional desta área tem a incumbência de certificar que um produto que passará pela Receita Federal corresponde às especificações técnicas e não fere nenhuma lei. Segundo Fábio Fatalla, diretor comercial da Interface Engenharia Aduaneira (Fone: 13 3234.3058), esta função já fazia parte da rotina dos profissionais de comércio exterior há muito tempo, mas o título de Engenharia Aduaneira foi oficializado junto ao CREA – Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura há menos de 10 anos.

De acordo com Fatalla, a Interface foi a primeira empresa a receber autorização do CREA para atuar nesse segmento. Atualmente, dispõe de uma equipe multidisciplinar de engenheiros com

experiência nas áreas mecânica, agrônoma, eletrônica, química, naval e têxtil, entre outras. “Hoje, a Interface elabora laudos técnicos, avaliações para importação de equipamentos usados, análises laboratoriais e classificação aduaneira, entre outros, minimizando tempo e, principalmente, custos no processo de importação e exportação”, destaca.

Ele explica que em nenhum momento o despachante exerce a função do engenheiro ou vice-versa, já que enquanto um analisa tecnicamente o produto, o outro representa legalmente os importadores e exportadores. “As duas profissões se complementam para um serviço de qualidade. Em um cenário de aumento do comércio exterior e aperfeiçoamento da máquina fiscal, o serviço de análise técnica de engenharia aduaneira se torna fundamental para evitar que um erro na classificação aduaneira gere multa, apreensão da carga ou até o fechamento de uma empresa”, comenta, ressaltando que para que o despachante possa providenciar a documentação correta, é necessário que ele saiba com qual produto está lidando, tecnicamente. “Essa análise técnica é papel do engenheiro aduaneiro”, esclarece.



O diretor comercial da Interface aponta que com a globalização, o Brasil tornou-se um país que cada vez mais se evidencia no mercado de comércio exterior. Ele diz que por causa do aumento das importações e exportações, e com o aperfeiçoamento dos procedimentos aduaneiros, a projeção é que haja cada vez mais procura por esses dois serviços.

Partindo deste pressuposto, e visando proporcionar melhorias em sua atuação, a Interface disponibilizou, recentemente, em seu novo site (www.interface.eng.br) uma área restrita na qual o cliente, que recebe login e senha para acessá-la, pode monitorar online o andamento do processo pedido. Na visão de Fatalla, com o monitoramento, os serviços ganham transparência, pois o cliente acompanha todo o processo, do início à finalização.

Laboratório Têxtil

Para entender um pouco mais a função de uma empresa de Engenharia Aduaneira, a Interface abriu as portas de seu Laboratório de Controle de Qualidade Têxtil para a *Logweb* e conta que nele executa serviços para determinar características de fibras, fios, tecidos planos, tecidos de malha, não-tecidos e vestuários, com fins de classificação de produtos e elaboração de laudos periciais para atender às exigências da legislação aduaneira vigente.

Fatalla explica que no Laboratório Têxtil são feitos ensaios de solidez, texturização, titulação, torção e retorção de fios, densidade, estabilidade dimensional de tecidos, número de filamentos, tenacidade, padronagem, gramatura, análise quantitativa, análise qualitativa, bem como análise para instrução de etiquetagem e qualidade de produtos. “O laboratório trabalha focado na precisão de todos os seus ensaios, conferindo segurança e agilidade aos processos. Além disso, o espaço é climatizado, de acordo com a norma ABNT NBR, impedindo qualquer interferência sobre a análise”, garante.

Ele informa, ainda, que a metodologia adotada segue diversas normas técnicas aplicáveis, como as da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, AATCC – American Association of Textile Chemists and Colorists, ASTM – American Society for Testing and Materials, ISO – Organização Internacional para Padronização e AFNOR – Association Francaise de Normalisation. ●



Carregadores para baterias tracionárias microprocessados mod. DTM

Para empilhadeiras, paleteiras, rebocadores e máquinas elétricas em geral

www.dieletro.com.br | novo telefone: (11) 2911.2048 | fax: (11) 2916.4784



Internacional

Delegação brasileira visita a Mattech 2009

Realizada no Centro de Convenções de Miami Beach, na Flórida, EUA, nos dias 5 a 6 de agosto último, a Mattech 2009 – The International Material Handling, Industrial, Manufacturing, Packaging, Construction, Logistics e Supply Chain Expo contou com a participação de uma delegação brasileira promovida pelo Departamento Comercial dos Estados Unidos, em parceria com a Logweb Editora e a ABEPL – Associação Brasileira de Empresas e Profissionais de Logística. Participaram profissionais e empresários dos segmentos de movimentação, armazenagem e logística, além de usuários desses sistemas.

O evento reuniu mais de 120 expositores dos Estados Unidos e da América Central e contou com cerca de 10.000 visitantes. Mostrou algumas novidades e as tendências dos fabricantes de equipamentos de movimentação e armazenagem e os softwares para logística, bem como diversos tipos de paletes e embalagens.

Importância

“É indiscutível a importância de delegações a feiras. Quando bem organizadas, como foi o caso da Mattech 2009, o resultado só pode ser um, o do sucesso. Todas as minhas expectativas foram alcançadas e realizadas com essa missão aos EUA, mesmo observando que a feira ainda não se encontra em grande porte. Participar de missões como essa, além de aumentar a nossa bagagem cultural, pode trazer excelentes benefícios, principalmente a avaliação ‘in loco’ se a feira é adequada ou não para expor a marca em uma próxima edição. Por fim, vale lembrar que, além dos contatos e novidades vistas em feiras, ainda há a gratificante interação entre os participantes da Delegação”, afirma Allan Alexandre, engenheiro civil - Sistemas de Armazenagem da Bertolini.

Por sua vez, Flávio Roberto Gomes,



Profissionais e empresários de diversos segmentos e usuários de logística participaram da delegação

profissional do setor que também participou da delegação, afirma que gostou e, com certeza, se tiver oportunidade de falar com empresas que atuam neste segmento, dará boas referências para que venham a ter interesse em participar na próxima. “Com relação ao grupo, achei os participantes muito atenciosos, o que oportunizou bons contatos e momentos muito agradáveis. Gostaria também de agradecer às pessoas que nos possibilitaram fazer parte deste evento.”

Porto de Miami

Dentro das atividades da delegação esteve, também, a visita técnica ao Porto de Miami, ocasião em que os participantes puderam conhecer a estrutura do porto que hoje tem um dos sistemas mais modernos para a recepção dos caminhões que fazem carga e descarga. O caminhão já vem identificado com um chip que traz todos os seus dados que são lidos pelos portais de RFID – o caminhoneiro se identifica por um sistema automático de voz que, após a leitura do chip, já indica onde deverá ser feita a carga ou a descarga das mercadorias.

Para o próximo ano, a Mattech acredita em um crescimento de 50%, tanto no número de expositores quanto de visitantes. O evento acontecerá nos dias 14 e 15 de julho, também em Miami, e incluirá a Mattech Job Fair, um espaço para captar e recrutar novos profissionais para o segmento, e a realização do Prêmio “Who’s Who 2009/2010”. ●

Gerencie todo o PROCESSO LOGÍSTICO da sua empresa, ONLINE, REALTIME, utilizando o seu software de gestão preferido!



O software de gestão da **AGM** permite que o cliente, através da web, faça suas tomadas de decisão de onde estiver. Possui uma interface customizável, baixo custo de implantação e compatível com todos os sistemas de gestão do mercado. Os módulos completos de **WMS, TMS, RESSUPRIMENTO, FISCAL e FINANCEIRO** facilitam o gerenciamento de todo o processo logístico da sua empresa, trazendo excelência profissional através de tecnologia avançada.

Deixe a AGM cuidar dos ARQUIVOS e DOCUMENTOS da sua empresa e ganhe tempo para seus negócios.



Além dos serviços de logística, a **AGM** faz a custódia e a gestão de todos os documentos inativos, dossiês e mídias da sua empresa, armazenando-os em locais apropriados, especialmente projetados para garantir a integridade física. Dispomos de serviços de digitalização de documentos que garantem, ainda mais, a segurança das suas informações.



Logística e Gerenciamento de Documentos

www.agmlogistica.com.br

(21) 2107-6000

Reconhecimento

Vem aí a terceira edição do Prêmio Top do Transporte

Já virou tradição entre as empresas de transporte rodoviário de cargas no Brasil. Pelo terceiro ano consecutivo, a Logweb Editora (Fone: 11 3081.2772) e a Editora Frota (Fone: 11 3871.1313), responsáveis pela publicação das revistas *Logweb* e *FROTA&Cia*, respectivamente, promovem o Prêmio Top do Transporte, que reconhece as melhores empresas deste setor, tendo como base as notas atribuídas a elas pelo próprio mercado. O evento vai ocorrer em São Paulo, SP, no dia 12 de novembro próximo.

A eleição foi realizada por meio da Pesquisa de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes, através de cédula de votação eletrônica enviada para eleitores previamente identificados e cadastrados, os quais puderam atribuir notas de desempenho para cada um dos seus fornecedores de serviços de transportes analisando cinco indicadores de performance comumente utilizados no mercado. Dois englobam o fator custo – capacidade de negociação e custo/benefício – e os outros três o nível de serviço – gestão da qualidade, nível de serviço e tecnologia e informação.

Assim como em 2008, a edição de 2009 do Top do Transporte – que foi instituído em 2007 visando a reconhecer os transportadores rodoviários de cargas de melhor desempenho nos setores Químico, Farmacêutico e de Perfumaria e Cosméticos – também premiará os melhores no segmento Automotivo, enquanto que o setor Eletroeletrônico será o estreado do ano na premiação. Vale destacar, ainda, que o Prêmio abrange duas categorias de transporte – carga completa e fracionada.

“A pesquisa foi feita junto a mais de 2.000 embarcadores de cargas, todos pertencentes aos quadros associativos de uma das seguintes entidades: Abifarma –



Alguns dos vencedores da edição 2008 do Prêmio

Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica, Abihpec – Associação Brasileira da Indústria da Higiene Pessoal, Abinee – Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica, Abiquim – Associação Brasileira da Indústria Química e Sindipecas – Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores”, observa José Augusto Ferraz, diretor de redação da Editora Frota.

Ele também informa que o crescimento da importância do evento pode ser observado pelo aumento do número de empresas finalistas: em 2007, foram 50; no segundo ano, 80 empresas; e nesta edição serão 100 transportadores. Além disso, outro fator que credencia o TOP do Transporte é o apoio de importantes entidades, como as citadas.

Para Valéria Lima, diretora executiva da Logweb Editora, criar e sustentar um prêmio com idoneidade, responsabilidade e, ainda, dar a ele credibilidade é um grande desafio em um mercado com tantos prêmios promocionais. “Nossa meta é clara: tornar o Top do Transporte um selo de controle de qualidade. Por isso, nossa pesquisa é criteriosa e

muito consciente, afinal, queremos qualidade, e não quantidade”, destaca.

“O Prêmio Top do Transporte se distingue de qualquer outra premiação do gênero pela metodologia para definir as empresas finalistas”, acrescenta Ferraz, da Frota.

“Dessa forma, estamos gradativamente aumentando o número de eleitores cadastrados e inserindo apenas um novo segmento por edição do Prêmio, o que nos permite um trabalho mais focado e com melhor qualidade, além de criar expectativa no mercado, já que os ganhadores são anunciados apenas na entrega da premiação, ocasião em que eles tomam conhecimento de suas notas”, completa Valéria.

Seminário de Logística da Distribuição e Transportes

Uma grande novidade está reservada para a edição de 2009 do Top do Transporte. Para possibilitar a troca de experiências profissionais e a integração entre a indústria geradora de cargas e os fornecedores de serviços de transporte, a Logweb e a Frota irão promover o “LOGTRAN – Seminário de Logística da Distribuição e Transportes: Oportunidades e Desafios 2010 – Transporte e Indústria”, no qual serão debatidos os gargalos que afetam as operações de transporte no País.

O evento conta com o apoio da ABEPL – Associação Brasileira de Empresas e Profissionais de Logística e da SOBREALOG – Sociedade Brasileira de Logística, e tem a supervisão de Edson Carillo Jr., diretor da Global Connexion do Brasil, consultoria

em Supply Chain Engineering.

“O objetivo do evento é encontrar saídas para que os transportadores melhorem a produtividade e consigam driblar os entraves existentes”, diz Carillo Jr.

Por sua vez, Luis Cláudio R. Ferreira, diretor administrativo/finanças da Editora Logweb, lembra que ao todo serão quatro painéis, nos quais os palestrantes – três em cada painel – apresentarão cases, bem como debaterão os temas propostos por meio de mesas redondas organizadas ao término de cada um dos painéis.

Confira alguns dos palestrantes que já confirmaram presença no evento: André Sarti, gerente de logística da J. Macedo (Petybon); Miguel Dau, CEO da Azul Linhas Aéreas; Luiz Barberini, gerente de logística da Nycomed Pharma; Nelson Rodrigues Farias, gerente de logística da Infraero; Marcelo Sousa, diretor de logística da T Gestiona; Wesley Bonni, diretor da Solutio; e João Dias, gerente de prevenção e perdas do Grupo Pão de Açúcar.

Revista Top do Transporte 2009

Seguindo a tradição, ainda no mês de novembro, as duas editoras irão, em conjunto, produzir a *Revista Top do Transporte 2009*, que trará a cobertura completa da premiação, revelando os detalhes da eleição e trazendo os perfis das 100 empresas finalistas desta edição do Prêmio. A publicação, em forma de encarte, terá tiragem de 24.000 exemplares e será distribuída porta-a-porta para os leitores das revistas *Logweb* e *FROTA&Cia* em todo o território brasileiro. ●



Se tudo mudou, realize agora.

O empreendedor acerta ao escolher sempre o melhor para o seu negócio. As empilhadeiras Yale são ideais para atender pequenas, médias e grandes empresas. Chame o seu consultor Yale.

A Yale está sempre próxima de você, aliando performance e tecnologia de seus produtos às suas necessidades. E você ainda conta com o **Serviço Total Yale**: peças e assistência técnica especializada oferecidas pela nossa **Rede de Distribuidores**.

Yale[®] se
Pessoas. Produtos. Produtividade.

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

AUXTER (SP) Tel.: (11) 3622.4845 - (18) 3624.0000 - www.auxter.com.br • BAUKO (SP) Tel.: (11) 3693.9339 - (19) 3523.4004 - www.bauko.com.br • CARAMORI (MT) Tel.: (65) 3611.9000 - www.caramori.com.br
CEQUIP (CE) Tel.: (85) 3444.4444 - www.cequip.com.br • ENTEC (AM) Tel.: (92) 3647.2000 - www.entecmanaus.com.br • MACROMAQ (SC) Tel.: (48) 3257.1555 - (49) 3361.5400 - (PR) Tel.: (41) 3373.0011 - www.macromaq.com.br
MAKENA (RS) Tel.: (51) 3373.1111 - www.makana.com.br • MOTIVA (BA/SE) Tel.: (71) 2101.9224 - (PE/AL/RN/PB) Tel.: (81) 2102.6200 - www.motiva-net.com.br • PROTEC (MA) Tel.: (98) 3258.2007 - (PA) Tel.: (91) 4008.9700
www.proteconline.com.br • TRADIMAQ (MG) Tel.: (31) 2104.8004 - (GO) Tel.: (62) 3202.8004 - www.tradimaq.com.br • TRIMAK (RJ) Tel.: (21) 2598.7000 - (ES) Tel.: (27) 3341.7000 - www.trimak.com.br

Retomada

Empresas já fazem planos e preveem investimentos para 2010

Além destes aspectos, representantes de empresas dos mais diversos segmentos analisam o mercado em 2009 e traçam suas perspectivas para 2010. Sempre com base na logística.

A crise econômica mundial mostra sinais de enfraquecimento — pelo menos é o que se pode perceber através da mídia. E, por isso, as empresas já começam a fazer planos para investimentos neste e no próximo ano. Este é o assunto desta matéria especial, onde entrevistamos representantes de empresas dos mais diversos segmentos, que fazem uma análise atual e futura do mercado. Elas também apontam as previsões de faturamento em 2009 e 2010.

Transportes

Por exemplo, no caso da Cootravale — Cooperativa dos Transportadores do Vale (Fone: 47 3404.7000), a aposta é que a pulverização dos segmentos de transporte iniciada este ano com a aquisição de siders e baús deve se intensificar ainda mais com a retomada do crescimento dos principais embarcadores. “A atuação no sudeste da Cootravale deve crescer consideravelmente. A permissão para atuar no transporte DTA conquistada em julho de 2009 e o Permissão que deverá estar pronto até o final do ano devem ampliar o leque de serviços oferecidos pela Cooperativa”, diz Vilmar José Rui, presidente.

Ainda de acordo com ele, o mercado deve voltar a crescer, não aceleradamente como no passado, mas de uma maneira

mais consistente. “Mesmo em momentos de crise existem oportunidades. Neste ano, a Cootravale investiu pesado em sua estruturação, principalmente focada em pessoas. Acreditamos, assim, que 2010 será economicamente muito melhor que 2009, o que já vem sendo sinalizado pela sensível melhora no balanço de bancos e empresas. Em termos de mercado, cada vez mais os embarcadores evitam relacionamento com um grande número de transportadoras — é onde as empresas com maior porte têm se saído melhor. Neste sentido, a Cooperativa torna-se viável, já que centraliza uma grande quantidade de pequenos e médios transportadores, proporcionando um bom atendimento e facilitando as relações da cadeia logística do



Rui, da Cootravale: o mercado deve voltar a crescer de uma maneira mais consistente

cliente”, destaca o presidente.

Rui revela, ainda, que a Cooperativa prevê faturar em 2009 aproximadamente R\$125.000.000,00 e, em 2010, deve chegar aos R\$160.000.000,00. E que está investindo na sua nova sede administrativa, com 2.734 m² de área construída, sendo 1.000 m² para o setor administrativo e 1.734 m² para atendimento e suporte aos cooperados e transportadores.

“Em nossa empresa, sempre tratamos novas tecnologias como ferramenta fundamental para o desenvolvimento da atividade que ela desenvolve. Por isso, independente dos sinais de retomada do crescimento econômico, os investimentos dela nessa ferramenta devem ficar em torno de 1,6% de seu faturamento, como tem sido desde que ela foi fundada 30 anos atrás. Quanto a outros investimentos, como os voltados para áreas de qualidade e renovação de frota, todos serão mantidos. No que se refere à frota, os investimentos também continuam, principalmente em função da necessidade de se trabalhar com veículos com idade inferior a 6 anos, uma vez que nossa especialidade é o transporte para a região Centro-Oeste, onde as estradas encontram-se em estado precário e não podemos correr o risco de deixar de atender nossos clientes.”

Segundo Carlos Alberto Mira, vice-presidente do Mira Transpor-

tes (Fone: 11 2142 9000), em nível mundial, o mercado dá sinais de que começou a reconquistar a confiança. No aspecto financeiro, por exemplo, o mercado de ações já não sofre turbulências como as verificadas no segundo semestre do ano passado. As bolsas internacionais vêm mantendo, desde meados do primeiro semestre deste ano, um certo equilíbrio em seus pregões. Alguns grandes grupos econômicos internacionais, afetados de forma grave pela crise, também começam a se recuperar.

“São sinais de que 2010 deve marcar o início de uma paulatina recuperação da economia no plano internacional. No Brasil, a situação é mais animadora ainda. Porque o país foi o primeiro, em todo o mundo, a dar sinais de maior resistência



Carlos Alberto, do Mira: 2010 deve marcar o início de uma recuperação da economia

aos efeitos da crise. Tanto que a produção e o emprego não sofreram quedas iguais às verificadas em outros países, como os Estados Unidos, por exemplo. Claro que houve uma redução nessas duas áreas, mas algumas políticas diminuíram o impacto que ela teria. Isso traz de volta a confiança dos agentes econômicos e a perspectiva de uma recuperação econômica mais rápida, o que, para transportadores e operadores logísticos, é essencial", completa Carlos Alberto.

O vice-presidente também lembra que, nos últimos 10 anos, o Mira vem crescendo a uma média anual de 20%. "Em 2009 nossas receitas devem atingir R\$ 150 milhões. Para 2010, vamos fazer o que for possível para manter essa média de crescimento", finaliza.

Pela Rápido 900 (Fone: 11 2632.0900), o diretor, André Ferreira, define que acabaram de concluir a compra de um terreno onde será a matriz da empresa, em São Paulo, porém ainda não



Ferreira, da Rápido 900: empresa acaba de concluir a compra de um terreno para a sua matriz

têm o orçamento total da obra. "Com relação aos fatores levados em conta para estes investimentos, está a necessidade de maior espaço de pátio e armazém, bem como a própria expectativa de crescimento do mercado".

Ferreira também salienta que estão otimistas com relação ao mercado. "Acreditamos que o pior já passou e devemos ter uma retomada do crescimento econômico que estávamos vivendo até o momento da crise mundial.

E, sem dúvida, nosso setor é um bom termômetro desse crescimento. Com base nisto, devemos ter um crescimento de 10% a 15% em 2009 em relação a 2008. Para 2010, ainda é difícil prever, mas acreditamos que teremos um patamar de crescimento superior a 2009", complementa.

Por sua vez, a TSV Transportes (Fone: 62 9244.34.18) está estudando a aquisição de uma esteira para a filial de São Paulo, a qual fará a pesagem e cubagem de todas as mercadorias.

"Pensamos, também, em abrir uma filial na região de Campinas, SP, caso isto não ocorra ainda em 2009. Afinal, este ano, apesar da tão falada crise, temos faturamento 12% maior que no ano passado e acreditamos atingir, em 2010, no mínimo, um crescimento de 20%, devido à abertura de novas filiais."

Ainda segundo o representante da empresa, Maurício Candal, a previsão de faturamento em 2009 é de 25 milhões, e de 30 milhões em 2010.

Operadores Logísticos

Outra empresa otimista é a Brasiense Comissária de Despachos (Fone: 19 2102.4700). Segundo Fábio da Silva Tavares, da diretoria comercial/operacional da empresa, eles estão confiantes no futuro. "Acreditamos que neste segundo semestre de 2009 a economia brasileira retomará de forma lenta e gradual, mas 2010 com certeza fechará com crescimento maior que 2009 em todos os segmentos. O mercado de comércio exterior também está confiante", revela. Ele também informa que a Brasiense está sempre inovando tecnologicamente. "A prestação de serviço na área de comércio exterior exige que as informações estejam alinhadas e on-line, sendo assim, um dos nossos constantes investimentos é no intuito de garantir esta prestação." Em 2009, foi inaugurada a filial em Chicago, Estados Unidos, para consolidação de cargas.

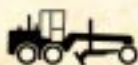


PRA QUÊ ARRISCAR? FIQUE COM O MELHOR



**A LINHA MAIS COMPLETA EM PNEUS E ESTEIRAS INDUSTRIAIS,
CONSTRUÇÃO E MINERAÇÃO EM DIAGONAIS, RADIAIS E MACIÇOS**

Com segurança e qualidade não se brinca. Por isso, é importante escolher o melhor para o seu equipamento. E o melhor você encontra na Comercial Rodrigues. Representante exclusivo das marcas: Solideal e Maitech.



Distribuidor exclusivo no Brasil


COMERCIAL RODRIGUES
 Import & Export

- Santos/SP - Tel.: (13) 3222-8004
- São Paulo/SP - Tel.: (11) 2093-8004
- SP/Interior - Tel.: (19) 3476-3477
- SP/Interior V. do PB - Tel.: (12) 7811-3263
- Rio de Janeiro/RJ - Tel.: (21) 3363-4934
- Porto Alegre/RS - Tel.: (51) 3061-8004
- Belém/PA - Tel.: (31) 3597-8004
- Centro Oeste - Tel.: (62) 3296-1600

www.comercialrodrigues.com


SOLIDEAL
 "THE NATURAL CHOICE"


MAITECH
 ALL STEEL RADIALL



Tavares, da Brasiliense: em 2009 foi inaugurada filial em Chicago, EUA, para consolidação de cargas

Pelo seu lado, Cláudio Cortez, gerente comercial e de marketing do Grupo Cargo no Brasil – CSI Cargo (Fone 41 3381.2314), comenta que o último trimestre de 2008 chegou a assustar: o caótico cenário econômico internacional – o maior em décadas – acenava para tempos que seriam cada vez mais difíceis.

“Porém, apesar do ambiente ainda difícil no chamado ‘Primeiro Mundo’, aqui no Brasil o temor arrefeceu. A crise não se sustentou como previam os mais céticos, em virtude do mercado interno, que apresentou robustez”, compara ele.

A CSI Cargo, pelo menos no que se refere aos seus clientes, interpreta este período como um forte momento de ajustes.

“Atravessávamos um crescimento vertiginoso, superando já em meados de 2008 nossos objetivos em termos de faturamento para o ano, e o último trimestre frustrou um pouco nossas expectativas de atingirmos um resultado recorde desde a nossa chegada ao Brasil, em 1998. Porém, se em nível operacional houve redução das atividades, o inverso ocorreu em relação ao nosso trabalho de planejamento e engenharia, ou seja, em nossa Inteligência Logística. Houve um aumento de demanda muito forte – ainda em curso – de solicitações de projetos de readequação e otimizações”, comemora Cortez.

Ele ressalta que o Grupo tem uma visão muito positiva para o mercado, não apenas para este ano, mas também em 2010.

“Investiremos cada vez mais em

treinamento e capacitação de nossos profissionais. Estamos dando nova formatação à nossa divisão de transportes, buscando ofertar ao mercado uma ampla gama de serviços diferenciados, que integrem toda Cadeia de Suprimentos”, informa.

No caso da Julio Simões Logística (Fone: 11 4795.7000), o investimento não é para 2010, mas foi realizado agora.

A empresa está iniciando as operações do seu Terminal Intermodal em Itaquaquecetuba, na Grande São Paulo. Localizado às margens da Rodovia Ayrton Senna e da linha férrea da MRS, em um dos principais acessos à capital de São Paulo, o terminal fará a integração entre as cargas transportadas por trens e caminhões, que precisam cruzar a capital com destino ao Porto de Santos ou no sentido contrário.

O Terminal Intermodal está sendo construído por módulos, conforme a necessidade de cada cliente. A área total é de 500.000 m², e está a apenas 5 km de onde passará o Rodoanel Metropolitano.

A Julio Simões está em fase final de negociação com um cliente para o primeiro módulo, que tem área coberta de 5.000 m² e pátio de 7.500 m². Essa área inicial conta com duas pontes rolantes com capacidade para movimentar 35 toneladas cada, entre o carregamento e descarregamento de trens, caminhões e estocagem. A Julio Simões também está implantando ramais ferroviários e vai construir os demais galpões ou pátios a céu aberto, conforme as demandas dos clientes.

“Estamos considerando a duplicação do atual CD e investimentos maciços em tecnologia



Cortez, da CSI Cargo: demanda muito forte de solicitações de projetos de readequação e otimizações



Salgado, da Mesquita: em 2010, empresa volta a investir mais intensamente nas atividades logísticas

(sorter, WMS e ampliação da radiofrequência)”, avalia, por sua vez, Daniel Mayo, diretor da Linx Fast Fashion (Fone: 11 2103.2455).

Ele lembra que o segundo semestre de 2009 se iniciou com a recuperação da atividade econômica, e 2010 apresenta-se como um ano com ótimas perspectivas. “A retomada da economia em 2009 e a previsão de crescimento do PIB em 2010 já são vistos como certos. Aliás, o principal fator levando em conta para estes investimentos é o reaquecimento do mercado já sentido no final do primeiro semestre e a sinalização de retomada de crescimento dos nossos clientes. Para 2009, a Linx Fast Fashion prevê crescimento de 20% em relação a 2008. Para 2010, a previsão é de crescer 40%”, completa Mayo.

A LogFrio Logística (Fone: 11 2175.7100) também prevê investimentos em 2010. Segundo conta Oscar C. Bevilacqua, gerente geral da empresa, “estamos projetando investimentos em nossa divisão de armazenagem em torno de R\$ 10.000.000,00 e de transporte R\$ 2.500.000,00. Isto porque, atualmente, verificamos que existe uma carência no mercado de operadores logísticos de pécíveis, onde o mesmo operador detém toda a cadeia logística do cliente, seja na transferência, armazenagem, distribuição e abastecimento dos sistemas dos clientes virtualmente, entre outros serviços”, explica o gerente geral.

Ele completa dizendo que a projeção de crescimento é de

25% para o próximo ano, devido ao aumento do poder aquisitivo das classes C e D, e que, no ano de 2009, esperam um incremento de 18% no faturamento.

Do ponto de vista de Mauro Salgado, diretor superintendente da Mesquita Soluções Logísticas (Fone: 13 3209.6010), o próximo ano será de retomada dos negócios, pois o momento atual indica que já neste segundo semestre a economia vai melhorar. “Mas é preciso ter cuidado em separar sazonalidade de recuperação, já que o segundo semestre é sempre de maior atividade”, avisa.

Com isso, em 2010, a empresa volta a investir mais intensamente nas atividades logísticas. “Ainda estamos investigando em quais atividades e regiões”, avisa Salgado. Isso porque, como o principal produto oferecido pela empresa é a inteligência logística, os investimentos dependem do mercado, da demanda, das estratégias, das parcerias, da região e de suas características. “Por exemplo, se tivermos um cliente em Pernambuco, só saberemos se vamos construir um CD para operar na região, se vamos alugar ou fazer parceria para a construção na hora de implantar”, explica.

Segundo o profissional, a Mesquita não tem grandes investimentos a fazer em equipamentos porque no ano passado adquiriu empilhadeiras que estão entrando em operação agora.

“Mas, em tecnologia não vamos deixar de investir nunca, como informação e rastreabilidade”.

Por falar em novos Centros de Distribuição, a decisão pela construção depende da demanda, como já foi dito. A novidade é que a Mesquita está investindo em aparelhamento e modernização do WMS e do TMS dos centros logísticos de Santos e Guarujá, que atuam como terminais alfandegados, e do CD de São Bernardo do Campo, todos em São Paulo.

Outro operador logístico que está fazendo investimentos é a MSlog (Fone: 62 3611.1000).

Conforme conta Fillipe Gaia Cargo, diretor de qualidade da empresa, “estamos em expansão em dois novos centros, com



Amodeo, da TAM: empresa está promovendo melhorias nos terminais de cargas de todo o Brasil

base no Nordeste (Maceió, AL) e outra no Centro-Oeste (Aparecida de Goiânia, GO), que são pontos estratégicos. Prevemos para o próximo ano uma retomada dos objetivos traçados que ficaram estabilizados em 2009 e um faturamento estável, sendo que em 2010 deveremos ter um aumento no faturamento de 25%", explica.

O Rapidão Cometa (Fone: 81 3464.5288) também programa ampliação de filiais e a abertura de outras em novas cidades. Neste segundo semestre, a empresa inaugura mais cinco filiais no País, o que faz parte do plano de expansão iniciado em janeiro com a associação à gestora de fundos de private equity Governança & Gestão Investimentos. São duas filiais na região Sudeste, em Ribeirão Preto, SP, e Pouso Alegre, MG; uma no Centro-Oeste, em Goiânia, GO; uma no Sul, em Itajaí, SC; e uma no Nordeste, na cidade de Simões Filho, BA.

A empresa ainda investe cerca de R\$ 12 milhões na renovação, ampliação e adaptação de projetos da sua frota, e tem como meta crescer 25% em 2009, com a ampliação de filiais e a abertura de outras em novas cidades. Está em estudo, ainda, a possibilidade de aquisição de concorrentes.

Carlos Amodeo, diretor, é quem fala pela TAM Cargo

(Fone: 0300 1159999). Ele cita que a empresa tem sentido uma melhora no mercado e que está investindo R\$ 10 milhões na ampliação e melhoria da infraestrutura. "Estamos promovendo melhorias em nossos terminais de cargas espalhados pelo Brasil, de forma a tornar nossas operações cada vez mais eficientes. Estamos também implantando um novo sistema para controle das operações", destaca.

Encomendas expressas

"O maior investimento para suportar o crescimento dos próximos anos está acontecendo em 2009, e isso demonstra nossa enorme confiança no retorno do crescimento sustentado do país. No mês de agosto inauguramos um novo hub em Alphaville, São Paulo, de 11.000 m², que nos catapultará para uma capacidade produtiva de mais de 50.000 remessas/dia, além de nos

permitir ir a campo para atrair contratos de logística/ fulfillment." A avaliação é de Luiz Henrique Cardoso do Nascimento, diretor comercial da Direct Express (Fone: 11 3511.0042).

Ele destaca que, em 2010, a empresa pretende ampliar a cobertura de sua tecnologia WAP, que tem proporcionado uma revolução em termos de percepção da qualidade de seus serviços de entrega e logística reversa. "Hoje temos a tecnologia WAP na cobertura/ abrangência dos Centros Operacionais próprios e vamos atingir a rede de parceiros de entrega com essa importantíssima ferramenta tecnológica."

Para Nascimento, 2010 será um ano de ampliação da cobertura geográfica também. "Já estamos analisando outras capitais e grandes centros onde implantaremos novos Centros Operacionais, assim como fizemos em São José dos Campos em 2009, mas vamos

A medida certa para sua armazenagem



- Organização do estoque;
- Otimização do espaço físico;
- Verticalização segura;

- Agilidade na logística interna;
- Seletividade de produtos;
- Alta durabilidade.



MPA

Caçamba basculante



LongStar



LongPallet

MPA • PortaBag • LongPallet • PalletAço • LongBox • LongStar • PortaPallet • FlowRack • Drive-in/thru • PushBack • Autoportante



A Longa Industrial está no mercado há mais de 40 anos disponibilizando as melhores soluções em verticalização. Conheça toda nossa linha de produtos e escolha a melhor opção de armazenagem para sua empresa! Entre em contato e solicite um orçamento.

www.longa.com.br • (15) 3262.8100 • Distrito Industrial • Porto Feliz/SP



continuar desenvolvendo parcerias sólidas com nossa rede terceirizada e ampliá-la para as cidades no interior onde hoje não estamos presentes, mas que são ou estão tornando-se polos regionais de desenvolvimento. Este movimento para expansão da cobertura geográfica nos permitirá participar e ter uma pequena parcela do segmento de carga aérea.”

Isto tudo, porque o diretor comercial avalia que, em termos macroeconômicos, 2010 será o ano da efetiva recuperação do ritmo de crescimento que o Brasil vinha experimentando até a chegada da crise. “Em relação ao mercado de encomendas expressas, especificamente, acreditamos que o e-commerce, que representa 50% do nosso volume de entregas, mantenha o ritmo de crescimento entre 20% e 25%. Outros segmentos crescerão de acordo com o PIB”, completa.

A previsão de faturamento da Direct em 2009 é de cerca de R\$ 80 milhões, enquanto que, para 2010, fica entre R\$ 100 e R\$ 120 milhões.

Empilhadeiras e componentes

“Para 2010, focaremos mais a frota de locação, para que os clientes que tenham inventários esporádicos não precisem investir em compra de equipamentos. Nosso novo projeto em 2010 será o de plataformas (tipo tesoura e articuladas).”

Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone 19 3246.3113), informa, ainda, que sua empresa acredita que o Brasil retomará seu crescimento, principalmente porque estamos passando muito bem pela crise que afeta os países desenvolvidos, além destes países estarem voltando suas atenções para os países emergentes, como Brasil e outros da África.

“Acreditamos muito na diversificação em período de crise, mesmo que já estejamos mais estruturados para enfrentá-la, não podemos baixar a guarda. Diversificar a linha de produtos e

serviços aumenta as chances de estar presente diante da necessidade do cliente”, revela Baptista, para justificar o foco da empresa em 2010.

Ele conclui frisando que, para 2009, a empresa está trabalhando com uma previsão de 10% de crescimento e, em 2010, planeja continuar este percentual.

Pelo lado da Palettrans (Fone: 16 3951.9999), Amadeu Ignácio de Faria, gerente de exportação, conta que, para 2010, a empresa pretende continuar com seus planos de investimentos, os quais não foram interrompidos devido à crise e, pelo contrário, foram intensificados nos meses de baixas vendas para aproveitamento e realocação de mão de obra fabril. “Além de ter comprado um novo torno CNC neste mês para ampliar sua capacidade produtiva, a Palettrans está desenvolvendo para 2010 um novo sistema de pintura a pó que modificará toda a linha de produção dos equipamentos manuais e elétricos, otimizando todo o layout da fábrica. Também serão adquiridas para o próximo ano mais duas prensas hidráulicas e um robô de solda para que nossa linha de solda do transpaleta manual fique 100% robotizada”, avalia.

Faria conta, ainda, que neste ano de 2009 a Palettrans adquiriu da Totvs um novo Sistema de Comércio Exterior, o qual está em fase final de implantação e já mostra expressivas melhorias nos controles de prazos, pedidos de importações, controles de estoque de matéria-prima importada e gerenciamento das exportações. Este novo sistema, que estará pronto em 2010, executará um controle total do recebimento de componentes trazidos do exterior.

Além disto, uma parceria comercial desenvolvida neste ano e que promete render muitos frutos em 2010 foi realizada com a empresa italiana Pramac, a qual está comercializando os equipamentos Palettrans na Comunidade Européia.

Também neste ano a Palettrans está desenvolvendo um trabalho de reestruturação de sua rede de revendedores e assistências técnicas autorizadas em todo o território nacional.

“O principal fator determinante para estes investimentos está relacionado à expectativa de que o mercado continuará muito competitivo devido ao câmbio da nossa economia. A Palettrans analisa o ano de 2010 como o ano da recuperação da crise mundial, que afetou muito o setor de equipamentos para movimentação de materiais. Neste início de segundo semestre de 2009, pode-se notar uma melhora significativa comparada ao primeiro semestre. Muitas empresas que ‘engavetaram’ projetos logísticos no início do ano por ‘medo’ das consequências da então desconhecida crise retomaram suas negociações, sendo que se espera um volume maior de negócios para 2010. A nossa previsão de faturamento para 2009 é de 42 milhões, e ainda não temos a de 2010”, completa o gerente de exportação.

“Continuamos acreditando que o Brasil é o país das oportunidades, principalmente em logística, onde ainda temos muito a fazer. A Retrak continuará investindo fortemente, renovando sua frota de equipamentos, treinando sua mão de obra cada vez mais especializada e crescendo com o Brasil”, destaca Fabio D. Pedrão, diretor da Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464).

Ainda segundo ele, a crise é setorial e pontual. “No segmento que atuamos tivemos uma pequena desaceleração no primeiro trimestre, o faturamento se manteve constante no trimestre seguinte e tivemos um forte crescimento a partir do terceiro trimestre, como média projetada



Kessler, da Saur: “estamos dando atenção às áreas de infraestrutura, construção e energia”

mos um crescimento de 20% sobre o ano anterior”, completa.

Pela Saur Equipamentos (Fone: 55 3376.9300) fala Rafael Kessler, gestor de negócios.

“Em 2010 vamos seguir três linhas de investimento: qualificação de nossos processos de fabricação para remover barreiras, o que vai permitir entregar produtos em prazos mais curtos; estabelecimento de área específica para atender demandas do setor de óleo e gás; e qualificação tecnológica, com troca de conhecimento com nossos parceiros no exterior.”

Kessler também informa que, em função de atenderem a todos os mercados onde haja movimentação de material, as perspectivas são positivas para 2010 – seguindo a tendência de busca de aumento de produtividade, aumento de segurança nas operações e otimização do uso de áreas. “Em especial, estamos dando atenção às áreas de infraestrutura, construção e energia, como setor de óleo e gás”, finaliza.

Voltando às empilhadeiras, Adriana Firmo, gerente geral da Still do Brasil (Fone: 11 4066.8100), avalia que o ano de 2010 ainda será de recuperação gradativa para o mercado. “Acreditamos que o mercado ainda levará alguns anos, pelo menos até 2013, para retomar os índices de crescimento apresentados em 2008.”

Em razão disso, a fábrica continuará com o programa de melhoria contínua, otimizando processos para incrementar a produtividade e reduzir o custo final dos produtos. “Queremos estar preparados para a retomada do crescimento do mercado de empilhadeiras, mantendo a capacidade produtiva e a competitividade. Estamos investindo, também, na construção de uma nova linha para máquinas a combustão de 2500 kg que pretendemos produzir em 2010/2011. Entendemos que se estivermos bem preparados, podemos sair na frente quando este mercado voltar a crescer. Por isto, procuramos manter as equipes de alta performance e investir em melhorias de processos na fábrica e, também, nas unidades de vendas e pós-vendas”, explica Adriana.



Adriana, da Still: mercado levará alguns anos para retomar os índices de crescimento de 2008



Miranda, da Yale: bancos estão começando a soltar as amarras dos créditos para financiamento



Watanabe, da Yale: medidas anunciadas pelo governo para incentivar a construção civil deram certo

Eles garantem que a Yale vai manter os investimentos previstos para este ano, destinados à produção de novos modelos de empilhadeiras e outros equipamentos de movimentação de carga.

Montadoras

Já de acordo com o presidente da Fiat na América Latina (Fone: 11 2126.2115), Cledovino Belini, a empresa manteve todos os projetos de seu plano de investimentos, que prevê recursos de R\$ 5 bilhões entre 2008 e 2010. Parte dos investimentos já foi realizada no aumento da capacidade de produção da planta de Betim, em Minas Gerais, e no desenvolvimento de novos produtos e tecnologias. Este ano, a empresa já fez uma série de lançamentos, e outras novidades estão previstas ainda para 2009.

"A Fiat acredita que o mercado brasileiro poderá crescer cerca de 6% este ano, dentro das

A gerente geral ainda destaca que, em 2009, a Still está crescendo em participação de mercado, mesmo com a previsão de que este ano será quase 50% menor que 2008 em termos de vendas de máquinas. "Devido, principalmente, à queda do mercado de máquinas

a gás, teremos uma redução de faturamento de aproximadamente 20% em 2009. Já para 2010 esperamos recuperar o faturamento de 2008", expõe.

Segundo Mario Miranda, gerente comercial da Yale (Fone: 11 5683.8500), os bancos estão começando a soltar as amarras

dos créditos para financiamentos. "As medidas anunciadas pelo governo brasileiro para incentivar a construção civil, tradicional geradora de empregos, e a queda da inflação também são fatores positivos para recuperar a economia", acrescenta Paulo Watanabe, gerente de vendas da empresa.

- Comprometimento
- Envolvimento
- Superação dos Desafios
- Produtividade na Cadeia de Suprimentos
- Flexibilidade
- Credibilidade

Por que a Abrange?

Pergunte aos nossos grandes clientes espalhados pelo Brasil!





Belini, da Fiat: empresa acredita que o mercado brasileiro poderá crescer cerca de 6% este ano



Gouveia, da Iveco: em 2010, a participação de mercado da empresa deve chegar a 10%



Fedalto, da Volvo: US\$ 30 milhões foram gastos no desenvolvimento de nova geração de caminhões

projeções da Anfavea. Contribuem para esta previsão a redução do IPI e a normalização da oferta de crédito ao consumidor. A queda nas exportações, porém, na ordem de 40%, irá comprometer o desempenho da produção, que encerrará o ano em queda. Para 2010, acreditamos que a economia irá reencontrar o ritmo de evolução, com o crescimento do PIB em torno de 4%. Porém, ainda não temos uma projeção para o mercado automobilístico”, completa Belini.

Maurício Gouveia, diretor de pós-venda da Iveco (Fone: 0800 7023443) no Brasil, conta que o plano de investimento da empresa é, na realidade, um plano de aceleração iniciado em 2007 e que se estende até 2011. “Apenas para citar, este plano inclui o lançamento de duas novas famílias por ano, a expansão da rede de concessionárias, lembrando que além de novas casas, falamos de nova identidade corporativa, novos padrões administrativos e uma melhoria contínua dos serviços, ampliação de nossa infraestrutura fabril, bem como a construção de um novo centro de distribuição de peças da Iveco em Sorocaba, SP”, informa ele, destacando que as expectativas são positivas em relação ao próximo ano, pois a economia já começou a dar sinais vitais de recuperação.

Sobre os fatores levados em conta para estes investimentos, Gouveia aponta o crescimento contínuo da montadora no

mercado de caminhões brasileiro, lembrando que a Iveco registrou crescimento de 120% em 2007 e de 90% no ano passado. Com isso, o market share da Iveco, que era de 3,8% em 2006, atingiu 8% em 2008. “Mais importante, terminamos o primeiro semestre de 2009 sem perda de market share, e a estimativa é que a Iveco cresça 40% no volume de vendas nesse 2º semestre, sendo que o objetivo é saltar de 8% de participação de mercado atual para 9% de market share. Para 2010, a participação de mercado da Iveco deve chegar a 10%”, ainda de acordo com o diretor de pós-venda.

A Volvo (Fone: 0800 411050) também continua com seus planos de investimentos. Foi o que ocorreu, por exemplo, recentemente quando apresentou ao mercado a atualização na linha de produtos, no caso os caminhões da linha F. Foram consumidos cerca de US\$ 30 milhões na desenvolvimento desta nova geração.

Ainda de acordo com a empresa, os sinais que estão percebendo são positivos, e indicam um 2010 superior em volumes em relação a 2009. “Esperamos um bom desempenho, mas não podemos precisar de que tamanho, porque ainda é muito cedo. Também estamos enxergando um resultado em 2009 bastante semelhante ao registrado em 2007, que foi o segundo melhor ano do setor de transportes no Brasil”, afirma Bernardo Fedalto, gerente de caminhões Volvo da linha F.

Portos

O estudo de demanda do Porto de Santos estima um crescimento do PIB Nacional de 4,5% ao ano, no período 2009/2014, indicando crescimento de cerca de 24 milhões de toneladas nesse período. Para fazer frente a esse cenário de demanda, os principais projetos da CODESP – Companhia Docas do Estado de São Paulo (Fone 13 3202.6565) serão: arrendamento de áreas hoje invadidas (sítios de Prainha e Conceiçãozinha) para contêineres e graneis sólidos de origem vegetal; construção de mais 2 berços de atracação para granel líquido, na Alemoa; início do processo de reordenamento de terminais no

Saboó; rearranjo do sistema viário no bairro do Macuco, permitindo ampliação de áreas de terminais portuários; e início da implantação do terminal da Brasil Terminal Portuário (para contêineres e granel líquido).

De acordo com Célia R.

Souza, assessora de comunicação e responsabilidade social da Codesp, a economia mundial deve seguir novos rumos a partir de 2010, retomando seu crescimento. A movimentação de cargas verificada no primeiro semestre deste ano, que registrou aumento de 3% em relação ao mesmo período do ano passado, mostra que as trocas de commodities agrícolas devem continuar crescendo no cenário internacional.

O aumento verificado na movimentação do porto decorreu dessas mercadorias, registrando-se queda nos produtos de alto valor agregado, transportados em contêineres. A expectativa é que a movimentação dessas cargas de alto valor agregado se recomponha a partir do próximo ano. Vislumbrando o crescimento futuro desse segmento, o porto está em fase final de desenvolvimento de seu plano de expansão, contemplando um cenário até 2024.

Sobre a previsão de faturamento em 2009, ela revela ser de R\$ 590 milhões, devendo atingir R\$ 600 milhões em 2010. ●



O Porto de Santos está em fase final de desenvolvimento de seu plano de expansão, contemplando um cenário até 2024

Unitização

NTC-Kmack automatiza produção de embalagem de PP Corrugado

Atuando com uma divisão de embalagens e outra de equipamentos, a NTC-Kmack (Fone: 11 4148.3500) aproveita para explorá-las em conjunto, fabricando as próprias máquinas que atuam na confecção das embalagens.

A novidade agora é a automação da linha de produção e montagem das embalagens HPR Poli-Solutions, fabricadas a partir de PP Corrugado (polipropileno corrugado) e diversos materiais, como madeira, alumínio e TNT.

Jorge Tadeu de Almeida, gerente comercial da empresa, explica que até o processo de corte e vinco da embalagem, a produção é igual a do papelão, mas depois ela se diferencia pela colocação do TNT, das cantoneiras e de outros itens, que eram aplicados de forma manual.

“Como também fabricamos máquinas, criamos um processo para montar as embalagens, tudo automatizado, que entrou em operação no começo deste ano, proporcionando um ganho de quase uma semana na confecção das caixas”, explica o profissional.

A nova operação inclui o uso de furadeiras pneumáticas, mais rápidas e precisas que as comuns, e todas as caixas são alinhadas para o encaixe perfeito das partes.

Segundo Almeida, o investimento na solução não foi alto, cerca de R\$ 30 mil, mas o retorno sim, pois entre fevereiro e março últimos, a empresa produziu para um cliente 5.000 caixas com cantoneiras, perfis e divisões, o que representa um



As novas embalagens podem ser utilizadas em vários segmentos

crescimento de 30% no tempo em relação ao processo manual padrão.

Assim, conforme salienta o gerente comercial NTC-Kamack, quem sai ganhando é o consumidor, que obtém o produto em curto espaço de tempo. Um dos obstáculos para a comercialização desta embalagem era o longo processo de produção no mercado, devido à necessidade de manuseio.

Vantagens

Com o PP Corrugado pode-se fabricar projetos padrões de caixas retornáveis, caixas empilháveis, colmeias, tabuleiros, calços e outros que, revestidos com TNT, garantem a integridade da carga no transporte e manuseio. O material é impermeável, resistente às alterações climáticas, atóxico, inodoro e de fácil limpeza, o que impede a aderência de fungos e bactérias.

Feito desta matéria-prima, as caixas HPR Poli-Solutions têm o tempo de durabilidade superior ao do papelão e podem ser retornáveis.

A embalagem começou a ser utilizada no segmento de autopeças, mas atende a outros setores. “Temos clientes que a utilizam na área alimentícia e para o transporte de tonner”, revela Almeida. Também pode ser utilizada na montagem de bags para o transporte de produtos pastosos. ●



Com o PP Corrugado pode-se fabricar diversos tipos de unitizadores



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

Distribuição

Investimentos em CDs movimentam o setor

Seja em 2009 ou 2010, ou ainda no ano passado, a criação de novos CDs, ou a ampliação dos mesmos, tem movimentado o mercado, criando um nicho especial em tempos de crise.

Fundamentais numa boa logística, os CDs – Centros de Distribuição – vêm recebendo vários investimentos, e também estão sendo criadas várias unidades, apesar da situação econômica pela qual passamos. Pelo menos é isto que se pode notar através desta matéria especial da revista *Logweb*.

Atlas

A Atlas Transportes & Logística (Fone: 11 2795.3100) é um dos operadores logísticos que vêm investindo maciçamente em CDs, e não apenas em 2009.

Em 2008, foram feitos investimentos em três unidades, além da aquisição de 140 novos veículos para a frota, cujo volume de investimento foi de R\$ 10 milhões. As unidades que receberam benefícios foram:

- filial de Cachoeirinha, RS - (ampliação/capital próprio): R\$ 2 milhões, área construída: 3.600 m², área total: 8.000 m²;
- filial de Contagem, MG - (construção/build to suit): R\$ 5 milhões, área construída: 3.500 m², área total: 10.000 m²;
- filial de Bonsucesso, SP - (construção/build to suit): R\$ 7 milhões, área construída: 10.000 m², área total: aproximadamente 20.000 m².

Como relação a 2009, o presidente da empresa, Francisco Martim Megale, informa que foram feitos investimentos em novos prédios para 4 filiais localizadas nas regiões Sul e Sudeste. São os seguintes os dados sobre os investimentos:

- filial de Joinville, SC - (construção/build to suit): R\$ 1,5 milhão, área construída: 1.500 m², área total: 6.264 m²;
- filial de Sumaré, SP - (construção/capital próprio): R\$ 10 milhões, área construída: 5.607 m², área total: 24.047 m²;
- filial de Cascavel, PR - (construção/build to suit): R\$ 800 mil, área construída: 684 m²;
- filial de Uberlândia, MG - (construção/build to suit): R\$ 1 milhão, área construída: 1400 m², área total: 2500 m².

“Os investimentos que iniciamos em 2007 e que serão concluídos ainda este ano suportam o crescimento do nosso negócio até 2011”, completa Megale, destacando como seu fornecedor a Tallento Engenharia.

**Avon**

A gigante da área de cosméticos e perfumaria Avon (Fone: 0800 2866) é outra que tem investido bastante.

Em 2008 foi anunciada a construção de um CD em Cabreúva, interior de São Paulo, que substituirá as operações do CD em Osasco. O Centro de Distribuição está em fase de construção e terá 80.000 m² em um terreno de 267.000 m². “Será o maior, se comparado com os demais Centros de Distribuição da Avon no mundo”, diz Rafael Siqueira, gerente sênior e responsável pelo projeto do Centro de Distribuição de Cabreúva.

Ele também informa que o novo CD terá tecnologia sofisticada de processamento de pedidos e sistemas automatizados para simplificar e agilizar o fluxo de trabalho, visando aumentar a produtividade e a precisão para gerar ganhos de eficiência nos custos operacionais. O novo CD tem previsão de estar em funcionamento no segundo semestre de 2010, sendo que os demais CDs da Avon estão localizados no Ceará (Maracanaú) e na Bahia (Simões Filho) e para eles a empresa prevê ampliação e modernização. “Para a construção do CD de Cabreúva, a Avon conta com a construtora Serpal Engenharia e Construtora. Os demais fornecedores são: equipamentos de separação: Knapp; portapaletes: Águia; prospecção do site: Cushman & Wakefield; projetos Engenharia: MHA; e consultoria LEED: CTE”, completa Siqueira.

**Dalçoquio**

A Transportes Dalçoquio (Fone: 47 3341.3166) também tem grandes planos de investimentos em áreas de armazenagem.

Planeja, para 2010, a ampliação da capacidade de armazenagem de mais um galpão na área da Trans-Orsi (Terminal Retroportuário da Dalçoquio) – que está localizada a 4 km do Porto de Itajaí, SC.

Vale lembrar que, em 2008, a empresa construiu o CD Curitiba, com 8.421 m², sem equipamentos e tecnologias específicas, com o objetivo de atender à armazenagem da Dow Química e ao cross-docking da Kraft, dois dos 10 maiores clientes da Dalçoquio.

Para 2009, planeja a locação de áreas em São Paulo e em Itajaí para produtos químicos. E seus maiores fornecedores em termos de equipamentos, tecnologias, construção e serviços são: Toyota, Still, Yale e Clark, a nível de movimentação; Simple-Benner, com WMS na área de software; Mecalux, Águia e Longa na área de armazenagem.

Docol

A Docol (Fone: 0800 474.333), fabricante de metais sanitários e acessórios, também acaba de inaugurar seu CD, com 4.000 m² e que recebeu investimentos da ordem de R\$ 4 milhões. A capacidade de armazenamento dobrou para mais de 900 toneladas e a produtividade cresceu em 30%.

"Além de oferecer melhores condições ergonômicas e mais segurança aos operadores, o CD permite flexibilizar o atendimento de acordo com as condições do mercado e picos de estocagem. Por exemplo, agora é possível realizar o carregamento de seis caminhões simultaneamente. O projeto seguiu os princípios do PED – Produção Enxuta Docol, que objetiva reduzir o desperdício de materiais, tempo e estoque", afirma Guilherme Bertani, diretor comercial da empresa.

Ele também destaca que este investimento é um dos resultados da política comercial da Docol, que nos últimos anos vem priorizando o desenvolvimento de parcerias sólidas com as redes de varejo e a modernização da estrutura logística.



Iveco

A Iveco (Fone: 0800 7023443) colocará em operação ainda este ano, em Sorocaba, SP, um novo Centro de Distribuição de peças com 10.000 m² de área construída, mais do que o dobro da área do atual armazém da empresa, localizado em Diadema, SP. O investimento será de R\$ 30 milhões e está sendo feito em parceria com a CNH, empresa de tratores do Grupo Fiat que está construindo um novo complexo industrial em Sorocaba. No total, serão 50.000 m² de área, dos quais 10.000 m² exclusivos para a Iveco. Com pé direito médio útil de 10 m, o espaço oferece 100.000 m³ para o armazenamento de peças. Comparativamente, o atual Centro de Distribuição de Diadema possui capacidade de armazenagem de 56.000 m³.

"A ampliação de capacidade era uma necessidade prevista desde que colocamos em prática nosso plano de crescimento acelerado no país", informa Maurício Gouveia, diretor de pós-venda da Iveco na América Latina, ao lembrar que a empresa dobrou suas vendas no Brasil em 2007 e 2008.

A parceria com a CNH prevê sinergias administrativas e operacionais e a maximização do investimento. "Despesas de operação, segurança, alimentação, controle de portarias e outras podem ser compartilhadas. Vamos fazer a agregação de carga para despacho em conjunto, otimizando a frota dos transportadores logísticos que atendem a Iveco e a CNH, agilizando entregas", exemplifica Gouveia.

Outra novidade é que o Centro de Distribuição de Sorocaba trabalhará com um novo software de gestão mundial do Grupo Fiat, que garante melhor controle de estoques e maior agilidade e precisão nas questões operacionais e financeiras. Hoje a Iveco movimenta 31.000 part numbers diferentes, com uma expedição média mensal de 25.000 itens e 135 toneladas. "Estamos introduzindo duas novas famílias de produtos por ano no mercado brasileiro e com esse sistema estaremos prontos para administrar o aumento de part numbers e da movimentação de peças", garante Gouveia.

O Centro de Distribuição de Peças da Iveco em Sorocaba foi também projetado de acordo com o conceito da "construção sustentável", isto é, está sendo feito com tecnologias que buscam minimizar os impactos ambientais originados por sua construção. O atual Centro de Distribuição de peças de Diadema deverá ser desativado no início de 2010, quando a migração das operações para Sorocaba será completada.

Sistemas de Armazenagem

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





No seu próximo projeto, consulte nossos profissionais.

Telefax: (11) 2272-9377
 Av. Henry Ford, 2430 - Ipiranga
 CEP 03109-001 - São Paulo - SP
acolog@metalurgicacentral.com.br
<http://www.metalurgicacentral.com.br>







Nimal Tecnologia e Motorola

Parceria entre líderes em mobilidade corporativa.

A Nimal Tecnologia atende o mercado corporativo há mais de duas décadas, oferecendo soluções de integração que possibilitam atualização remota de dados e conclusão de negócios em campo com total segurança. Para a sua empresa, isto significa agilidade operacional, mobilidade e redução de custos. Para você, indica tranquilidade de poder contar com uma empresa reconhecida como uma das melhores revendas autorizadas MOTOROLA. Venha usufruir de todos os benefícios que a mobilidade corporativa pode incorporar a seus negócios. Entre em contato com nossa equipe e agende uma visita.

Nimal Tecnologia e Soluções em Comércio e Serviços Ltda.
 R. Visconde de Sepetiba, 935 | sala 1116 - Centro - Niterói - RJ | CEP: 24020-206
www.nimaltecnologia.com.br

Jamef

Fazendo uma retrospectiva da sua empresa em relação aos CDs, Pedro Maniscalco, diretor de operações da Jamef Encomendas Urgentes (Fone: 11 2121.6161) diz que no segundo semestre de 2008 iniciaram a construção do primeiro CD em Barueri, SP, que foi inaugurado em janeiro de 2009 – ele possui área total de 8.200 m² e inclui terminal de cargas de 6.500 m².

“O motivo da construção deste CD foi o aumento da demanda e a necessidade de otimização dos prazos de coleta e entrega para os clientes da Jamef na região, devido à dificuldade de acesso gerada pelo trânsito intenso. As tecnologias utilizadas ali envolvem identificação da carga por meio de etiquetas com código de barras, leitores óticos para acompanhamento da carga em todas as etapas do transporte, gerenciamento de risco 24 horas com rastreamento da frota e monitoramento do CD, frota equipada com rastreador, computador de bordo e sistema de telemetria, entre outros.”

Para terminar, Maniscalco cita que entre os maiores fornecedores da empresa estão: Omnalink – sistema de rastreamento; Toledo e Almeida Martins – esteiras eletrônicas; Opticon – sistema de leitores óticos; Totvs – sistema integrado de gestão; Continental VDO – sistema de telemetria; Iveco, Volkswagen, Mercedes, Scania, Hyundai – frota; e Facchini – implementos.

World Wine/La Pastina

Construído entre 2005 e junho de 2007, o CD da World Wine/La Pastina (0800 721.8881) deve receber, em 2010, coletores de dados no recebimento, armazenamento, separação e embarque das mercadorias.

Ele está situado numa área de 13.000 m², no bairro do Ipiranga, em São Paulo, SP, sendo que o prédio foi construído para abrigar, também, a nova sede das empresas. O CD foi criado em razão do planejamento estratégico da empresa de expandir suas operações, para racionalizar a logística, concentrando recebimento, armazenamento, separação e expedição em um só local, para ter um excelente controle de estoque e para que a operação de logística se tornasse ágil, mesmo operando com grandes volumes.

O CD tem 8000 m² de área construída, 12 m de altura e 11.000 posições-paletes. É dotado de sistema de ventilação natural e de 2.000 m² de área refrigerada para o armazenamento do vinho. Foram instaladas estruturas portapaletes da Esmena, e a mercadoria é toda paletizada e endereçada com controle de quantidade e de validade.

Linx Fast Fashion

Daniel Mayo, diretor da Linx Fast Fashion (Fone: 11 2103.2455), destaca que, em 2008, inauguraram um CD, três vezes maior que o anterior. “Investimos também em tecnologia (radiofrequência e verticalização), considerando o crescimento das atividades de picking e a necessidade de mais espaço. Em 2009, continuamos os investimentos em equipamentos e modernização das atividades, enquanto em 2010 prevemos dobrar o tamanho do CD. Novas tecnologias como sorter devem ser implementadas, além de WMS e expansão da radiofrequência para todas as atividades”, completa Mayo, enfatizando que os maiores fornecedores da empresa são a Mostoles Industrial e a Intermec.

LogFrio

A LogFrio Logística (Fone: 11 2175.7100) também investe constantemente em CDs. Em 2008 foi desenvolvido um CD em Macaé, RJ, com 2.500 m², onde existe um forte investimento no segmento petrolífero, abastecendo a partir do mesmo plataformas de petróleo e navios de perfuração, entre outras unidades do segmento.

“Já em 2009 desenvolvemos um CD na cidade de Barueri, SP, com 2.000 m², onde são movimentados mais de 2.000 itens para atendimento de restaurantes industriais, com acompanhamento via internet dos estoques e entregas, além de diversos tipos de relatórios gerenciais retirados de nossos sistemas WMS e TMS para os clientes”, explica Oscar C. Bevilacqua, gerente geral.

Para 2010 a empresa está construindo na cidade de Barueri, SP, um CD de perecíveis de 10.000 m², com capacidade para 16.000 paletes, para atendimento do mercado interno e externo. “Nossos maiores fornecedores são: Divisão Transporte - Itatiaia Veículos, Apta Veículos, Over Flash Informática e Petrobras Distribuidora; Divisão Armazenagem – Still Empilhadeiras, Águia, Longa, Ameise Empilhadeiras, Over Flash Informática e JMC Construtora”, completa Bevilacqua.

LSI Logística



A LSI é a empresa do Grupo Manserv (Fone: 11 4225.5800) especializada em planejamento, execução e controle de fluxos internos corporativos. Em parceria com a Expresso Mirassol, oferece soluções completas de transporte e logística in-house, operando atualmente em 60 unidades de trabalho. Para diversificar sua atuação, a empresa está investindo em seu primeiro Centro de Distribuição próprio, cujo projeto já foi aprovado. “Com ele deixamos de prestar serviços apenas dentro do cliente, mas no mercado também”, conta o diretor comercial Adolfo Pimentel Filho.

O CD terá de 20.000 a 25.000 m² de área construída, e será erguido na região metropolitana de São Paulo, só não se sabe a localização exata. Pode ser no ABC ou próximo ao Rodoanel, em Osasco ou Perus.

Além disso, o profissional faz questão de salientar que a LSI tem um trabalho permanente na busca de soluções em novos projetos e gestão de operações, investindo em tecnologia, inteligência em processos, engenharia e outras áreas.

Rede Savegnago

Com sede na cidade de Sertãozinho, SP, a rede de supermercados Savegnago (Fone: 0800 166 680) atua no interior de São Paulo com 19 lojas. Segundo Sebastião Edson Savegnago, o Chalim, a rede vai inaugurar, ainda em 2009, um Centro de Distribuição em Ribeirão Preto, SP, que irá operar em sistema de cross-docking inédito no interior.

“O sistema permitirá uma operação mais rápida de abastecimento das lojas. Os caminhões descarregarão os produtos diretamente no CD, que depois serão redistribuídos para as lojas que farão os pedidos diretamente ao CD. Vinte e quatro caminhões vão operar em dois turnos para garantir o abastecimento rápido e de qualidade. O sistema paletizado permite uma maior agilidade na reposição de produtos e redução de custos para a rede e que serão repassados para o consumidor final. O local tem 10.000 m² de área construída. O investimento total chegou a mais de R\$ 10 milhões”, completa Chalim.



PPG

A PPG – multinacional americana considerada líder na indústria de tintas – inaugurou em setembro de 2008 seu Centro de Distribuição no Brasil. A unidade está situada em Sumaré (Região de Campinas, SP) – local onde a PPG tem fábrica – e teve um investimento aproximado de R\$ 12 milhões. A área de 10.000 m² tem capacidade para armazenar inicialmente um total de seis milhões de litros de tintas de todas as Unidades de Negócio.

O projeto conta com tecnologia de última geração em construção de armazéns. A operação é totalmente suportada por sistemas WMS, radiofrequência e TMS. Para gestão desta operação, a PPG contratou um operador logístico global que agrega seu expertise em gestão logística.



SuperFrio

Também no ano de 2008, a SuperFrio Armazenagem e Logística (Fone: 19 3641.12541) investiu em espaço, construindo em sua filial de Mogi Guaçu, SP, duas câmaras de congelado com capacidade de armazenamento total de 1.352 m². Na matriz SuperFrio de Vargem Grande do Sul, SP, foram construídos um espaço de armazenagem seca com 500 m² e uma nova área para o setor da embaladora com 425 m².

Já em 2009 estão sendo construídas na unidade de Mogi Guaçu duas câmaras de congelado, com capacidade de armazenagem de 2.000 posições-paletes – 1.197 m² – mais cinco docas. Os seus maiores fornecedores são: Danica – sistemas termo-isolantes; Esmena – estrutura; Cargomax – equipamentos para carga e descarga; Mycom – refrigeração industrial; e Tecnofrio – equipamentos e câmaras frigoríficas.

Walmart

O Walmart Brasil (Fone: 0800 705.5050) inaugurou, no dia 24 de agosto último, seu mais novo Centro de Distribuição no Sudeste. Trata-se do primeiro CD ecoeficiente do país e está localizado em Betim, MG. Com investimento de R\$ 90 milhões, o empreendimento irá abastecer os hipermercados Walmart e Sam's Club dos estados de Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro e Goiás, além do Distrito Federal.

Betim foi a cidade escolhida para sediar o novo Centro de Distribuição do Walmart graças a sua localização estratégica. Ele permitirá um melhor e mais próximo atendimento das lojas situadas nas regiões Sudeste e Centro Oeste, que até então eram abastecidas via São Paulo.

Com 33.000 m² de área construída, o novo Centro de Distribuição possui, ainda, capacidade para armazenar e movimentar, de forma automatizada e sistematizada, 28.000 paletes de produtos. As 62 docas internas e externas estão preparadas para receber 158 carretas. Ele conta, também, com balanças para carreta, piso industrial e área de controle totalmente informatizada.

Assim como os hipermercados ecoeficientes de Campinas (Rio de Janeiro) e do Morumbi (São Paulo), a construção e a operação do Centro de Distribuição de Betim seguem os princípios da Plataforma de Sustentabilidade do Walmart Brasil. "A inauguração deste Centro de Distribuição reforça o plano de expansão para 2009 e o compromisso do Walmart Brasil com a sustentabilidade. A obra, do planejamento à execução, foi concretizada com a melhor tecnologia construtiva disponível, priorizando a sustentabilidade, a funcionalidade e o homem em cada detalhe", finaliza Marcos Ambrosano, vice-presidente executivo da rede. ●

Para transportar e armazenar não existe complicação.

Caixas, paletes plásticos e containers desenvolvidos de forma a proporcionar ganhos logísticos, agilidade e qualidade de armazenamento. Cores vivas e modernas com encaixes perfeitos que auxiliam na organização, estocagem e transporte de seus produtos.

Linha R KLT

- Aplicação para carga e descarga automática
- Alças ergonômicas, nervuras laterais de U, recipiente sem cantos vivos
- Transporte rolante
- 28% a mais em espaço interno
- Parede dupla, maior resistência, trazendo assim mais leveza e maior facilidade de higienização.



MYERS. Solução com Perfeição



Containers



Paletes



Procart

vendasbrasil@myersind.com.br

www.myersdobrasil.com.br

19 3847.9992 / 19 3847.9993 / 19 3847.9999



MYERS
do Brasil Ltda.

Uma Empresa do Grupo Myers Industries Inc.

Intralogística

CDs da Ferramentas Gerais irão receber sistema Lean Warehouse

Alto fracionamento dos pedidos, entregas cada vez mais urgentes e necessidades específicas dos clientes foram os fatores que motivaram a Ferramentas Gerais (Fone: 0800 6471077) – empresa que atua no fornecimento de ferramentas, máquinas, equipamentos e suprimentos para os mais variados segmentos industriais e de serviços – a implantar o sistema Lean Warehouse em seus Centros de Distribuição.

Evandro Moraes, gerente de Planejamento e Logística da empresa, lembra que o Lean Warehouse foi originado no Sistema Toyota de Produção e trabalha com o conceito de armazém enxuto, visando à eliminação de perdas em armazéns, como ociosidade, movimentações desnecessárias, retrabalhos, esperas e faltas de informações. No caso da FG, que comercializa mais de 120.000 itens, conta com 1.500 fornecedores e possui cerca de 120.000 clientes, bem como cerca de 650 colaboradores só na área de Logística, o objeto com a implantação do Lean Warehouse é aumentar a produtividade, desenvolver os recursos humanos e obter a excelência nas operações. “É uma mudança de cultura nas operações intralogísticas dos CDs”, destaca Moraes.

Ele explica que, de início, a empresa buscou uma base teórica em manufatura enxuta das indústrias, aliada aos conceitos da Teoria das Restrições (TOC). A primeira etapa foi buscar informações dos processos internos para, com estes dados, mais uma série de entrevistas realizadas, criar um mapa mental do que seria necessário para o futuro dos CDs.



Moraes: “as práticas de Lean Warehouse convergem no sentido da busca da melhoria contínua e excelência operacional”

O passo seguinte, que na visão de Moraes é o mais difícil, é a necessidade da mudança de postura e cultura dos colaboradores. Ele diz que a alteração é inevitável e muitos sentem dificuldade em sair da área de conforto. Porém, a visão do grupo está sendo modificada através de treinamentos e palestras. “As próximas etapas são de testes em áreas específicas do armazém e posterior implantação com força total”, revela.

Ainda de acordo com Moraes, a meta do projeto é transformar as operações de logística da Ferramentas Gerais em benchmark para o setor na América Latina até 2014, com atendimentos Just-in-time, aumentando a produtividade em separação em mais de 30%, além de eliminar 90% de desperdício.

O primeiro CD a receber o sistema é o de Viamão, RS. O processo está em fase inicial, na qual está sendo feito um levantamento de tudo o que acontece no local atualmente e o que a empresa deseja mudar. “O projeto é para médio e longo prazo, com estimativa para dois anos, tempo de amadurecimento da ideia e adaptação. A FG está em constante evolução e atualização dos seus processos sistêmicos, visando a melhorias no atendimento e reduções de custos, envolvendo colaboradores das áreas, mapeando processos e realizando projetos”, comenta o gerente.

O CD de Viamão tem 35.000 m² de área construída, é totalmente informatizado, conta com 170 colaboradores e recebe mais de 15.000 pedidos por mês, o que, segundo Moraes, quando desdobrados em itens chegam a mais de 150.000 tarefas. Ainda, o CD recebe, mensalmente, mais de 4.500 notas fiscais, gerando uma movimentação de 600 caminhões descarregando produtos, enquanto que, na expedição, cerca de 1.200 caminhões são carregados para entregas e 30 vans são responsáveis pelas entregas rápidas realizadas na Grande Porto Alegre.

Além de Viamão, a Ferramentas Gerais possui outros três CDs de grande porte, e todos receberão o Lean Warehouse. A previsão é que em Curitiba, PR, e Joinville, SC, o projeto já esteja implantado em 2010, ao passo que em Itu, SP, a meta de implantação é 2011. A previsão de término é de dois anos para o CD de Viamão, onde estão concentradas três unidades da empresa (FG Metais, CD de

MRO e CD Atacado). Em outras unidades do Brasil, o programa sofrerá algumas modificações básicas para se adaptar à realidade da região e características de atendimento.

Do ponto de vista de Moraes, a aplicação do Lean Warehouse em estruturas operacionais de logística resgata os conceitos básicos dos sensores originados no Sistema Toyota de Produção. Para ele, cabe à logística de um CD, dentro de sua atuação de três dimensões (receber, armazenar e expedir), o compromisso de zelo contábil e preservação física dos estoques. “Neste aspecto, as práticas de Lean Warehouse convergem no sentido da busca da melhoria contínua e excelência operacional”, explica.

Por fim, o gerente de Planejamento e Logística da FG comenta que a empresa também está avaliando no mercado opções para implementação de um processo automatizado de picking dos produtos. Ele informa que tecnologias com esteiras e estações inteligentes de separação (picking to light) estão sendo estudadas e testadas no CD de Viamão como piloto. “Este avanço tecnológico nos garantirá acuracidade próxima a 100% nos processos de armazenamento e separação, agilidade e redução nos tempos de operação, interfazando de maneira muito efetiva com o sistema de WMS já implementado e os conceitos de Lean aplicados em nossos CDs. A ideia é de fazermos o roll out para todas as unidades que possuam operação por WMS”, afirma. ●

Aniversário

Há 20 anos nascia a Matrac, especialista em baterias tracionárias

Fundada em agosto de 1989, na cidade de São Paulo, a Matrac (Fone: 11 2905.4108) acaba de completar 20 anos de atividades nos segmentos de venda e locação de baterias novas, acessórios e, principalmente, manutenções preventiva e corretiva, efetuando serviços e reparos em qualquer marca de bateria, seja ela nacional ou importada.

Instalada em sede própria no bairro da Vila Guilherme, a empresa atua como representante do fabricante New Power Fulguris e possui estoque de mais de 300 baterias de diversos modelos para pronta entrega. Além disso, cuida da frota de baterias tracionárias destinadas à locação de empilhadeiras elétricas dos principais fabricantes de máquinas.

Edmilson Anjos Ferreira, diretor da empresa, conta que quando a Matrac iniciou suas atividades, existiam apenas três fabricantes de empilhadeiras elétricas no Brasil, e a importação era praticamente zero. "Com a chegada dos fabricantes de fora e a criação dos operadores logísticos, esse mercado cresceu em progressão aritmética. E a Matrac cresceu junto, investindo na construção de sua sede, na compra de novos carros-oficina e no treinamento de seus técnicos para atender à crescente demanda", expõe.

O profissional lembra que, inclusive, a empresa criou um programa de manutenção preventiva de baterias tracionárias "in loco", para atender aos clientes em seus sites com visitas diárias, semanais e mensais.



A empresa realiza a venda e locação de baterias novas, além de manutenções preventiva e corretiva



Ferreira: "para o próximo ano, acreditamos crescer algo em torno de 30%"

Há mais de um ano, atendendo à tendência, a Matrac está focando no mercado de locação de baterias tracionárias que, segundo o diretor, vem crescendo muito.

Hoje, ele garante que a companhia está preparada para contratos de manutenção e/ou locação de qualquer quantidade de baterias tracionárias, o que leva à concentração dos investimentos no estoque destes equipamentos.

"Desde a sua fundação, a empresa manteve um crescimento de 20% ao ano, com exceção deste ano, em função da crise financeira mundial. Para o próximo ano, por tratar-se de um ano pós-crise, ano eleitoral e até mesmo a expectativa de início dos investimentos de infraestrutura pré-copa do mundo, acreditamos que poderemos crescer um pouco mais, ou seja, algo em torno de 30%", considera Ferreira.

Meio ambiente

Sobre responsabilidade ambiental, a empresa trabalha dentro das normas ambientais em vigor. Os resíduos líquidos são tratados internamente em estação de tratamento de água e efluentes própria. Quanto aos resíduos sólidos, eles são encaminhados para companhia habilitada portadora de CADRI – Certificado de Aprovação para Destinação de Resíduos Industriais, que a devida destinação final. ●

SEU PRODUTO ONDE QUEM COMPRA VÊ



Logística em Foco

no Canal 25 da Net Jundiaí

Programa Inédito,
com entrevistas junto aos
principais executivos do setor,
todas as quintas-feiras,
às 20h30

Reapresentações:

- ✓ Segunda: às 12h30 e às 18h30
- ✓ Terça: às 12h e às 22h30
- ✓ Quarta: às 10h e às 14h30
- ✓ Quinta: às 14h e às 21h
- ✓ Sexta: às 8h30 e às 14h30
- ✓ Sábado: às 8h30, às 14h30 e às 18h30
- ✓ Domingo: 19h

Entre nesse programa!

Fale conosco:

PORTAL
Logweb

A multimídia a serviço da logística
www.logweb.com.br

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

Comercial: Nextel: 11 7714.5380 ID: 15*7583

Papéis e derivados

Grupo Bignardi constrói CD em Jundiaí, SP

Há algum tempo a palavra investimento tem sido a bola da vez para o Grupo Bignardi (Fone: 0800 165656), formado por empresas fabricantes de papéis e derivados, que iniciou sua trajetória há 53 anos com uma pequena indústria que fabricava cadernos e listas telefônicas no centro de São Paulo, SP. Após ter transferido a empresa para o bairro da Vila Guilherme, zona norte da capital, e a parte fabril para a cidade de Caieiras, SP, e depois de alguns anos ter comprado a fabricante de papel Gordinho Braune, localizada em Jundiaí, SP, o Grupo acaba de construir um Centro de Distribuição na mesma cidade.

O novo CD tem capacidade de armazenagem de 4.000 toneladas, pé-direito de 10 m e é composto por seis docas de expedição, além de contar com 450 funcionários. "A estrutura dispõe, também, de tecnologias como a radiofrequência, tudo para garantir agilidade nos carregamentos e nas descargas", comenta José Antônio Viana, gerente comercial da unidade de Papéis.

Ele lembra, ainda, que o Grupo adquiriu dois novos caminhões e duas carretas de última geração, que fazem a movimentação dos produtos entre as fábricas. Já para pulverizar as entregas, o Grupo contrata empresas

terceirizadas. "A escolha de Jundiaí foi feita pela sua facilidade logística, já que a cidade tem fácil acesso às rodovias dos Bandeirantes, Anhanguera e Dom Pedro", complementa.

Viana aponta que hoje a agilidade na entrega é muito importante porque influencia diretamente nas vendas dos produtos. Ele diz que não adianta investir em máquinas que vão aumentar a produção, se não houver uma estrutura para escoá-la. "Automatizar as operações gera grande economia, algo fundamental em tempos de crise", acrescenta.



Viana: "a escolha de Jundiaí foi feita pela sua facilidade logística, já que a cidade tem fácil acesso às rodovias dos Bandeirantes, Anhanguera e Dom Pedro"

EXISTEM DUAS MANEIRAS DE GERENCIAR FRETES.

"O GKO Frete é um sistema flexível, ágil, inteligente e confiável que nos permite monitorar com tranquilidade todo o nosso processo de negociação e pagamento de fretes."

Mário Souza Jr. da Johnson & Johnson

Mais de 200 empresas usuárias



O GKO Frete é o software líder de mercado para gestão de fretes contratados. Suas funcionalidades abrangem: apoio no embarque, auditoria das cobranças das transportadoras e pré-fatura, simulações para uso em concorrências, acompanhamento de entregas e ocorrências, avaliação da qualidade do transporte, integração com o ERP para prover dados contábeis, financeiros e fiscais do frete, uso de recursos de correio eletrônico e web, e a mais completa gama de relatórios e gráficos operacionais e gerenciais. Agende já uma demonstração!

www.gko.com.br
info@gko.com.br
21 2503 3500

GKOfrete
O sistema líder para quem contrata fretes

O investimento no novo CD dá prosseguimento ao total de R\$ 78 milhões investidos nas fábricas de Jundiaí e Caieiras. Na unidade de Caieiras, onde o foco é a fabricação de cadernos, agendas e utilidades, foram adquiridas duas novas máquinas alemãs que serão responsáveis pelo aumento de 25% na produção de cadernos. “É um investimento importante, pois é nesta unidade que fabricamos nossos cadernos, e eles são responsáveis por 90% da produção do local. Desta fábrica também saem as exportações, principalmente para os Estados Unidos. Estas saídas correspondem a 40% do volume produzido”, explica o gerente comercial.

Já na unidade de Jundiaí, na qual o foco principal é a fabricação de papel reciclado, o Grupo investiu em uma máquina que fará com que a produção aumente para até 72.000 toneladas anuais, o que significa um crescimento de 100% no faturamento anual da empresa, conforme relato de Viana.



Fabricação de papel: o Grupo atende do grande atacado até as tradicionais papelerias de bairro

Em síntese, por meio destes investimentos, o objetivo do Grupo é aumentar a eficiência das produções, já que o novo maquinário vem para ampliar a capacidade de fabricação de cadernos em 30.000 toneladas anuais, de papéis offset em até 72.000 toneladas e de 12.000 toneladas por ano de papel autocopiativo.

Dessa forma, o CD de Jundiaí chega para garantir a distribuição de todo esse volume, centralizando a logística para gerar economia e agilidade. “Em linhas gerais, o conceito da empresa neste mercado é atuar e distribuir em todo o território com muita agilidade”, resume Viana, ressaltando que o atendimento do Grupo abrange a

totalidade do mercado nacional, bem como toda a América Latina e algumas cidades nos Estados Unidos e na Europa.

De acordo com o gerente comercial do Grupo, após os recentes investimentos, a empresa está satisfeita, mas, ainda assim, mantém o foco no aumento da distribuição, treinando sua equipe de profissionais para garantir o atendimento da melhor forma possível, desde o grande atacado até o pequeno varejo, do grande cliente até as tradicionais papelerias de bairro. “Buscamos valorizar todo o canal de distribuição dos produtos. O tempo de entrega varia de acordo com o grupo de mercadorias, e em algumas linhas trabalha-se com estoque de pronta-entrega”, destaca. Hoje, a estrutura do Grupo Bignardi é composta por cinco unidades: o escritório na Vila Guilherme, as fábricas de papéis em Jundiaí e a de cadernos em Caieiras e dois atacados no bairro do Pari, em São Paulo. ●

Há mais de 50 anos fixando a marca no Brasil



CLARK 51 ANOS () 1958
CLARK 51 ANOS CLARK 51 ANOS
Em 1917 Eugene Bradley CL
Clark inventa nos Estados CLARK L
NOS Unidos a primeira empilhadeira e, CLARK L
em 1958, a Clark Empilhadeiras inicia CLARK L
suas atividades no Brasil. Hoje conta com 30 CLARK L
1 ANOS pontos de distribuição em todo território CLARK L
1 ANOS nacional, máquinas com certificações CLARK L
ISO 9001 e 14001 e suporte CLARK L
técnico e peças de reposição CLARK L
para toda a frota. Em 2009
18 a Clark continua CLARK L
NOS marcando presença CLARK L
NOS em todo o país CLARK L
através de sua rede
de distribuidores.
CLARK 51 A
CLARK 51 A
CLARK 51 A

www.clarkempilhadeiras.com.br

AM - RR - LVM.....	92 3236-1455	PE - RN - PB - AL - DAFONTE.....	81 3087.0266
BA - SE - TRATORMASTER.....	71 3291.7200	RO - AC - DINÂMICA.....	69 3535.5304
CE - PI - FORMASQUINAS.....	85 3474.3819	RS - PR - SC - LINCK.....	51 2125.3333
MG - ES - RJ - TRACBEL.....	31 2104.1801	SP - Gde SP - ABC - Baixada Santista - AESA.....	11 3488.1466
MS - MT - TECNÓESTE.....	67 3041.2688	SP - Gde SP - Alphaville - Osasco - Barueri - ALPHAQUIP.....	11 4198.3553
PA - AP - MA - TRATOMAQ.....	91 3342.4400	SP - Gde SP - Vale do Paraíba - Interior - MAPEL.....	19 3278.1822



CLARK
THE FORKLIFT

Pesquisa

Estudo mede utilização de S&OP nas empresas brasileiras

O ILOS (Fone: 21 3445.3000) – Instituto de Logística e Supply Chain, considerando que, nos últimos 15 anos, muitos fatores macroeconômicos mudaram o mercado brasileiro, o qual foi aberto para empresas estrangeiras, gerando aumento na concorrência em diversos segmentos de atuação, e levando em conta que para atender as suas demandas as empresas cada vez mais dependem do alinhamento de diferentes áreas funcionais, decidiu fazer uma pesquisa para analisar o processo de planejamento da demanda e S&OP – Sales and Operation Planning, ou Planejamento de Vendas e Operações, das empresas brasileiras.

Na linha de frente do estudo, Leonardo Julianelli, gerente de capacitação do Instituto, utilizou como exemplo de aumento da concorrência o que aconteceu na indústria automotiva entre 1990 e 2007. Dados da Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores dão conta de que em 1990 foram produzidos 914.466 veículos no Brasil, ao passo que em 2007 foram fabricadas 2.977.150 unidades. De acordo com o gerente do ILOS, este crescimento aumentou também a complexidade do planejamento das operações, já que por conta da forte concorrência é preciso ter sucesso nas estratégias e não

cometer erros de planejamento.

O estudo, que ouviu 92 empresas de vários setores – todas elas presentes entre as 1.000 maiores empresas em faturamento do país, segundo a revista *Exame* –, concluiu que a complexidade do ambiente mudou e que não dá mais para as empresas usarem os mesmos formatos de planejamento. No entanto, foi constatado que ainda existe uma orientação comercial muito grande no planejamento de demanda e pouca utilização de ferramentas estruturadas e adequadas.

Segundo Julianelli, a primeira dificuldade enfrentada no desenvolvimento da pesquisa foi identificar nas empresas quem era o responsável por responder de forma completa às perguntas sobre o planejamento da demanda, já que em muitas delas não há um profissional designado para tal, embora algumas estejam criando um departamento dedicado exclusivamente a isto. “O processo de planejamento de demanda vai muito além do departamento de marketing ou do comercial”, alerta, revelando que em 93% das empresas entrevistadas, o departamento comercial ou de vendas participa da tomada deste tipo de decisão.

Para ilustrar o cenário atual, o pesquisador cita alguns dos depoimentos que ouviu das empresas durante a realização das pesquisas: “A empresa se ajusta de acordo com a demanda externa de pedidos, ou seja, sem pedidos não há fluxo. Sua visibilidade se baseia em uma observação do mercado sem quantificar os cenários”, “O departamento de marketing pega os dados de mercado, avalia o tamanho e passa para a área de vendas” e “Cada regional tem um setor de informação de vendas e em cada setor uma pessoa fica responsável por planejar a demanda”.



Julianelli: “é muito bom o fato de nenhuma empresa ter apontado o S&OP como ineficaz”

O gerente de capacitação do ILOS destaca, ainda, que 55,8% das empresas usam modelos quantitativos simples no processo de previsão de vendas, enquanto 23,4% baseiam-se exclusivamente na experiência de um planejador e apenas 20,8% usam técnicas estatísticas sofisticadas para este fim.

Tendo como base as respostas obtidas pela pesquisa, os estudiosos consideram que o uso do S&OP teve início no Brasil em 2001. Daquela época até 2008, a curva do crescimento deste processo foi muito parecida com a do crescimento das exportações brasileiras – em 2001, 5,5% das empresas utilizavam S&OP e as exportações brasileiras atingiram US\$ 58,2 bilhões; em 2008, com 21,8% de utilização, as exportações chegaram a US\$ 197,9 bilhões –, o que, na visão de Julianelli, mostra claramente a importância de um processo de planejamento de vendas e operações bem executado.

Nesse sentido, o estudo aponta que 62% das empresas brasileiras já utilizam o S&OP; 10,9% não utilizam, mas pretendem; 3,3% não utilizam,

mas estão em fase de implantação do processo; ao passo que 23,9% delas não utilizam e nem pretendem implementar o processo. O destaque positivo fica por conta do setor de mineração, no qual 100% das empresas são adeptas. O negativo vai para Tecnologia e Telecomunicações, setor em que 66,7% das empresas não utilizam o processo de S&OP.

Das corporações que já adotaram o planejamento de vendas e operações, 24,6% afirmam que ele é extremamente eficaz, ao passo que 35,1% contam que o processo vem sendo melhorado continuamente. Já 28,1% destas empresas estão melhorando o processo ao poucos, enquanto em 12,3% delas o S&OP encontra-se em transição. “É muito bom o fato de nenhuma empresa ter apontado o S&OP como ineficaz”, comemora o coordenador do estudo.

Por fim, para identificar quais são os maiores desafios do processo de S&OP na visão das empresas participantes, o estudo do ILOS constatou, dentre outros itens, que 78,9% das empresas temem não conseguir fazer com que o planejamento da demanda se transforme em aumento de rentabilidade; 66,7% dizem que ter disponibilidade de dados com qualidade é um grande desafio; e 59,6% acham que fazer com que o planejamento definido seja efetivamente executado no dia a dia não é uma tarefa fácil.

Dessa forma, para mostrar a importância da utilização do processo de S&OP, Julianelli destaca alguns dos principais benefícios obtidos com a adoção do processo: 77% das empresas conquistaram melhoria de 41% da acurácia da previsão de vendas; 74% reduziram os estoques em 20% (em média); e 75% otimizaram o uso de ativos, como equipamentos e caminhões, por exemplo. ●

Segmentos de atuação que participaram da pesquisa



Empilhadeiras

Auxter é novo distribuidor da Yale em São Paulo

A Yale (Fone: 11 5683.8500) anuncia seu mais novo distribuidor para o Estado de São Paulo: a Auxter (Fone: 11 3622.4845), que além da venda de equipamentos para movimentação de carga, como empilhadeiras e paletes da marca, oferece suporte técnico ao produto.

"Essa parceria vem corroborar com o nosso plano de crescimento e de venda de soluções logísticas para os clientes, agregando qualidade ao trabalho que já está sendo feito", declaram Paulo Watanabe, gerente de vendas, e Mario Miranda, gerente comercial, ambos da Yale.

Há mais de 20 anos atuando com máquinas de terraplanagem e, a partir de 2006, como revendedora da JCB, a Auxter possui matriz em São Paulo e filial em Araçatuba, ambas no Estado de São Paulo.

"Em menos de 3 anos, a Auxter multiplicou por quatro a participação de mercado da JCB em São Paulo e caminha para se tornar em 2009 o principal distribuidor da América Latina", salienta Mário Neves, gerente geral de vendas da Auxter.

Para trabalhar com a Yale, a empresa montou equipes de venda e pós-vendas dedicadas



Campanini Neto e Neves, da Auxter: a empresa está construindo um prédio exclusivo para a divisão de empilhadeiras Yale

exclusivamente para os produtos da marca. Além disso, está iniciando a construção de um prédio próximo à matriz que será exclusivo para a divisão de empilhadeiras Yale, com previsão de inauguração antes do final deste ano.

Sobre o interesse em representar outras marcas, Armando Campanini Neto, gerente de vendas – Divisão Yale da Auxter, diz que a venda de produtos complementares está nos planos da empresa a curto prazo. "Talvez implementos, baterias, pneus, etc. ganhem importância que justifique a criação de uma estrutura somente para eles", finaliza. ●




Unidades Embalatec

- Serraria
- Fábricas
- Reciclagem
- Escritórios

embalatec

Certeza de qualidade e atendimento.

- Paletes produzidos por processos Automatizados Equipamentos com Tecnologia de Ponta - CE 2008.
- Paletes PBR e Descartáveis Sob Medida - Embalagens para Merc. Interno e Exportação
- Tratamento HT - Norma NIMF 15
- Capacidade Produtiva: 400.000 Paletes / Mês







Embalatec Industrial Ltda

Escritório e Vendas:

R. Laplace, 96 - Brooklin - São Paulo - SP

Fones (11) 5534-0003 Fax (11) 5534.0001

www.embalatec.com.br



Madeira de Pinus/Eucalypto
de reflorestamento
Certificada FSC

ISO

9001 - 2000



embalatec

Desde 1979

Logística da educação

Sangari pratica logística especial para entregar material escolar

Muito tem se falado sobre a necessidade de especialização em logística. Inclusive cursos de pós-graduação vêm sendo criados nesta área, e cada vez mais os profissionais sentem a necessidade de se atualizar. No entanto, enquanto a educação pode contribuir consideravelmente para a logística, a logística também tem um papel fundamental na educação.

O material utilizado pelas escolas, como livros, tubos de ensaio e muitos outros, precisa de uma logística toda especial para chegar intacto às instituições de ensino e, assim, contribuir para o aprendizado dos alunos. É nesse contexto que surge a Sangari Brasil (Fone: 11 3474.7500), empresa cujos programas e tecnologias educacionais já alcançam cerca de 400.000 alunos em mais de 800 escolas públicas e privadas no Brasil e em outros países da América Latina. As operações logísticas da Sangari Brasil envolvem mais de 200 fornecedores e um processo de recepção e distribuição de livros e insumos extremamente cuidadoso.

O diretor de Supply Chain e Logística, Álvaro Augusto Freitas de Oliveira, diz que a logística é parte fundamental na atuação da Sangari, visto que a empresa realiza entregas de diferentes tipos de materiais no decorrer do ano letivo.

Ele destaca que a grande diferença da logística executada por sua empresa em relação ao que denomina logística industrial é que os produtos manuseados pela Sangari são materiais educacionais, como livros, materiais experimentais, peças plásticas, aquários de vidro, lâmpadas, etc., os quais, por suas características, têm de ter um processo de transporte e de manuseio

diferenciado, para evitar que cheguem danificados às escolas.

O principal produto desenvolvido pela Sangari Brasil é o “CTC – Ciência e Tecnologia com Criatividade”, um programa de ensino de Ciências que tem como fundamento a Metodologia da Investigação, que estimula no aluno o pensamento crítico, o raciocínio lógico e o trabalho em equipe. “O método faz com que em cada aula de Ciências o professor lance uma situação problematizadora para que os estudantes busquem suas respostas. Além de materiais didáticos para o aluno e o educador, o Programa tem outros dois eixos: formação do professor e materiais investigativos. São mais de 4.000 itens para investigações em sala de aula, entre microscópios, jogos, vídeos ou mesmo seres vivos como plantas, minhocas e peixes”, explica, ressaltando a complexidade na armazenagem e no transportes destes itens.



A empresa utiliza caixas de material corrugado com paredes duplas, para garantir uma boa armazenagem e empilhamento

Oliveira conta que o transporte dos produtos é feito na maior parte por via terrestre, com abrangência em todo o território nacional. Para proteger os produtos, a empresa utiliza espumas de poliuretanos e plástico bolha, entre outros materiais, além de caixas de material corrugado com paredes duplas, para garantir uma boa armazenagem e empilhamento, bem como resistência ao manuseio e transporte, considerando que diferentes operadores logísticos poderão ser acionados até o destino final de entrega.

“Tivemos que mostrar aos nossos parceiros da área de transporte que a Sangari não distribui apenas livros, mas materiais extremamente delicados, como aquários, borboletas, minhocas e peixes vivos, além de equipamentos de armazenagem que precisam ser instalados e onde os professores guardam os materiais que usam nas atividades investigativas em sala de aula”, admite Oliveira, não deixando de citar que, hoje, Atlas Transportes, Capital – Express Mercantil e TSV Transportes são as transportadoras parceiras da Sangari.

Já a armazenagem dos materiais escolares é feita em sala de aula através da utilização do sistema de armazenagem e distribuição, desenvolvido pela própria empresa. “Os materiais são colocados num armário metálico, especialmente desenvolvido e patenteado para servir não somente como armazenagem, mas também facilitar o processo de distribuição em sala de aula”, discorre. O armário ao qual ele se refere é composto por seis gavetas de diferentes tamanhos, sendo que cada uma delas tem um sistema de caixas de material corrugado, que pode



Oliveira: “tivemos que mostrar aos nossos parceiros da área de transporte que a Sangari não distribui apenas livros, mas materiais extremamente delicados”

armazenar internamente diferentes tipos de componentes. “Dependendo da experiência em curso na sala de aula, estas caixas podem ser colocadas em outro local da sala de aula e, posteriormente, devolvidas para o interior do armário para guarda e utilização futura”, prossegue o diretor de Supply Chain e Logística.

Ele aponta que se a distribuição de insumos para indústrias é facilitada em função do fato de que essas empresas têm sempre áreas de embarque e desembarque de mercadorias, a maioria das escolas não está preparada para esse tipo de fluxo de materiais, o que exigiu uma pesquisa intensiva, com visitas a cada uma das escolas, visando a compreender, inclusive, quais tipos de veículos seriam mais adequados para enviar os equipamentos.

De acordo com Oliveira, a principal dificuldade enfrentada

nas operações logísticas é garantir a entrega dos produtos em perfeitas condições, no prazo esperado pelo cliente e com custos logísticos competitivos. Por isso, a empresa está trabalhando dentro do conceito do Pedido Perfeito e a determinação é melhorar a seleção das transportadoras que realizam as entregas. "Elas são o elo final e mais importante na nossa cadeia de fornecimento e qualquer problema neste serviço poderá comprometer todo o esforço do Supply Chain da Sangari até a conclusão do nosso processo de vendas", comenta. "Já melhoramos muito os nossos indicadores e neste momento estamos trabalhando com novos parceiros para aprimorar ainda mais todo este processo", completa.

Para ele, a logística é de extrema importância, já que garante o material no momento exato de sua utilização em sala de aula. Como exemplo, cita o envio de peixes de aquário: "estes peixes são comprados de fornecedores autorizados pelo IBAMA e têm de ser transportados com o máximo de cuidado para que as crianças possam colocá-los nos aquários fornecidos previamente por nossa empresa para acompanharem o desenvolvimento destes seres vivos. É uma aula muito apreciada pelas crianças e nosso principal objetivo é garantir a entrega dos mesmos em perfeitas condições no exato momento da aula, just-in-time".

Por fim, Oliveira revela que a Sangari Brasil tem um plano agressivo de investimentos em logística em curto e médio prazo. A empresa está implementando um novo Centro de Recebimento e Armazenagem de Componentes em São Paulo, SP. Está, ainda, melhorando as condições de picking e finalização de pedidos nos Centros de Distribuição em Brasília, DF, e em São Paulo. "O objetivo é melhorar nossos indicadores de produtividade e custos logísticos, bem como nossa eficiência operacional (Pedido Perfeito)", completa. ●

Serviço

LocaRack aposta em reforma e locação de estruturas de armazenagem

A LocaRack (Fone: 15 3262.1256) é uma empresa do Grupo Longa Industrial que oferece serviços de montagem e desmontagem de estruturas de armazenagem metálicas de qualquer marca, além de revitalização de racks e estruturas fixas.

Também realiza locação de estruturas e racks metálicos para armazenagem em regime de pronta-entrega, trabalhando com Módulo Padrão de Armazenagem (MPA), palete de aço, portabag e portapaletes. "Fazemos o projeto de acordo com as necessidades do cliente e locamos a estrutura. Geralmente, ela acaba sendo adquirida pelo próprio cliente", conta Daniela Gutierrez, da área comercial da LocaRack.

Segundo ela, a empresa está apostando nas áreas de reforma e de locação. Reforma porque uma estrutura revitalizada dura muitos anos, sem necessidade de troca do equipamento. E locação porque a necessidade de armazenagem temporária está em crescimento.

Localizada em Porto Feliz, SP, a LocaRack, que atua com frota própria e equipamentos especializados, começou suas atividades em 2006, com apenas uma equipe, e agora já conta com seis, atendendo o Brasil todo. ●



Empresa trabalha com frota própria e equipamentos especializados

GESTÃO DE FRETES

CTMS A SOLUÇÃO DEFINITIVA

- Reduz custos de transportes e impede pagamentos indevidos.
 - Tabelas de fretes flexíveis abrangendo diversas operações e tipos de transportes.
 - Controle de despesas extras e pré-faturas.
 - Validação de despesas e fretes internacionais.
 - Gestão do frete receita (operador logístico / transportador).
 - Acompanhamento de ocorrências, simulações e estatísticas.
 - Portal para troca de informações e integração com transportadoras.
 - Solução 100% Web, utilizada por grandes empresas, integrada aos Sistemas de Gestão (ERP's).
- Contate-nos para uma apresentação detalhada.**



Trust Consultores & Associados

(55 11) 3055-1711 • www.trust.com.br

ctms@trust.com.br



Acessórios para empilhadeiras

Saur e Kaup firmam parceria no Brasil

No último mês de agosto, a empresa brasileira Saur (Fone: 55 3376.9300) e a alemã Kaup, ambas fabricantes de acessórios para empilhadeiras, firmaram um acordo de cooperação no Brasil: a Saur irá comercializar todo o programa de produção Kaup, sendo que a maior parte, destinada à satisfação da demanda doméstica, será produzida na unidade industrial de Panambi, RS, com a utilização de componentes vindos da unidade fabril da corporação alemã, em Aschaffenburg.

A Saur está sediada em Panambi, RS, além de contar com centrais de atendimento ao cliente, equipe comercial e assistência técnica em vários pontos do Brasil e representantes nas Américas do Sul e Central. Já a Kaup, que tem grande destaque no mercado europeu de acessórios para empilhadeiras, possui fábricas na Alemanha — o seu país de origem — e na China, além de contar com representantes em 32 países. “A experiência dos dois grupos resulta em mais inovação, ganhos de qualidade, aumento da escala de produção de alguns componentes e emprego de tecnologia de ponta nos equipamentos”, comenta Holger Kaup, presidente da Kaup.



Ingrid Saur e Ernesto Saur, diretora e presidente da Saur, com Holger Kaup, presidente da Kaup

Segundo a diretora da Saur, Ingrid Saur, as companhias têm um bom relacionamento há 30 anos. Na ocasião, a empresa brasileira procurou a Kaup para desenvolver equipamentos para empilhadeiras, como deslocadores laterais, aparelhos giratórios, garras de fardos e de bobinas. “Há muito tempo que nos tratávamos mais como parceiros do que como concorrentes. No entanto, a partir de 2008 começamos a alinhar tecnologias para unir forças e firmar uma parceria”, afirma.

Com o acordo entre as duas companhias — que até hoje são administradas pelas famílias

fundadoras — a Saur passa a ser distribuidora exclusiva da Kaup no Brasil e, também, recebe componentes vindos da Alemanha para poder fabricar acessórios para empilhadeiras em território brasileiro, o que possibilita vantagens como financiamento via Finame e rapidez no fornecimento de peças de reposição. “Para a fabricação local, a Saur recebe componentes, como kits para deslocadores laterais, kits para garras de fardos e corpos de garras, que serão complementados na unidade industrial com braços para fardos, caixas, celulose, etc.”, conta Holger Kaup.

O atendimento aos clientes e o serviço de pós-vendas serão feitos em Panambi, São Paulo, SP, e Cuiabá, MT, e nos outros pontos de apoio que a Saur já dispunha no território nacional. “Dessa forma, o fornecimento de peças de reposição também vai ter um bom nível, já que elas serão estocadas tanto no Sul quanto em São Paulo”, garante Ingrid.

Ela diz que atualmente a Saur detém uma participação de 75% no mercado brasileiro de acessórios para empilhadeiras e revela que no início deste trabalho com a Kaup, o foco de atuação será junto a dealers e locadores de empilhadeiras. “A partir da parceria, acredito que no período de um ano conseguiremos aumentar a participação no mercado para 85%”, projeta.

Outro aspecto considerado de suma importância pela Saur é o aprendizado propiciado pelo acordo. A empresa enxerga uma grande oportunidade no fato de sua equipe de profissionais poder aprender novas tecnologias e adquirir novos conhecimentos vindos de um país como a Alemanha, onde os avanços tecnológicos são constantes. “Queremos trocar cada vez mais informações.



O posicionador duplo de garfos foi desenvolvido para movimentar os quatro garfos com apenas um comando

Aprender é a coluna mestre da parceria”, explica Ingrid. “Em janeiro, alguns funcionários visitaram a sede da Kaup e voltaram muito motivados”, justifica.

Mudança de Logomarca



Outra novidade da Saur é o novo logotipo, que substitui o que vinha sendo usado há 40 anos. Vale ressaltar que esta alteração não está relacionada ao acordo com a Kaup, já que as duas companhias também continuam atuando de maneira independente e com suas próprias marcas. A nova logomarca continua com a mesma tipografia de cor preta, a qual, segundo Ingrid, simboliza tradição, determinação e empreendedorismo.

Na verdade, o que muda é que agora um losango verde representa o “S” de Saur, o que, conforme explicação da diretora da empresa, transmite ideia de movimento e modernidade. “Esse movimento remete aos nossos equipamentos, que otimizam a logística de diversos setores e são desenvolvidos para serem aplicados no manuseio e transporte de cargas”, explica, lembrando que a cor verde do símbolo permanece para identificar a marca, que desde a criação leva o verde das matas e da bandeira brasileira. ●



Grande parte da demanda doméstica será produzida em Panambi, RS, com a utilização de componentes vindos da Alemanha

Empilhadeiras

Safe entrega frota de empilhadeiras locadas à Infraero

A Safe (Fone: 11 4584.1171) acaba de ampliar sua frota de máquinas locadas com a entrega de 15 empilhadeiras à Infraero, para uso no Aeroporto de Viracopos, em Campinas, SP. São máquinas Komatsu, com capacidade de 2,5 toneladas.

"A Safe já forneceu equipamentos à Infraero de Guarulhos, SP, no ano passado e eles ficaram extremamente satisfeitos com o atendimento. Por isso, obtivemos a aprovação técnica para participarmos da licitação nesta operação em Campinas", explica Maria Teodoro, do departamento comercial da Safe, comentando

como a sua empresa se tornou fornecedora da Infraero.

Ela também diz que o tempo de locação é de seis meses, podendo ser renovado para até 48 meses. "Acreditamos que a qualidade do trabalho que estamos desenvolvendo neste cliente é muito importante para continuarmos a atendê-lo em outras operações, além de ser um propagador para novos negócios".

Sobre as perspectivas da empresa com relação ao mercado de locação de empilhadeiras, Maria Teodoro diz que o mercado está crescente na opção por locação devido às inúmeras

vantagens oferecidas, onde o cliente obtém uma redução de custo bastante significativa, podendo direcionar mais os seus recursos financeiros e humanos ao produto que comercializa.

"A Safe é uma empresa que está em ascensão, com investimentos constantes, sem perder o foco na qualidade de atendimento. Estamos investindo em desenvolvimento e melhoria de novos equipamentos e, paralelo a isto, investindo na estrutura de atendimento que envolve os sistemas de informação, controle e recursos humanos", finaliza. ●



São máquinas Komatsu com capacidade de 2,5 toneladas



Onde você pensar, a Schioppa está!



INDUSTRIAL AMBIENTAL AEROPORTUÁRIA



ERGONOMIC



INOX



MOBILI



COLOR GEL



STILLIS



EVOLUTION



AVANTECH



EVIDENTECH



EVIDENCE



FUTURA

Rodas e Rodízios para todos os segmentos

Rua Álvaro de Vale, 284.
São Paulo - SP - BR

(55 11) 2065-5200
vendas@schiodpa.com.br



SCHIODPA
RODAS E RODÍZIOS DO BRASIL




www.schioppa.com.br

Coletores

Pão de Açúcar inova o conceito de logística na hora das compras em loja de São Paulo

Mesmo com a crescente onda do e-commerce, modalidade na qual o comprador adquire produtos pela internet e os recebe em casa sem precisar ir até a loja, ainda há consumidores que preferem ir até o local para poder ter contato visual e até mesmo tocar os produtos. Outros não acham seguro fazer pagamentos pela internet e, por isso, abrem mão da comodidade do delivery e se deslocam até a loja.

Que tal, então, se o comprador puder ir até o ponto de venda, escolher os produtos, pagar por eles, mas ter a comodidade de recebê-los em casa? É isso o que a loja do Pão de Açúcar (Fone: 0800 7284437) do Shopping Iguatemi, inaugurada há pouco mais de dois anos e localizada em uma região nobre



A loja de São Paulo, SP, oferece um serviço exclusivo para os seus clientes

de São Paulo, SP, quer proporcionar por meio do Personal Shop, um serviço exclusivo para os clientes participantes do Programa Mais, uma espécie de clube de fidelidade da rede Pão de Açúcar.

Trata-se de um projeto piloto que teve início no último mês de agosto e que está sendo aprimorado cada vez mais, visando ao aumento de recursos e facilidades à disposição do comprador. Segundo Flávia de Melo, funcionária da loja que orienta os clientes sobre o uso da tecnologia, o Personal Shop tem tido uma boa aceitação e foi desenvolvido com base em pesquisas que a empresa fez quanto às carências de outro sistema também utilizado no local: o carrinho inteligente.

Ainda em uso no estabelecimento, o sistema precursor do Personal Shop funciona da seguinte forma: ao apanhar os produtos que irá comprar, o cliente faz a leitura dos respectivos códigos de barras em um aparelho acoplado no próprio carrinho de compras e vai

acondicionando-os no mesmo. Chegando ao caixa, a lista de compras já está toda no sistema, o que proporciona ganho de tempo, já que não é necessário ler um por um dos itens — isso já foi feito pelo próprio cliente.

No entanto, pesquisas realizadas pelo Pão de Açúcar constataram que o carrinho era um incômodo, por ocupar muito espaço nos corredores. Além disso, os clientes que frequentam a loja do Shopping Iguatemi não gostam de carregar as sacolas de compras enquanto caminham pelo shopping. “Agora eles podem fazer as compras, ir passear no shopping e recebê-las em casa. Além de não precisarem carregar mais as sacolas, os clientes também não têm mais o trabalho de encher e esvaziar o carrinho de compras”, acrescenta Flávia, justificando porque foi criado o Personal Shop.

“Com esse sistema, o Pão de Açúcar poderá conhecer o seu consumidor ainda melhor, oferecendo promoções direcionadas e ofertas personalizadas de acordo com as preferências de compra

de cada um”, explica Vanderlei Ferreira, diretor de canais da área de Soluções de Mobilidade Corporativa para Governo e Empresas da Motorola Brasil (Fone: 11 4002.1244), que ajudou no projeto.

Como funciona o Personal Shop?

Logo na entrada da loja, o cliente se depara com um totem circular com um monitor touch screen desenvolvido pela Seal (Fone: 11 2134.3814), no qual estão disponíveis os coletores MC17 da Motorola, os quais possibilitam que o comprador registre as suas compras através de leitura óptica.

Na primeira compra, o cliente deve se dirigir até o Totem Personal Shop e, com a presença de um funcionário da loja, efetuar o seu cadastro, digitando o seu CPF e a senha que irá usar quando utilizar o sistema. Uma vez cadastrado, nas próximas vezes o usuário deve apenas digitar o CPF na tela touch screen; selecionar se vai querer receber as compras em casa, se vai retirá-las mais tarde ou levá-las naquele momento.

Através dos coletores, além de fazer a leitura dos produtos que está adquirindo, sem precisar sequer tirá-los das prateleiras, o comprador pode acessar um histórico de compras anteriores, bem como verificar as ofertas do dia e até mesmo encontrar o produto desejado através de um mapa da loja exibido na tela do coletor.

“Outro diferencial é que o sistema oferece algumas sugestões de receitas ao cliente,



Totem na entrada da loja contém monitor touch screen e coletores de dados

que pode encontrar todos os ingredientes que as compõem por meio do coletor. E se determinado item não estiver disponível na loja ou no estoque, o próprio sistema já está programado para oferecer outras três sugestões de produtos similares”, conta Airton Salles, analista de sistemas do Pão de Açúcar, um dos responsáveis pelo projeto, lembrando, também, que o coletor mostra o valor total das compras durante todo o tempo.

Delivery

Para optar pelo delivery, o usuário precisa confirmar o endereço ao sistema, já que apenas os clientes que moram em um raio de 4 km da loja podem usufruir este serviço. Confirmado o endereço, o coletor é liberado para que o usuário vá às compras. Caso ele não opte pela entrega em domicílio, a liberação é automática.



No caso de um item não estar disponível na loja, o sistema oferece sugestões

De acordo com Salles, as entregas são realizadas por dois veículos próprios da loja, sendo que são respeitadas as necessidades de acondicionamento e refrigeração de cada produto. Já os horários de entrega podem ser agendados pelos clientes, respeitando um limite mínimo de três horas, já que a equipe

responsável pela separação e montagem das entregas – a qual recebe as informações através de um sistema de retaguarda – precisa de um tempo para organizar o pedido.

O analista de sistemas ressalta, no entanto, que a empresa não quer, de modo algum, automatizar totalmente o processo. Por isso,

nos casos em que o cliente compra um mamão, por exemplo, ele pode escolher qual unidade quer. No momento da pesagem, a fruta é embalada e etiquetada, mantendo, assim, o aspecto da compra personalizada. “Se não fizéssemos isso, certamente teríamos reclamações do tipo ‘não foi este mamão que eu escolhi’ ou ‘não foi este o corte de carne que eu pedi’, etc. Mesmo no sistema delivery, o cliente continua escolhendo o produto que quer”, afirma.

As entregas são feitas de segunda a sábado até as 20h30 e só podem ser efetuadas no mesmo dia nos casos das compras realizadas das 8 às 18 horas. Para os clientes que comprarem depois das 18 horas, a entrega será feita no dia seguinte até as 11 horas. Outro requisito obrigatório do serviço de delivery do Pão de Açúcar do Shopping Iguatemi é o valor mínimo das compras: R\$ 70. A taxa de entrega é de R\$ 7,90. ●

SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA UMA LOGÍSTICA EFICIENTE

Nosso desafio é dar a você sempre a melhor solução em movimentação e armazenagem de materiais



Retrak[®]
Eficiência a baixo custo

(11) 2431.6464
www.retrak.com.br

PRÊMIO
TOP MARCAS
LÍDERES
2008

STILL
Representante

Pacotes gastronômicos

GRSA usa logística diferenciada para alimentos oferecidos no Expo Center Norte

A GRSA – Grupo de Soluções em Alimentação (Fone: 11 2135.3000), que atua no mercado brasileiro há 32 anos, oferecendo soluções em alimentação para empresas, escolas, hospitais, aeroportos, terminais rodoviários, metrô e locais distantes de centros urbanos, fechou, recentemente, um contrato com o novo Centro de Convenções Expo Center Norte, em São Paulo, SP, para ser a fornecedora preferencial de alimentos e bebidas em todos os eventos realizados no local, a partir do segundo semestre deste ano.

Pelo que consta no contrato firmado entre as duas partes, a GRSA – pertencente ao Compass Group, que presta serviços de alimentação em mais de 55 países – é responsável por oferecer pacotes gastronômicos desenvolvidos especialmente por seus chefes de cozinha, tanto para os montadores como para os expositores das feiras realizadas no local, que foi projetado para receber até 4.230 pessoas simultaneamente. “Atendemos a todos os tipos de demanda, como almoços, coquetéis, coffee breaks, eventos empresariais, feiras e mesmo formaturas e casamentos”, explica Paulo Stillner, diretor regional de vendas da empresa.

Ele revela que o projeto da cozinha de alta performance situada dentro do Expo Center Norte, na qual são preparadas todas as refeições, contempla todas as necessidades para atender à demanda. “Para garantir a qualidade e o frescor

da alimentação, trabalhamos com cozinhas industriais em cada uma de nossas unidades, as quais dispõem de uma equipe formada por nutricionista, cozinheiro e/ou chefe de cozinha e outros profissionais”, assegura. Nas dependências do pavilhão e perto da cozinha ficam os estoques secos e frios, bem como o estoque de descartáveis e produtos de limpeza.

Stillner diz que a GRSA utiliza sua estrutura logística já existente para atender a este cliente. Ele comenta que a empresa conta com um operador logístico que faz a entrega dos insumos estocáveis para todas as unidades da GRSA do Estado de São Paulo, ao passo que os produtos perecíveis são entregues pelos próprios fornecedores. Toda a logística é controlada e gerenciada por um departamento interno, que também faz a consolidação dos pedidos de todas as unidades operacionais e negocia com os fornecedores utilizando-se dos grandes volumes para obter economias de escala.

Para este contrato, pelo fato de a unidade operacional da GRSA estar dentro do próprio Expo Center Norte, não há necessidade de transportar as refeições. No entanto, os produtos estocáveis, que saem do Centro de Distribuição da empresa localizado na rodovia Regis Bittencourt, necessitam, às vezes, de transporte especial. O transporte das proteínas, por exemplo, é feito em veículos próprios para refrigerados, resfriados e congelados.

Por se tratar de produtos perecíveis e que, logo, necessitam de muita atenção, é de se esperar que a empresa responsável por manuseá-los adote uma série de cuidados para garantir a integridade dos alimentos em toda a cadeia – do fornecedor da matéria-prima, passando pelo preparo dos pratos, até chegar à mesa do consumidor. Por isso, a GRSA, que diariamente alimenta cerca de um milhão de pessoas, segue altos padrões de higiene e segurança alimentar.

De acordo com o diretor regional de vendas, são inúmeros os cuidados adotados em todas as fases do processo: da escolha do fornecedor e dos produtos, até distribuição, recebimento, métodos de preparo, etc. Além disso, auditorias internas e externas são realizadas periodicamente, sem falar que, segundo Stillner, todas as normas e procedimentos adotados nas operações são mais rigorosos até mesmo do que o estipulado pela Anvisa – Agência Nacional de Vigilância Sanitária.

Também por causa desta complexidade, a empresa pretende superar as expectativas do Expo Center Norte e dos consumidores, para crescer neste setor e, com isso, suprir as necessidades de alimentação de um segmento que prima por transparência e alto padrão de qualidade de produtos e serviços. ●



Stillner: “toda a logística é controlada e gerenciada por um departamento específico da empresa”

Linde, os melhores equipamentos
com as melhores performances!

Linde Material Handling

Linde

Nós elevamos seu lucro

Tempos de crise sugerem soluções inovadoras

O custo de aquisição de sua empilhadeira
é apenas a ponta do iceberg.

A grande parte dos custos
de seu equipamento
está relacionada com:



Maior eficiência = Menor custo operacional

Maior intervalo de manutenção = Menor custo serviços

Menos componentes = Menor índice de quebra

Maior produtividade e ergonomia = Menor custo com pessoal

Faça uma análise e comprove os benefícios
que o equipamento Linde pode fazer para o
seu negócio.

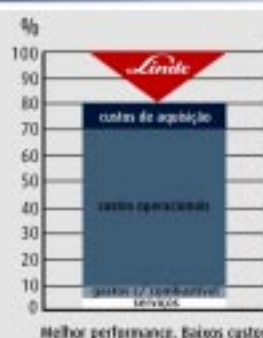
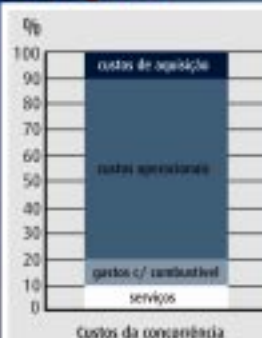
custos operacionais



gastos com
combustível



serviços



Empilhadeira 2,5 ton	Convencional	Linde
Transmissão	Powershift	Hidrostática
Custo operacional/hora	R\$ 6,5*	R\$ 3,87*

* Valores médios obtidos de acordo com perfil operacional levantados junto a nossos clientes. Estes valores estão sujeitos a alterações em função do perfil da empresa.

Solicite a visita de um representante Linde
e faça um teste comparativo.

Solicite a visita de um de nossos representantes:

AM/Manaus - Rollis: (92) 3624-2531
BA/Camaçari - All Parts: (71) 3082-1148
CE/Fortaleza - Vertical: (85) 3295-4755/1174
ES/Serra - Empilhavix: (27) 3318-1776
GO/Goiânia - Emp. Santana: (62) 3297-3001
MG/Belo Horizonte - Retec: (31) 3372-5955

PR/Caritiba - Remocarga: (41) 3284-3238/3284-6992
PE/Recife - Agemar: (81) 4009-7070
RJ/Rio de Janeiro - Fimatec: (21) 3284-7000/7001/7002
RS/Campo Bom - Retro: (51) 3598-2010/3598-2268
SC/Jaraguá do Sul - RAC Equipamentos: (47) 3371-8141
SP/Interior - JM Empilhadeiras: (14) 3262-1130/3264-8823
SOS: (19) 3543-7777

Assistência Técnica em todo o território nacional!

Empicamp: (19) 3246-3113
Portomaq: (13) 3273-2278
Cam System: (19) 3849-7606
SP/Capital - Linde Empilhadeiras: (11) 3604-4755
E-Lift: (11) 3685-1999
Movitrade: (11) 3628-9535
Tractus Empilhadeiras: (11) 5625-1450

Linde Empilhadeiras

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

Appa

Criado o Clube de Serviços ao Meio Ambiente

Para promover a melhoria contínua da qualidade ambiental dos portos organizados de Paranaguá e Antonina, em conformidade com a legislação ambiental vigente, por meio da prestação de serviços especializados destinados aos usuários dos portos, a Appa – Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina (Fone: 41 3420.1143) criou o CSMA – Clube de Serviços ao Meio Ambiente, que começou a ser implantado no início do ano passado.

Já devidamente apresentado para órgãos competentes, como o IAP – Instituto Ambiental do Paraná, Ibama, Vigilância Sanitária, Capitania dos Portos, Polícia Federal, Receita Federal, Corpo de Bombeiros e Defesa Civil, o Clube – coordenado pelo consórcio AB-Alpina Briggs Defesa Ambiental, que ganhou a concorrência internacional fiscalizada pela Appa – oferece serviços que englobam gestão ambiental, atendimento a emergências ambientais, gerenciamento de resíduos, manejo integrado da fauna sinantrópica, monitoramento ambiental, fumigação e lavagem de porões e tanques de navios. Vale destacar que os serviços prestados pelo CSMA serão regulados mediante a celebração de contratos de prestação de serviços específicos, firmados entre a administradora do clube e cada associado.

Para ser sócio do CSMA, o interessado deve preencher uma ficha de adesão na sede do clube, que fica anexa ao prédio da Appa, apresentando a relação dos produtos (quantidades, periodicidade e características) movimentados pelo proponente ou armazenados em suas instalações. Ainda, terá que apresentar cópias de seus PEI –

Planos de Emergência Individual, PGR – Gerenciamento de Resíduos e PCPZ – Plano de Controle de Pragas e Zoonoses, além da planta das instalações do usuário localizadas nos portos. “A empresa interessada pagará uma taxa de adesão e, quinzenalmente, o associado ou contratante receberá a fatura referente aos serviços prestados pelo CSMA no período”, revela Daniel Lúcio Oliveira de Souza, superintendente da Appa.

De acordo com ele, são naturalmente habilitados à associação ao CSMA todos os usuários dos portos de Paranaguá e Antonina enquadrados nas seguintes categorias: administrador de instalação portuária ou terminal; armador ou afretador de navio; proprietário ou operador de plataformas; proprietário de instalações de apoio; operador portuário; transportadores de cargas de óleo mineral ou vegetal; prestadores de serviços contratados pela Appa, entre outros.

O CSMA colocará à disposição de seus associados os serviços nas áreas mencionadas, incluindo corpo técnico e equipamentos. No entanto, quaisquer prestações de serviços a serem realizadas no interior dos portos, que possam representar risco à qualidade ambiental dos mesmos, na visão do grupo setorial GAMAR – Gestão Ambiental Mar e Terra da Appa, só poderão ser executadas pelo consórcio Alpina Briggs e/ou por integrantes do CSMA.

Segundo o superintendente da Appa, no Brasil não há nenhum Clube de Serviços de Meio Ambiente funcionando no mesmo molde do que este que está sendo implementado nos portos do Paraná. Ele acredita que a instalação do Clube é essencial para garantir o cumprimento aos dispostos nas leis que tratam,

direta ou indiretamente, da gestão ambiental de áreas portuárias.

“É fundamental que os portos do Paraná estejam preparados para qualquer emergência ambiental”, opina. “A padronização na gestão ambiental nos permitirá aprimorar o gerenciamento das atividades nas áreas dos portos organizados e, com isso, melhorar a qualidade ambiental”, assegura.

Por meio de programas de educação ambiental, o CSMA buscará o envolvimento das comunidades vizinhas aos portos. De acordo com Souza, a intenção é formar agentes ambientais para apoio em situações de emergência, além de serem multiplicadores de ações voltadas à preservação do meio ambiente. “A integração de toda comunidade portuária e comunidades vizinhas na gestão socioambiental das áreas portuárias e de seu entorno é uma das propostas da implantação do clube”, revela.

Histórico de preocupação ambiental

Este não é o primeiro passo da Appa rumo à preservação ambiental. Souza diz que a administração dos portos paranaenses está alinhada com as políticas do governo do Estado. Ele garante que o Porto de Paranaguá é um dos portos brasileiros que mais tem se dedicado a colocar em prática ações em defesa do meio ambiente e a participar efetivamente de eventos internacionais que discutam a preservação do mesmo.

Em 2004, foi criado o GAMAR e, em seguida, o CEDA – Centro de Excelência em Defesa Ambiental. No ano seguinte, os portos do Paraná promoveram o I Seminário Internacional de



Souza: “a padronização na gestão ambiental nos permitirá aprimorar o gerenciamento das atividades nas áreas dos portos”

Gestão Ambiental, reunindo representantes da Alemanha, Portugal, Uruguai, França, Bélgica, Espanha e Venezuela, além de entidades e empresas ligadas à atividade portuária e ao meio ambiente.

Um ano mais tarde, desta vez na Austrália, a Appa participou da 10.ª Conferência Internacional de Cidades e Portos. Já em 2007, esteve presente na 1.ª Conferência Hemisférica sobre Proteção Ambiental Portuária, no Panamá, e na V Reunião da Comissão Interamericana de Portos, realizada em Salvador, BA. “Os dois eventos foram promovidos pela OEA – Organização dos Estados Americanos”, lembra Souza.

Concluindo, ele destaca que as experiências adquiridas e apresentadas nesses eventos credenciaram os portos do Paraná a terem representação no Comitê Técnico Consultivo de Proteção Ambiental Portuária da OEA. Além disso, a Appa foi escolhida pela OEA como anfitriã da 1.ª Convenção Hemisférica sobre Proteção Ambiental Portuária, promovida entre os dias 21 e 24 de julho, em Foz do Iguaçu, PR. ●

STILL

Liderança de mercado com equipamentos de última geração.

**FORNECEDOR
MAIS LEMBRADO
2008**
DAS INDÚSTRIAS DA ALIMENTAÇÃO

**PRÊMIO
TOP Log MARCAS
LÍDERES
2008**

TOP FIVE
As 5 fornecedoras preferidas
pelos leitores do MEI
em 427 categorias
de produtos

TOP
QUALIDADE
2008

Consulte-nos, vendas através:

FINAME Financiamento
de Máquinas
e Equipamentos

- Taxa de 4,5% a.a. - FIXA
- até 10 anos para pagar
- carência de até 2 anos
- Condições até 31/12/2009



FMX
Capacidade
de carga
de 1.0 a 2.5 Ton



EGU
Capacidade
de carga
de 1.8 a 2.0 Ton



BR 20
Capacidade
de carga
de 2.0 Ton



ERX
Capacidade
de carga
de 2.75 Ton



Rebocador
6.0 Ton



KMSX
Capacidade
de carga
de 2.75 Ton



EGV
Capacidade
de carga
de 1.4 a 1.6 Ton



Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8120

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

AM- Empilharec (REP/SA): (92) 3663-4112/
Tracionária (SA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 /
Tolentino (SA): (81) 3441-5629 / Eurofit (SA): (71) 3621-4082
CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3402-6464
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- Evemam (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- Empilac (REP): (47) 3337-6340
SC/OESTE- Requipaq (REP/SA): (49) 3312-3000
SC- Transpotech (SA): (47) 3326-0700
ES- Novamaq (REP/SA): (27) 3326-0060
SP/CAPITAL- STILL Service (SA): (11) 4066-8100

Retak (REP/SA): (11) 2431-6464
Gold Work (SA): (11) 2954-7472
Movelev (SA): (11) 2421-4545
Logística (REP): (11) 2647-7707
Logix (REP): (11) 2442-7631
Logismaq (REP): (11) 2408-4639
SP/INTERIOR- Mascamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAIBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- Allamaq Venturi S.A.: +54 (11) 4653-5714
URUGUAY- Logismaq - Setta S.A.: +598 (2) 201-0213
CHILE- Kreis S.A.: +56 (2) 854-5667
COLOMBIA- Logiscop - Colombia S.A.: (571) 547-3801

Qualidade em movimento

Multimodal**Transportes**

Falta diálogo no setor supermercadista

Segundo o presidente da Abras, não há um modelo de transporte de carga urbano que apresente uma distribuição logística satisfatória e gere produtividade.

O maior problema nas operações com produtos perecíveis é a organização das entregas nos grandes centros, pois faltam infraestrutura e modelos de distribuição adequados. Quem revela é Susumu Honda, presidente da Abras – Associação Brasileira de Supermercados (Fone: 11 3838.4500).

Segundo ele, o setor precisa operar de forma centralizada, em parceria entre o lojista e o distribuidor/Operador Logístico/transportadora. “A estrutura logística das lojas não está preparada para o número de itens comercializados, que está em crescimento, faltam investimentos. Nós não temos um modelo de transporte de carga urbano definido que apresente uma distribuição logística satisfatória e que gere produtividade”, diz.



Honda: “a estrutura logística das lojas não está preparada para o número de itens comercializados”

Segundo o profissional, são usados atualmente modelos ineficientes de distribuição, que agregam muitos custos, além de que falta um diálogo mais aprofundado sobre as questões logísticas. “É preciso haver reuniões com o poder público e o privado, não só o público”.

Para incentivar a troca de informações, a Abras realiza comitês presenciais em São Paulo sobre diferentes temas, como paletização, sustentabilidade, jurídico, etc. A novidade é o Comitê de Tecnologia, que começa a atuar em setembro, criado de acordo com a demanda do setor, já que todo desenvolvimento está ligado a inovações tecnológicas.

As tecnologias primordiais ao segmento supermercadista são a radiofrequência que, segundo Honda, deveria ser implantada na cadeia como um todo para evitar gargalos de produtividade, e as etiquetas eletrônicas, que organizam as informações dos produtos.

Criando Resultados Logísticos com

Movimat 2009

Criando Resultados Humanos

Nós da Dematic agradecemos a todos aqueles que nos prestigiaram com sua presença em nosso estande da Movimat 2009.

Nosso slogan é “Criando Resultados Logísticos”, mas sabemos que somente o alcançaremos produzindo Resultados Humanos.

Por isto, sua satisfação será sempre nosso principal objetivo.

**Muito obrigado!
Equipe Dematic**



Para informações sobre como podemos ajudá-lo a criar resultados em logística:
Dematic Sistemas e Equipamentos de Movimentação de Materiais Ltda.
Rua Werner Siemens, 111 - Prédio 15 - Lapa - São Paulo - SP
+55 (11) 2877-3622 - orcamento.br@dematic.com e contato.br@dematic.com

Fornecedores de equipamentos e sistemas para os setores supermercadista, atacadista e distribuidor

Tecnologia da Informação



A solução de integração de vídeo e texto POS (Point Of Sales) da **Bycon** (Fone: 11 5096.1900) é indicada desde lojas de conveniência a cadeias de supermercados. A solução pesquisa dados em vídeo baseado no

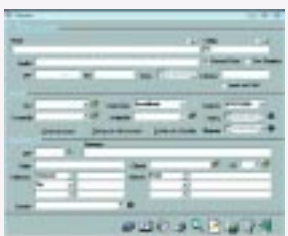
texto, capta automaticamente dados de transações de vendas enviados a impressora fiscal, grava e associa esses dados da transação com o vídeo. Possibilita acompanhar as transações efetuadas na boca do caixa, no controle de acesso, permitindo visualizar o determinado momento em que foi efetuada uma venda, em que uma pessoa entrou ou saiu de um edifício com acesso controlado. Caso haja dúvidas de desvios em vendas nos terminais ou acessos indevidos a locais na empresa é possível pesquisar as imagens por dados contidos no cupom fiscal ou informações de entrada e saída de funcionários e checar a veracidade das informações de maneira visual.

Implementadora de soluções na área de logística, a **GKO** (Fone: 21 2533.3503) tem como principal produto o GKO Frete, sistema de gestão de fretes para embarcadores. A empresa também oferece solução TMS, software de gerenciamento de transporte para empresas que contratam fretes, contando com auditoria das cobranças e pré-fatura, simulações para concorrências, acompanhamento de entregas e ocorrências, avaliação do transporte, integração contábil e fiscal com o ERP, função para apresentar valores de frete via DLL ou Webservice e recursos de web.



O Inspirit Si4 **Neotrack** (Fone: 11 5090.6000) é um software de gestão operacional de transporte rodoviário de cargas que possibilita o acompanhamento de toda operação, em tempo real, informando o seu andamento detalhado. Permite maior precisão nas programações de entregas e/ou

coletas para tomadas de decisões sobre possíveis ajustes na operação logística e possui integração com o Google Maps e qualquer tecnologia de rastreamento.



O software de gestão Empresário, da **Intellecta** (Fone: 11 3149.2100), permite cadastrar todas as funcionalidades e perfis de clientes, como sua transportadora, qual tabela de operações administra esta venda, qual conta contábil, categoria, qual lista de preço é padrão deste cliente, qual banco e sua forma de pagamento/

parcelamento. Na função "vendas", a transportadora preferencial do cliente já vem preenchida automaticamente na tela, bastando colocar o frete e escolher se é por conta do emitente ou do destinatário ou, ainda, se deve incluir este valor no frete total. Estes valores podem ou não ser inclusos no corpo da Nota Fiscal.

Galpões Estruturados Vinigalpão[®]

Galpões estruturados, com cobertura e fechamentos em lona de PVC.

Solução rápida e segura em armazenagem.

Produto consagrado ao longo de 30 Anos de utilização.



PROJETOS ESPECIAIS PERSONALIZADOS

Novo vão livre de 35 metros com pé direito de 8 metros.

- * Não requer pisos pavimentados para montagem
- * Total aproveitamento do espaço cúbico disponível.
- * Vão livre adequado a sua necessidade
- * Adaptável as mais variadas condições de lay-out
- * Como opção, cobertura e fechamentos com lona térmica.



Araya do Brasil Industrial Ltda.

PABX (12) 2123-4200

www.araya.com.br/armazem_estruturado
vinigalpao@araya.com.br

Multimodal**Fornecedores de equipamentos e sistemas para os setores supermercadista, ata****Tecnologia da Informação**

A **NeoGrid** (Fone: 47 2101.6500), especializada em soluções e serviços de Supply Chain Management, apresenta ao mercado brasileiro o PLM – Product Lifecycle Management, solução voltada para o varejo que permite a gestão do ciclo de vida e o desenvolvimento colaborativo de produtos de marca própria. Segundo a empresa, o produto possibilita que empresas varejistas e atacadistas aumentem suas vendas, lancem mais produtos e com mais agilidade, reduzam custos e riscos e estreitem o relacionamento com seus fornecedores.



O Adaptive Planning, da **ODE Peopleware** (Fone: 11 4196.3577), permite construir desde simples orçamentos de receitas e despesas até complexos modelos integrados de planejamento de vendas, custos, pessoal e financeiro.

Possibilita a integração automática de dados reais e orçados e maior facilidade ao simular e criar novas versões do orçamento. Oferece gerador de relatórios do orçamento e acompanhamento real x orçado e dashboard para visualização dos principais indicadores, além de aplicação de workflow e de adição de comentários sobre os dados planejados.

A **TOTVS** (Fone: 0800 7098100), desenvolve e comercializa softwares de gestão empresarial integrada. Gilsinei Hansen, diretor de gestão de segmentos, diz que a companhia oferece aplicações sob medida para cada segmento do varejo, incluindo concessionárias de veículos, drogarias, magazines, materiais de construção, supermercados, atacadistas e lojas de qualquer porte. Entre as funcionalidades ofertadas nessas aplicações estão módulos de PDV (ponto de venda), ERP, Fiscal, Sped, CRM, Análise de Crédito, BI, Cartão Private Label, entre outros. “As soluções TOTVS dão suporte a todos os processos de vendas, contemplando desde o financeiro, passando pelo estoque até o contato com o consumidor final, no PDV de uma loja, por exemplo”, declara o profissional.

A **Trust Consultores e Associados** (Fone: 11 3055.1711), desenvolvedora e integradora de soluções para Logística e Supply Chain, oferece o CTMS – Collaborative Transportation Management Solution, solução para a Gestão de Fretes/Transportes que atua tanto nos processos de gestão dos transportes, incluindo geração e emissão de Conhecimentos de Transportes e de Notas Fiscais de Serviços, através de um módulo específico, Gestão do Frete Receita, como também no registro dos valores de fretes e modalidades de cálculos negociados, incluindo a validação automatizada dos valores decorrentes da contratação de serviços de transportes de terceiros.

www.globalconnexxion.com.br
contato@globalconnexxion.com.br

Ao subir um degrau você se aproxima do topo.
 Nós te ajudamos a subir vários.



Informações sobre consultoria: (11) 3521 7038
 Informações e inscrições em treinamentos: (11) 2289 1541

Agenda de Treinamentos

Estes e outros treinamentos podem ser realizados em sua empresa (in-company). Solicite sua proposta.

Administração de Materiais e Suprimentos

1.1. Básico de Compras	1 de outubro
1.2. O Comprador Moderno	1 e 2 de setembro
1.3. Gestão e Dimensionamento de Estoques	6 e 7 de outubro
1.4. Negociação em Compras	10 e 11 de setembro
1.5. Avaliação do Desempenho de Fornecedores	12 de setembro
1.6. Como Reduzir Custo em Compras	16 de outubro

SCM e Logística

2.1. Introdução à Logística	15 de setembro
2.2. Fundamentos do SCM	8 de outubro
2.3. Logística da Produção/PPCP	14 e 15 de outubro
2.4. Logística – Distribuição Física e Transporte	20 e 21 de outubro
2.5. Redução de Custos Logísticos	22 e 23 de setembro

Desenvolvimento Organizacional e Profissional

3.1. Planejamento Estratégico	25 e 26 de setembro
3.2. Técnicas de Negociação	23 de outubro
3.3. Terceirização Estratégica	24 de outubro
3.4. Administração do Tempo	6 de outubro
3.5. Atendimento ao Cliente	20 de outubro
3.6. Excelência em Serviços	19 de outubro
3.7. Técnicas e Estratégias de Comercialização	14 de setembro
3.8. Satisfação do Cliente	22 e 23 de outubro

Movimentação e Armazenagem de Materiais e Embalagem

4.1. A Embalagem Aplicada à Área Industrial e na Exportação	11 e 12 de setembro
4.2. Gestão da Movimentação e Armazenagem de Materiais	2 e 3 de outubro
4.3. Gerenciando a Utilização de Espaço no Armazém	19 de outubro

Confira a programação completa no site e faça já sua inscrição!



Acadista e distribuidor

Diversos



A **BYG Transequip** (Fone: 11 3583.1311) fornece, para os supermercadistas, atacadistas e distribuidores, transportadores manuais que atuam dentro e fora, fazendo a movimentação do estoque para as gôndolas, além de transpaletas galvanizadas ou com acabamento aço-inox para movimentação de alimentos perecíveis e que podem ser higienizadas. Também são fornecidas empilhadeiras manuais e semielétricas

para trabalho no estoque, carregando e descarregando as mercadorias dos caminhões e armazenando-as nas prateleiras, e empilhadeiras tracionárias, para uso nos grandes CDs, na movimentação de cargas que podem ser armazenadas a até 9.500 mm de altura. "Nossa principal novidade para esta área é o carrinho para portadores de necessidades especiais, o BYG Scooter. Com capacidade de transportar até 200 kg e de manuseio simples, permite ao condutor acesso a rampas e ao cesto de compras, este com capacidade para 50 kg", diz Renata Rangon, do departamento de marketing da empresa. Já o BYG Smart é um rebocador de carrinhos de supermercado com controle remoto único, controlador ergonômico, operação dianteira e inversa, três níveis de velocidade (de 0 a 3,3 m/h) e sistema eletrônico "plug and play". Opera em 36 V (3 baterias de 12 V), tendo autonomia de trabalho de 12 horas contínuas



A **Linx Logística** (Fone: 11 2103.2455) apresenta três sistemas que podem ser utilizados nos segmentos em questão. Um é o Ambveyor, sistema de movimentação de caixas e produtos em geral que elimina a necessidade de grandes controles ou complicadas aplicações com sensores ou scanners no transporte ou acumulação de produtos, segundo a empresa. É lavável e totalmente fabricado em aço inoxidável, atendendo às exigências sanitárias do

mercado. Outro produto é o Side Belt Sorter (SBS), sistema para separação de caixas plásticas ou em papelão, pacotes, artigos multimídia, etc. "Sua flexibilidade de layout permite diversas configurações em 3D, economizando espaço e mantendo de 2 a 300 saídas por equipamento", destaca o diretor, Daniel Mayo. Possui capacidade para separar de 1.500 a 5.200 produtos por hora. O último dos destaques é o Opti Sorter, sistema separador de pedidos fracionados ideal para caixas pequenas, cosméticos, farmacêuticos, vestuário em geral, livros, CDs e DVDs, com capacidade de separar até 5.000 produtos por hora, 5 kg por produto.



A **Marksell** (Fone: 11 4789.3690) possui dois produtos que são amplamente utilizados na cadeia de distribuição dos supermercados e atacadistas, conforme destaca o engenheiro Edison Salgueiro Junior, diretor da empresa. Um é a plataforma elevatória de carga veicular modelo MKS 2200 P4E, para a distribuição de cargas paletizadas ou em rollteiners, com acionamento eletro-hidráulico conectado ao sistema elétrico original do caminhão e capacidade de carga de 2.200 kg. O outro é a doca móvel de carga modelo MKS 2500 DMC, equipamento estacionário, conectado à

energia elétrica do prédio, para a descarga de paletes ou rollteiners para o abastecimento das lojas, com capacidade de carga de 2.500 kg.



Para os segmentos mencionados, a **SSI Schaefer** (Fone: 19 3826.8080) destaca o SCP – Schaefer Case Picking, um sistema inteligente para armazenamento, separação de pedidos e transporte que inclui todas as fases: recepção dos bens, despaletização, buffering, separação de pedidos, organização sequencial e paletização. Seu desempenho é de 30.000 até 300.000 caixas/dia.



SAFE
EMPILHADEIRAS
VENDAS - LOCAÇÃO - MANUTENÇÃO

Empilhando Soluções e Tecnologia



Empilhadeiras GLPs,
empilhadeiras elétricas retráteis,
patoladas, trilaterais,
selecionadora de pedidos,
pantográficas, transpaletas elétricas.

Equipamentos novos com tecnologia de ponta

Consulte-nos.

(11) 4584-1171



Av. Maria Negrini Negro, 201 -
Caxambu - Jundiaí - SP
safe@safeempilhadeiras.com.br /
vendas@safeempilhadeiras.com.br
www.safeempilhadeiras.com.br

Multimodal**Fornecedores de equipamentos e sistemas para os setores supermercadista, atacado e varejo****Empilhadeiras, paleteiras, transpaletes e acessórios**

São vários os acessórios oferecidos pela **Cascade** (Fone: 13 2105.800) para operação nestes setores. Um deles é o Layer Picker, que movimenta camadas individuais ou múltiplas de produtos enlatados e engarrafados, facilitando a separação de pedidos e a montagem de paletes. Já os portagarfos integrais permitem o posicionamento dos garfos da empilhadeira de acordo com o paleta a ser movimentado. Outro equipamento para os setores é o posicionador múltiplo de garfos Single-Double Cascade, que permite que a empilhadeira transporte de 1 a 6 paletes por vez. Ao comando do operador, os garfos podem ser abertos ou fechados, assumindo a configuração necessária para a operação. “Este equipamento possui, ainda, a função de deslocamento lateral, facilitando a movimentação de cargas em espaços menores”, afirma Mariana Vassão, relações públicas da empresa. Já o Push Pull Cascade permite a movimentação de cargas armazenadas sobre folhas deslizantes (slip sheets). “Fazem parte da linha de Push Pulls os modelos com tecnologia QFM e também o modelo MARK 55. Os primeiros permitem uma montagem rápida sobre o par de garfos já instalado na empilhadeira, enquanto o MARK 55 habilita a empilhadeira a trabalhar com cargas paletizadas sobre slip sheets”, explica a relações públicas. A empresa ainda fornece garfos para empilhadeiras de todas as marcas, modelos e tamanhos, bem como deslocadores laterais que permitem que a empilhadeira, elétrica ou a combustão, faça o deslocamento lateral da carga. “Por último, a Série Revolution é um dispositivo que permite transformar um deslocador lateral Cascade da Série K em um posicionador de garfos”, conclui Mariana.

A **Empicamp** (Fone: 19 3246.3113) fornece empilhadeiras (elétricas e a combustão), carros hidráulicos, niveladoras de docas e estruturas verticalizadas. “Completando a gama de produtos, estamos oferecendo cursos de operador in-company, com certificado, de acordo com a NR 11 e NR 06”, completa Jean Robson Baptista, do departamento comercial da empresa.



Para estes segmentos, a **JM.Steger Soluções em Movimentação** (Fone: 11 9951.9302) indica vários produtos. Um deles é o transpaleta modelo PMS 2500 com capacidade de 2.500 kg, que eleva cargas até 200 mm. Outro equipamento disponível é o Highlifter, que realiza movimentos verticais similares a uma plataforma elevadora, proporcionando estabilização para elevações superiores a 250 mm. O modelo HLS

1000 tem capacidade de 1.000 kg e elevação dos garfos até 800 mm. Mais uma indicação é a empilhadeira manual especialmente projetada para o manuseio de cargas paletizadas no geral, conforme explica José Marcos Steger, consultor técnico da empresa. O produto é encontrado nas versões 1.000 e 1.500 kg e possui elevação de 1.600 mm. Além destes, a JM.Steger oferece niveladora avançada na doca, niveladora embutida na doca, torre elevadora fixa e plataforma elevadora móvel para transpaleta. Esta última é utilizada para carga e descarga de caminhões do nível do piso até a altura da carroceria, e também pode ser usada para elevar a carga do nível do piso do depósito mais acima. Possui capacidade de carga de 2.000 ou 3.000 kg e elevação de até 1.700 mm do piso. Outro destaque é a rampa niveladora rebocável, utilizada para carga e descarga de caminhões, bem como para unir o depósito (nível alto) ao pátio (nível mais baixo), com capacidade de 6.000 a 12.000 kg. Por sua vez, o empilhador frontal pantográfico, com capacidade de 1.500 a 5.000 kg, possibilita carregar e descarregar o caminhão somente por uma lateral, diminuindo o espaço para manobra da empilhadeira. Já o empilhador trilateral 180° proporciona economia de terreno na construção e na manutenção predial, com capacidade de carga de 1.500 kg.

A **Palettrans** (Fone: 16 3951.9999)

possui vários equipamentos que atendem aos setores supermercadista, atacadista e distribuidor, a começar pelo transpaleta manual (linha TM). Além de serem utilizados para movimentação de cargas paletizadas, têm a função de niveladores de docas. Também muito utilizado nestes segmentos é o transpaleta-balança (linha TMB), que possui um sistema eletrônico de pesagem e é indicado para empresas que utilizam controle de entrada e saída de produtos (ou matéria-prima) por peso. Também a linha de transpaletes elétricos TE25 é destinada aos setores em questão, principalmente pela plataforma já acoplada ao chassi e pela velocidade de operação, que chega até 12 km/h. Um equipamento específico para os segmentos mencionados é o PT16 FAST, que acabou de ser lançado, complementando a série de empilhadeiras PT16, com capacidade de carga de 1.600 kg e elevações de 4.500 e 5.400 mm. Outra novidade é a linha de empilhadeiras retráteis PR16, com capacidade de 1.600 kg, sendo que suas alturas máximas de elevação vão de 6,0 a 9,0 m. “Os diferenciais desta empilhadeira são o corredor operacional de 2,7 m e os controles eletrônicos por finger tips”, acrescenta Amadeu Ignácio de Faria, gerente de exportação da empresa. Finalizando a linha de equipamentos para estes setores, as empilhadeiras retráteis PR20 têm capacidade máxima de carga de 2.000 kg e elevação até 11,60 m de altura.



A **Retrak** (Fone: 11 2431.6464) disponibiliza soluções completas para venda ou locação de empilhadeiras para diferentes aplicações. A empresa destaca o modelo Still FMX, projetado para trabalhar em corredores estreitos de até 2,7 m e elevações até 11,5 m, proporcionando ganho de espaço para armazenagem.

A **Saur Equipamentos** (Fone: 55

3376.9300) também fornece e desenvolve soluções para os setores supermercadista, atacadista e distribuidor. Entre elas está o posicionador duplo de garfos, que carrega dois paletes de uma só vez. Outro destaque é a garra para eletrodomésticos, que carrega até doze refrigeradores sem danificar a embalagem do produto. Já o push-pull expede cargas com o uso de slip sheets. Por sua vez, a garra para tambores transporta, bascula e esvazia tambores, evitando contato direto com produtos químicos. A lança-guindaste é outro destaque, que manuseia big-bags e outras cargas suspensas por cintas, correntes ou cabos de aço. Por fim, o Usomax permite a troca rápida dos braços para movimentação de caixas, fardos, tambores, bombonas, bobinas e garfos em cargas paletizadas.



cadista e distribuidor

Com forte atuação nos setores supermercadista, atacadista e distribuidor, a **Still** (Fone: 11 4066.8100) produz os seguintes equipamentos no Brasil: FMX17/20, empilhadeira elétrica retrátil de operador a bordo sentado, com capacidades de carga de 1.700 ou 2.000 kg e elevação dos garfos até 11.525 mm; EGV/ EXV 12/14/16, empilhadeira elétrica patolada, com capacidades de 1.200, 1.400 ou 1.600 kg e elevação dos garfos até 5.466 mm; EGU18/20, paleteira elétrica de operador a pé, com capacidades de 1.800 ou 2.000 kg; ERX27, paleteira elétrica de operador a bordo com capacidades nominais de 2.750 kg; KMS-X27, paleteira elétrica selecionadora de pedido horizontal com capacidade de 2.750 kg; R06, rebocador elétrico de 6 toneladas e 48 V, com saída lateral de baterias – lançamento; e a BR20, empilhadeira a combustão interna com capacidade nominal de carga de 2.000 kg e elevação até 6.220 mm. Além destes equipamentos, a empresa oferece produtos fabricados nas unidades da Europa, a exemplo das máquinas de contrapeso elétricas modelo RX20 (48 V, capacidades nominais de 1.500 a 2.000 kg), RX50 (24 V, 3 rodas, capacidades de 1.000 a 1.600 kg) e RX60 (80 V, capacidades de 1.600 a 5.000 kg). A Still também conta com uma frota de locação de aproximadamente 700 máquinas.

As empilhadeiras a combustão da **Yale** (Fone: 11 5683.8500) mais utilizadas no segmento de supermercados, segundo Mario Miranda, gerente comercial da empresa, são as de capacidade de 1.8 e 2.5 ton., “sendo que a 1.8 é uma das mais adequadas, porque o setor costuma movimentar por paleta cerca de 1.4 ton.”, diz. Em elétricas, os destaques são as paleteiras para movimentação horizontal, que são as de capacidade de 1.6 a 2.8 ton. As paleteiras, as máquinas a combustão de 1.8 ou 2.5 ton. e as contrabalançadas elétricas são as mais utilizadas na descarga do caminhão, e as máquinas a combustão para trabalhos de pátio (externos). Em armazenagem, os equipamentos mais utilizados são as máquinas elétricas para corredores estreitos, retráteis ou trilaterais, com capacidade de 1.6 a 2.5 ton. “Estas máquinas formam as soluções logísticas para os supermercadistas e CDs em geral”, expõe. Como já salientado anteriormente, o setor atacadista, como exemplo, utiliza a empilhadeira Classe I contrabalançada elétrica para o descarregamento do caminhão como uma excelente alternativa logística. Como no CD a carga recebida poderá ser selecionada e enviada para o supermercado, as selecionadoras de pedidos também são máquinas importantes no processo. “Nos atacadistas utiliza-se todas as máquinas citadas para o segmento supermercadista mais as transpaleteiras elétricas modelos MPE060 ou MP22, mais as selecionadoras de pedidos, já que o giro é muito maior”, declara Miranda. Para câmara fria, cuja temperatura vai de -40 a -30 °C, as trilaterais e as retráteis são as mais indicadas, já para a pré-câmara, com temperatura de -6 a 0 °C, a ideal é a retrátil. O profissional ressalta também que a paleteira e a contrabalançada elétrica compõem, junto com as de corredor estreito, uma solução logística para as pré-câmaras e/ou câmara fria. Miranda garante que estes equipamentos são preparados pela Yale para este tipo de operação em baixas temperaturas.

Unitização

A **KBK Plásticos** (Fone: 51 3499.1849) oferece paleta de Wood Plastic Composites Profile (WPCP), que significa perfil plástico composto com fibra vegetal, criado pela própria empresa. Trata-se de um produto ecologicamente correto e que substitui a madeira e o alumínio em pisos, paredes, guarnições e estrados de embarcações, paletes, cercas, carrocerias, etc. É adequado às normas da Anvisa e fitossanitárias e ideal para segmentos que envolvem produtos alimentícios. Com dimensões padrão (PBR) ou sob medida, para temperatura ambiente ou câmaras frias, é pré-montado e fabricado com formulação específica.



A **Myers do Brasil** (Fone: 19 3847.9999) apresenta três destaques para utilização nos setores supermercadista, atacadista e distribuidor. Paleta Titan, para o transporte de caixas plásticas intercambiáveis e KLT's, com borda padrão de 13 mm, que evita

o deslocamento da carga, e entrada para empilhadeira e paleteira hidráulica de todos os lados. Conta, ainda, com as opcionais cantoneiras de aço. Outra linha é a Eureka, caixa com tampa integrada que minimiza a utilização do espaço quando vazia, com pegas ergonômicas e local para identificação. Já a linha AkroBins é composta por bins empilháveis de alta resistência injetados em polipropileno de alta densidade, utilizados para controle de inventário. São resistentes a 120 °C em sistema de autoclave e possuem divisórias internas opcionais.

A **Unipac** (Fone: 11 4166.4260) dispõe de soluções para o transporte e a armazenagem de produtos que atendem a supermercadistas, atacadistas e distribuidores. Um dos produtos em destaque é o Aramóbil, um



contêiner que une as vantagens do plástico ao aramado, com capacidade de carga de 700 ou 1.000 kg. Permite o empilhamento de até três unidades (1+2) com a capacidade máxima de carga de cada uma. Já a linha Unipaleta suporta até 2.000 kg de carga dinâmica (em movimento) e 6.000 kg de estática (parada), podendo ser utilizada em portapaleta e esteiras rolantes. Suas dimensões são semelhantes ao padrão PBR, 1.200 x 1.000 mm, com entrada para garfos de empilhadeira por quatro lados. Outro destaque, o contêiner Bulkpak é colapsível e tem capacidade entre 1.500 e 2.000 libras. Por sua vez, o contêiner Flipak possui tampas encaixadas dentro do seu perímetro, visando à proteção contra quebra das mesmas quando conduzidas ou transportadas. É encontrado nos modelos: FP03, que permite empilhar 16 unidades em um paleta de 1.200 x 1.000 mm; FP075, que possibilita o empilhamento de oito caixas no mesmo paleta; FP06 e FP145, que proporcionam carga estável e segura em movimentações com empilhadeiras e paleteiras, entre outros. Por fim, as gamelas para padaria e transporte possuem alturas variadas e quatro modelos populares, podendo ser utilizadas no transporte e distribuição de mercadorias refrigeradas, congeladas ou assadas, carnes e aves, itens de padaria e petiscos.

Multimodal

Transportadores e Operadores Logísticos nas Áreas Supermercadista, Atacadista e Distribuidor

Perfil da empresa	AGM Logística Fone: 21 2107.6000	Atlas Transporte & Logística Fone: 11 2795.3100	Bahia Xpress Fone: 071 3342.4997	Brasilmaxi Logística Fone: 11 2889.6100	Carvalho Fone: 21 2775.1712	Cesa Logística Fone: 31 3663.3500
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T e OL	T e OL	OL	OL	T	OL
Estrutura						
Localização da matriz (Cidade/Estado)	Rio de Janeiro, RJ	São Paulo, SP	Salvador, BA	São Paulo, SP	Duque de Caxias, RJ	Pedro Leopoldo, MG
Número de filiais e onde estão localizadas (Cidade/Estado)	9: 2 no RJ; 1 em Curitiba, PR; 1 em Vitória, ES; 5 em Manaus, AM	44, nas cinco regiões	3: Salvador, Feira de Santana, BA; Maracanaú, CE	5: São Paulo, Itapevi, Sorocaba, SP; Rio de Janeiro, RJ; Vitória, ES	Rio de Janeiro, RJ	20: Contagem, Belo Horizonte, Ipatinga, Ijuí, Pedro Leopoldo, Santana do Paraíso, MG; Rio de Janeiro, Jacarepaguá, São Cristóvão, RJ; Cordeirópolis, Campina Atibaia, Jaguaré, Santos, Sumaré, SP; Ipojuca, P
Quantidade de CDs e em que locais (Cidade/Estado)	Nos mesmos locais	n.i.	n.i.	4: 1 em São Paulo, SP; 2 em Itapevi, SP; 1 no Rio de Janeiro, RJ	2: Duque de Caxias, Rio de Janeiro, RJ	4: Sumaré, SP, Jaguaré, SP; Contagem, MG
Regiões atendidas pela empresa	Todo o território nacional	Todo o Brasil	Nordeste	Todo o Brasil	RJ e regiões limítrofes	Sudeste; Centro Oeste; Nordeste
Quantidade de carga movimentada por ano (Ton)	1.440.000	400.000	75.000	n.i.	Aproximadamente 11.000.000	n.i.
Adota sistema de franquias?	Sim	Não	Não	Não	Não	Não
Em caso positivo, quantas franquias?	1	-	-	-	-	-
Serviços Oferecidos						
Especialidades de transportes	Rastreamento on-line real time	Transporte rodoviário e aéreo de carga seca fracionada e de lotação	Transporte; Distribuição Urbana	Transporte em geral	Transporte rodoviário de carga seca, especiais (com excesso de peso e dimensões), químicas perigosas e não-perigosas; Contêineres	Construção Civil; Bebidas e alimentos; Higiene e Limpeza; Automobilística
Serviços agregados aos transportes	Rastreamento	Armazenagem e gestão de estoque; Separação (picking) e embalagem (packing); Montagem de kits; Etiquetagem; Estufagem de contêineres; Unitização e paletização; Inspeção de qualidade; Gerenciamento da distribuição e logística reversa; Radiofrequência e código de barras; Planejamento tributário	Mão de obra especializada	Logística; Armazéns gerais; Terminal de contêineres; Transportes	Locação de equipamentos; Remoções industriais; Lçamentos; Terminal REDEX	Controle de estoque; Gestão de ciclo de pedidos; Gestão de indicadores de performance; Gestão de embalagens.
Principais clientes nas áreas de Supermercadista, Atacadista e Distribuidor	n.i.	Direct Shop	AmBev; Engepack; JMacedo	Atacadão; Assai	Sendas Distribuidora; Sadia; Mabel; Adria; Effern; Dufrý	AmBev; Arcor; Kibon
Operação						
Total veículos frota própria	24	800	10	298	226	678
Total veículos frota agregada	120	800	250	132	0	155
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Entrega rastreada via celular	Veículos rastreados via satélite; Alarme sonoro; Botão de pânico; Trava de baú; Bloqueio de combustível; Tela sensorizada	Volks Net; Sascar	Satélite; Rádio; Celular	Autotrac	GPRS - General Packet Radio Service; Satélite Híbrido
Tecnologias utilizadas nas outras operações	Todas as etapas realizadas via coletores Wi-Fi	WMS com leitor ótico de radiofrequência	n.i.	ERP; WMS; TMS	n.i.	n.i.
Certificada na ISO 9000?	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Não
Certificada na ISO 14000?	Não	Não	Não	Não	Não	Não
Serviços diferenciados oferecidos nas áreas de Supermercadista, Atacadista e Distribuidor	Cross docking; Paletização; Rastreamento de cada etapa do pedido on-line real time	n.i.	n.i.	Cada cliente possui um serviço diferenciado	n.i.	Armazenagem e distribuição de grandes massas, cargas sólidas graneis; Projetos de Centros de Distribuição

n.i. = não informado

CEVA Logistics Fone: 11 2199.6700	Cootravale Fone: 47 3404.7000	CSI Cargo Fone: 11 4243.9943
OL	T	OL
Diadema, SP	Vieira, SC	São José dos Pinhais, PR
66 filiais e 9 agentes autorizados: Amparo, Barueri, Campinas, Diadema, Guarulhos, Jundiaí, Louveira, Luís Antônio, Piracicaba, Santos, São José dos Campos (via agente), São Paulo, Taubaté, Valinhos, SP; Barão de Cocais, Belo Horizonte (via agente), Betim, Brumadinho, Congonhas, Contagem, Itabira, João Monlevade, Juiz de Fora (via agente), Mariana, Sete Lagoas, MG; Brasília, DF (via agente); Cariacica, Piraqueçu, Vitória, ES; Curitiba, PR; Fortaleza, CE (via agente); Gravataí, Horizontina, Porto Alegre, RS; Itajaí, SC (via agente); Manaus, AM; Recife, PE (via agente); Rio de Janeiro, Sepetiba, RJ; Salvador, BA (via agente); Santa Luzia, PB	11: São José dos Pinhais, PR; São Paulo, SP; Itajaí, SC; Goiânia, GO; Porto Alegre, RS; Barra Mansa, RJ; Nova Mutum, MT; Poços de Caldas, MG; Dourados, MS; Simões Filho, BA; Recife, PE + 9 pontos de apoio	2: Cotia, SP; Uruguiana, RS
18: Manaus, AM; Sete Lagoas, MG; São José dos Pinhais, PR; Porto Alegre, Gravataí (2), Cachoeirinha, RS; Joinville, SC; Santos, Louveira, Jundiaí, Diadema, Valinhos, Sorocaba, Guarulhos, Campinas, Viracopos, Osasco, SP	Não tem	4: 2 em São José dos Pinhais, PR; Cotia, SP; Uruguiana, RS
Todo o território nacional	Todo o território nacional	Sul e Sudeste do Brasil; Argentina (Transporte Internacional)
n.i.	1.500.000	Cerca de 18.000 no transporte internacional (Brasil/Argentina/Brasil)
Não	Não	Não
-	-	-
Suprimentos; Coordenação; Distribuição; Coletas/Entregas (porta a porta); Transferências Inbound/Outbound; Milk-Run	Carga fechada, envolvendo carga seca, frigorífica e porta-contêiner	Milk Run; Rodoviário internacional
Gestão sobre a movimentação; Monitoramento da frota; Armazenagem; Movimentações Internas	Gerenciamento de risco; Logística personalizada; Armazenagem; DTA	Cross docking; Follow-up
Masterfoods; Ganier; Fruki	Pão de Açúcar; Hypermercados; Leroy Merlin	n.i.
80	282	n.i.
1100	90	n.i.
Sim	Sim	Sim
Monitoramento da frota via satélite, rádio ou celular	Autotrac; JaburSat	Satelital
Sistemas:TMS (Sistemas Orion e Matrix), WMS (Sistema Click), Gestão de Materiais em Trânsito (GMT), CM (Controle de Fluxo de Veículos), Sistema de Controle de Fluxo de Vasilhame (SCFV); Added Values:Serviços de Front Office (call center/Sistemas); Serviço de Back Office; Serviço de P.O.D (Gestão de Comprovantes); Serviço de Atendimento aos Contratos - SIT	ERP	Pocket PC com acesso Wi-Fi; RFID
Sim	Sim	Sim
Sim	Não	n.i.
Smart Standardization: desenvolvimento e implementação de soluções padrões para segmentos específicos baseados em necessidades similares de clientes	n.i.	n.i.

Movimentação Armazenagem

Soluções integradas e tecnologia de ponta para aumentar a produtividade de fábricas e centros de distribuição.

Sorter de Caixa



Ideal para empresas que necessitam separar caixas fechadas (full-coset). Permite separar até 10 mil caixas por hora com pesos de até 50 kg cada.

Transportador de Piso Tow-Line



Ideal para movimentação de cargas pesadas com grandes fluxos e longos percursos (até 500 carros/hora, 2.500 kg/carro). Substitui o trânsito de empilhadeiras sem constituir um obstáculo físico no transpasse.

Classificador de Alta Velocidade



Ideal para separação de pedidos com itens fracionados. Capacidade de separar até 56.600 itens/hora, 6 kg/itens.

Linx Logística
Rua Aurélio, 640 - CEP 06046-000 - SP
Tel: (55 11) 2100-2455 - Fax: (55 11) 2100-2401
comercial.logistica@linx.com.br
www.linxlogistica.com.br



MOITOLEI DO BRASIL
Divisão de Logística Interna



Realizado com patrocínio da Câmara de Comércio e Indústria de Madeira.

Multimodal

Transportadores e Operadores Logísticos nas Áreas Supermercada, Atacadista e Distribuidor

Perfil da empresa	Dalçoquio (Transportes) Fone: 47 3341.3166	Dex Log Fone: 11 4612.5050	Expresso Brilhante Fone: 11 2195. 8660	Karga Rio Fone: 21 2775.1712	KMC Logística Fone: 11 4496. 5577	K-V Fone: 11 4496. 5577
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	OL	T	OL	OL	OL
Estrutura						
Localização da matriz (Cidade/Estado)	Itajaí, SC	Cotia, SP	Goiânia, GO	Duque de Caxias, RJ	Itupeva, SP	Vila Rica, RJ
Número de filiais e onde estão localizadas (Cidade/Estado)	21: Buenos Aires, Argentina; Dias D'Ávila, BA; Serra, ES; Goiânia, GO; Betim, MG; Cuiabá, MT; Campo Grande, MS; Araucária, Apucarana, Londrina, Curitiba, PR; Duque de Caxias, Rio de Janeiro, RJ; Canoas, Passo Fundo, RS; São Paulo, São José dos Campos, Paulínia, Ourinhos, Cubatão, SP; Recife, PE	1: Caieiras, SP	32: Altamira, Belém, Itaituba, Marabá, Novo Progresso, Redenção, Santarém, Uruará, PA; Araguaína, Gurupi, Palmas, TO; Belo Horizonte, Uberlândia, MG; Boa Vista, RR; Brasília, DF; Campo Grande, Cuiabá, MS; Curitiba, Londrina, Maringá, PR; Itabuna, BA; Jaraguá do Sul, Joinville, SC; Macapá, AP; Manaus, AM; Porto Alegre, RS; Porto Velho, RO; Rio Branco, AC; Rio de Janeiro, RJ; Salvador, BA; São Luís, MA; São Paulo, SP	4: 2 Duque de Caxias, 2 Rio de Janeiro, RJ	2: Jundiá, SP; Itaporanga D'Ajuda, SE	Rio de Janeiro, RJ
Quantidade de CDs e em que locais (Cidade/Estado)	7: Serra, ES; Curitiba, Apucarana, PR; Duque de Caxias, RJ; Canoas, RS; Itajaí, SC; São Paulo, SP	2: Guarulhos, Osasco, SP	4: São Paulo, SP; Belém, PA; Goiânia, GO; Manaus, AM	2: Duque de Caxias, Rio de Janeiro, RJ	3: Matriz e filiais acima	3: Matriz e filiais acima
Regiões atendidas pela empresa	Todas as regiões do Brasil	Grande São Paulo	Tem filiais expedidoras nas regiões do sul, sudeste e algumas no nordeste, e distribui para todo o Norte e Centro-Oeste	Rio de Janeiro e regiões limítrofes	Sudeste; Nordeste	Todas as regiões do Brasil
Quantidade de carga movimentada por ano (Ton)	3.600.000	1.233.000	n.i.	Aproximadamente 80.000	18.000	80.000
Adota sistema de franquias?	Não	Não	Sim	Não	Não	Não
Em caso positivo, quantas franquias?	-	-	8	-	-	-
Serviços Oferecidos						
Especialidades de transportes	Transporte de carga seca, refrigerada e líquida	Transportes alimentícios, higiene, limpeza e cosméticos	Transporte para o Norte e Centro-Oeste do Brasil	-	Baús; Saider's	Entrada, saída, armazenagem, distribuição
Serviços agregados aos transportes	n.i.	n.i.	n.i.	Armazenagem; Distribuição	Armazéns gerais	Transporte, armazenagem, distribuição
Principais clientes nas áreas de Supermercada, Atacadista e Distribuidor	n.i.	Dia Brasil; Groupe Carrefour	Grupo Suzuki; Megaware; Fujioka	Mabel; Adria; Effem; Chinvest; Peróxidos	Femsa; AmBev	Zona Franca; AmBev
Operação						
Total veículos frota própria	1.654	8	113	n.i.	8	4
Total veículos frota agregada	434	n.i.	300	n.i.	0	Até 100
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	n.i.	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Autotrac; JaburSat	Via satélite	Autotrac; Controlloc; Omnilink	n.i.	Onixsat	Satélite
Tecnologias utilizadas nas outras operações	n.i.	WMS	n.i.	n.i.	WMS	Sistema de gestão de estoque
Certificada na ISO 9000?	n.i.	Não	Não	Sim	Não	Não
Certificada na ISO 14000?	n.i.	Não	Não	Não	Não	Não
Serviços diferenciados oferecidos nas áreas de Supermercada, Atacadista e Distribuidor	n.i.	Logística Interna; Transporte dedicado; Logística de Serviços Customizados; Embalagem; Unitização; Separação; Montagem de Kits; Impressão de etiquetas; Etiquetagem; Cross Docking; Controle de Validade FIFO e FILO; Emissão de Notas Fiscais; Gestão e Contratação de Transportes; Logística Reversa	Efetua somente o serviço de transporte para esses segmentos	É o braço de logística e armazenagem da Carvalhão	n.i.	Sistema de gestão de estoque

n.i. = não informado

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

Way Logística Fone: 21 3325.6125	Log Frio Logística Fone: 11 2175.7100	McLane Fone: 11 2108.8800	Mesquita Fone: 11 4393.4900
-------------------------------------	--	------------------------------	--------------------------------

OL

OL

OL

Velha, ES	Barueri, SP	Barueri, SP	Santos, SP
-----------	-------------	-------------	------------

de Janeiro, RJ	4: Rio de Janeiro, Macaé, RJ; Recife, PE; Fortaleza, CE	8: São Paulo, Cajamar, Jundiaí, SP; Canoas, RS; Camaçari, BA; Resende, RJ; Manaus, AM; Belém, PA	3: São Bernardo do Campo, Santos, Guarujá, SP
----------------	---	--	---

io de Janeiro, RJ; 3 as Gerais (Pampulha ontagem)	4 Barueri, SP; 1 Macaé, RJ	7: São Paulo, Cajamar, Jundiaí, SP; Canoas, RS; Camaçari, BA; Resende, RJ; Manaus, AM	São Bernardo do Campo, SP
---	----------------------------	---	---------------------------

o o território ional	Sudeste; Nordeste	Todo o Brasil	Nacional
-------------------------	-------------------	---------------	----------

000	80.000	1.000.000	241,3 toneladas em 2008
-----	--------	-----------	-------------------------

Não

Não

Não

-

-

-

rega porta-a-porta SP, ES; Nacional até kg	Transportes de perecíveis; Transporte com placa eutética a - 40° C; Transporte com baús de duas temperaturas	Toda a cadeia de Supply Chain; Distribuição FTL, LTL; Transferências; Drop trailer; Milk Run; Cross Docking; Logística reversa	Tracking via portal web; Gerenciamento de risco; Roteirização; Relatórios gerenciais
--	--	--	--

amento de carga n embalagem e stica reversa	Acompanhamento via internet das entregas; Rastreamento dos veículos; Conexão com os motoristas via Nextel	Seguro; Gerenciamento de risco; Gestão de tráfego; Customer service; Web tracking	Armazenagem; Etiquetagem; Montagem de kits; Picking; Gerenciamento de estoque; Embalagem; Cross-Docking
---	---	---	---

a Sul; Leader; Bev; Ponto Frio	General Mills; Ferrero do Brasil; Puras; Sodexo; Bonduelle para entregas em todas as redes de mercados Carrefour; Wal-Mart; CBD; Atacadão; Cooperativas	LASA; Carrefour; CBD	Wal-Mart; Grupo Pão de Açúcar; C&A
-----------------------------------	---	----------------------	------------------------------------

	100 SP; 10 RJ; 5 PE; 2 CE	n.i.	80
--	---------------------------	------	----

40	40 SP; 50 RJ; 2 PE; 1 CE	n.i.	250
----	--------------------------	------	-----

Sim

Sim

Sim

élite	Sascar	Autotrac; Controlloc; Controlsat; Omnilink; JaburSat	Controlloc; Autotrac; Omnilink
-------	--------	--	--------------------------------

twares de separação; MS; Software de onitoramento	Sistemas TMS, WMS e Controle de Frota	WMS; TMS; OMS; Web tracking	WMS; TMS
---	---------------------------------------	-----------------------------	----------

Não

Sim

Sim

Não

Sim

Sim

tema próprio de nização e enciamento da ração - GeOp	Entregas de produtos perecíveis e secos; Controle de estoques; Montagem de kits; Acompanhamento de todas as operações via internet	Câmara refrigerada em quase todas as unidades; Cross Docking; Agendamento ativo; Customer service ativo; Transporte especializado no segmento	Logística integrada; Armazenagem; Etiquetagem; Montagem de kits; Picking; Embalagem
---	--	---	---

Multimodal

Transportadores e Operadores Logísticos nas Áreas Supermercadista, Atacadista e Distribuidor

Perfil da empresa	Mira Transportes Fone: 11 2142.9000	Penske Logistics Fone: 11 3738.8200	SAG Logística e Transportes Fone: 47 3405.8500	Santa Rita Logistic Fone: 11 4191.1399	Sete Estradas Fone: 11 4391.8
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T	OL	T e OL	OL	T e OL
Estrutura					
Localização da matriz (Cidade/Estado)	São Paulo, SP	São Paulo, SP	Itajaí, SC	Barueri, SP	São Bernardo do Campo, SP
Número de filiais e onde estão localizadas (Cidade/Estado)	19: Blumenau, SC; Barra do Garças, Cuiabá, Sinop, Rondonópolis, MT; Brasília, DF; Campo Grande, Corumbá, Dourados, Três Lagoas, MS; Campinas, São Paulo, SP; Curitiba, PR; Gurupi, Palmas, TO; Goiânia, GO; Porto Alegre, RS; Rio de Janeiro, RJ; Uberlândia, MG	12: Estados de São Paulo e Bahia	4: São Francisco do Sul, SC; Itapeverica da Serra, SP; Curitiba, PR; Cariacica, ES	2: Itapevi, SP	6: Recife, PE; Cotinga, PA; Fortaleza, CE
Quantidade de CDs e em que locais (Cidade/Estado)	10: Blumenau, SC; Brasília, DF; Cuiabá, MT; Campo Grande, MS; São Paulo, Campinas, SP; Curitiba, PR; Goiânia, GO; Rio de Janeiro, RJ; Uberlândia, MG	CD multicliente em São Paulo. Restante envolve operações de CD in plant ou dedicados (6)	Itajaí, SC	3: Barueri, Itapevi	3: São Bernardo do Campo, SP; Fortaleza, CE
Regiões atendidas pela empresa	Centro-Oeste; Sul; Sudeste	Todo o Brasil	RS; SC; PR; SP; MG; RJ; ES	São Paulo, Grande São Paulo e Interior	Todo o Brasil
Quantidade de carga movimentada por ano (Ton)	199.340	101 Toneladas/2008	65.000	30.000	80.000
Adota sistema de franquias?	Sim	Não	Não	Não	Não
Em caso positivo, quantas franquias?	2	-	-	-	-
Serviços Oferecidos					
Especialidades de transportes	Carga geral; Carga expressa; Produtos sensíveis; Produtos farmacêuticos e cosméticos	Transporte rodoviário e aéreo; Carga lotação (FTL); Carga fracionada (LTL); Transferência; Logística reversa; Hot Line; Overnight; Cargas especiais (dimensão, peso etc.); Rota fechada; Frota dedicada; Milk Run; JIT (Just in Time); Cross Docking	Carga fechado e de alto valor agregado	n.i.	Carga seca em geral
Serviços agregados aos transportes	Armazenagem; Controle de estoque; Embalagem; Montagem de kits e conjuntos; Gerenciamento de transportes; Paletização; Cross-docking; Logística reversa; Desenvolvimento de projetos		n.i.	Armazenagem	Entregas nas principais cidades; Centros de distribuição; Distribuição de produtos; Controle de estoque; Estrutura de armazenagem; Recebimento de mercadorias; Beneficiamento; Montagem de kits e conjuntos; Produtos; Classificação; Calçados; Consolidação; Milk Run; Transporte c
Principais clientes nas áreas de Supermercadista, Atacadista e Distribuidor	Peixoto; Martins; Rede Comper; Supermercado Modelo; Makro; Atacadão	n.i.	Julio Stampa (distribuidor Nestlé); Disjoi; Angeloni	Wal-Mart; Pão de Açúcar; Casa Flora; Kids Company; Lojas Americanas	Wal-Mart; Pão de Açúcar; Lojas Americanas; Centauro; Renner; Riachuelo; TNG; Zoff; Officer; Mizuno; P&G; Zorba; N-Six
Operação					
Total veículos frota própria	450	Sim	50	n.i.	360
Total veículos frota agregada	210	n.i.	120	60	100
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Omnalink	GPS; Nextel; Celular; Sistema TMS	GSM; GPRS; Satelital	Própria/Telefônica	JaburSat; Open Te
Tecnologias utilizadas nas outras operações	n.i.	ERP; WMS; T-mod; I2	Trava 5ª roda; Localizador de carreta	Própria/WMS	WMS; TMS; EDI;
Certificada na ISO 9000?	Sim	Sim	Não	Não	Em processo de ce
Certificada na ISO 14000?	Não	Não	Não	Não	Em processo de ce
Serviços diferenciados oferecidos nas áreas de Supermercadista, Atacadista e Distribuidor	Escolta; Gerenciamento de risco; Segurança patrimonial; Estrutura nas filiais; Expertise de entrega em grandes redes de varejo	Sistema WMS com capacidade para suportar operações robustas no setor de varejo	n.i.	Logística reversa; Cross-Docking; Montagem de Kits; Co-packer warehouse	Caminhões cabide Agendamento e ac

n.i. = não informado

Logística 800	Termaco Fone: 85 3388.5638	Translute Transporte Rodoviário Fone: 11 4143.7422	VialogRBS - Zero Hora Fone: 51 3218.4422
----------------------	--------------------------------------	--	--

T e OL
T
OL

Campos, SP	Fortaleza, CE	Itapevi, SP	Porto Alegre, RS
Barueri, SP (Grande São Paulo); CE; Palhoça, SC; Extrema, MG	10: São Paulo, SP; Aracaju, SE; João Pessoa, PB; Juazeiro do Norte, CE; Maceió, AL; Natal, RN; Recife, PE; Salvador, BA; São Luis, MA; Teresina, PI	4: Resende, Rio de Janeiro, RJ; Serra, ES; Simões Filho, BA	3: Porto Alegre, RS; Curitiba, PR; São José, SC
Campos, Cotia, SP (Grande São Paulo); CE	5: Imperatriz, MA; Feira de Santana, BA; Vitória da Conquista, BA; Petrolina, Suape, PE	Itapevi, SP	43 em toda a Região Sul
	Nordeste; São Paulo	Resende, Rio de Janeiro, RJ; Serra, ES; Simões Filho, BA	Região Sul
	85.492.265	n.i.	15.000
	Sim	Não	Não
	1	-	-

Algodão e têxtil	Nordeste Express: Entregas rápidas para qualquer lugar do Nordeste; Termaco Express: Entregas interligando Sudeste e Nordeste; Termaco SETEX: Entrega de São Paulo para Fortaleza, Teresina e Recife em apenas 3 dias	Lotação	Fracionado
Lojas de departamento e varejo; Classificação e etiquetagem; Armazenagem e controle de qualidade para atendimento 24 horas; Mercadorias em caixas para manipulação e preparação de pedidos; Distribuição de têxteis e acessórios de fornecedores e "Milk Run"; Montagem de packs	Armazém geral e distribuição; Gestão de estoques; Mecanização e paletização; Emissão de documentos fiscais; Transporte de cargas diversas; Cross-Docking; Logística de cabotagem; Logística reversa; Rastreamento on-line; SIC on-line (Sistema de Informação ao Cliente); Serviços de coleta (Milk Run)	n.i.	n.i.
Açúcar; Carrefour; Pullman; Bimbo; Leader; Besni; C&A; Marisa; Pernambucanas; Bomp; Adidas; Lacoste; M. Havaianas; Timberland;	Ambev; Apiguaná Comércio; Casas Pinheiro; Cia. Bras. Distribuição; Comercial Ibiapina; Dozi Distribuidora; Freitas Varejo; José Abraão Otochi; Jotuje Distribuidora; Makro Atacadista; MWN Distribuidora; Norsa Refrigerantes; Planeta Supermercado; Primo Schincariol; Supermercado Cometa; União Comércio; Vip Tintas; Bompreço	Michelin; Black & Decker; Procter & Gamble; Bauducco	Grupo RBS; Catálogos Hermes; Editora Globo

	195	n.i.	0
	200	n.i.	950
	Sim	Sim	Parcialmente
Autotrak; Sascar (Satelital)		n.i.	GPRS; Satélite
RFID; RMS	Telefonia móvel	n.i.	Depósitos com coletores sem fio; WMS
Implementação	Em implantação	Sim	Não
Implementação	Não	n.i.	Não
Manuseio; Manipulação de produtos; Acompanhamento de entregas	Transporte de cargas paletizadas para grandes redes de supermercados, com horário agendado; Trabalho com máquinas envolvidoras, para aplicação de filme de polietileno	n.i.	Montagem de kits

NIVELADORES DE DOCA CARGOMAX.

Um nível acima em sistemas para docas.



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

Multimodal**ERP**

Transportadora Scalet adota solução da Mega Sistemas

Por conta do segmento de transportes estar cada vez mais competitivo e o mercado extremamente exigente, a Transportadora Scalet (Fone: 11 4013.7800) entende que é fundamental ter o gerenciamento integrado de todos os departamentos, bem como um controle total de todas as operações, buscando sempre uma prestação de serviços de primeira qualidade e a referência no mercado logístico.

Partindo desta ótica, recentemente a empresa implantou uma solução desenvolvida pela Mega Sistemas (Fone: 0800 7706644) – o Mega Transportes, que possui como principais características técnicas as ferramentas multiempresa, multiusuários, multimoedas e multicamadas, utilizando banco de dados Oracle e acesso via web. Segundo Waldir Scaravelli, diretor da Mega Sistemas, a solução oferece ao cliente acesso às informações para avaliação de desempenho, prazos de entrega, otimização de recursos humanos e materiais.

Ele destaca como diferenciais do Mega Transportes as análises por projetos, centros de custo, operações, cliente, análise de ociosidade, performance e facilidade na obtenção do custo das operações. “O sistema possui ferramentas gerenciais como o Mega Intelligence, Mega Geo e QlikView (BI). Possui também o módulo integrador que permite a integração de sistemas utilizando o padrão XML”, explica, acrescentando que a solução da Mega está preparada para SPED Contábil e SPED Fiscal, NFe e CTe, além de Analisador SPED, ferramenta de análise das incoerências e inconsistências do envio do arquivo SPED, antes do mesmo ser enviado à receita federal.



A Scalet integrou seu sistema operacional e administrativo com a solução da Mega Sistemas

As empresas apontam que o projeto recebeu investimentos da ordem de R\$ 150 mil e já proporcionou redução de quase 10% dos custos da transportadora, por meio do gerenciamento de todas as operações relacionadas ao transporte de carga e controle do desempenho e manutenção da frota de veículos, possibilitando a otimização de tempo na entrega de mercadorias. “O Módulo Transporte foi essencial para garantir a eficácia em nossa operação. Além disso, é bastante didático e fácil de operar, facilitando todo o processo de implantação”, comenta o gerente de Custos da Scalet, Luís Amauri Scalet Filho.

Ele conta que a ideia do projeto, iniciado em 2008, surgiu pela necessidade de a transportadora ter uma solução integrada de alta qualidade que possuísse ferramentas que atendessem às suas necessidades na plenitude. Como toda e qualquer grande mudança, o

processo de implantação – que durou cerca de um ano e mobilizou todos os setores da empresa – foi trabalhoso, requereu comprometimento e ritmo uniforme de trabalho.

O mercado atual está atravessando momentos difíceis e, de acordo com Scalet Filho, a Transportadora Scalet, que é especializada no transporte de cargas secas e produtos químicos e controlados, sente diretamente as consequências negativas que alguns segmentos estão enfrentando. Com isso, a empresa julga serem fundamentais medidas que tragam retorno imediato, como controle, redução dos custos e gestão forte de clientes e parceiros. “Nossos clientes têm toda e qualquer informação em tempo real, além de relatórios gerenciais, curvas ABC e gráficos com indicadores preciosos. A Scalet busca sempre a melhoria e o crescimento contínuo e sustentável”, afirma.

E falando em melhorias e crescimento, não tem como não falar sobre investimentos. Sendo assim, Scaravelli, da Mega, vê o fornecimento de soluções para o segmento de logística como uma grande oportunidade para os próximos anos. Segundo ele, as principais razões que sustentam esta visão são “a crescente importância que o segmento terá para o País nos próximos anos – sem ele, as taxas de crescimento da economia serão sempre limitadas; a necessidade de modernização do segmento para atender a uma demanda crescente e mais exigente; e uma provável consolidação do setor, que certamente acirrará a competição entre as empresas”.

No entanto, o diretor da empresa de soluções acredita que a situação atual ainda é de

incerteza quanto à velocidade com que o setor de logística se adequará a este provável cenário futuro. Para ele, o desenvolvimento de uma eficiente cadeia logística está atrelado a grandes investimentos – públicos e privados – que precisam ser efetuados na infraestrutura do País, sem os quais o setor não deslança. “São investimentos maciços em rodovias, ferrovias, portos e aeroportos. Porém, o governo atual não tem agido neste sentido, nem está criando um ambiente propício para que os investimentos privados aconteçam”, explica.

Apesar dos entraves citados, Scaravelli revela que, em 2008, a Mega registrou um faturamento de R\$ 37,6 milhões, o qual representa um crescimento de 30% em relação ao ano anterior. Ele diz que a oferta de serviços foi o destaque, mesmo considerando o cenário econômico atual, sendo que grandes oportunidades estão concentradas no segmento de transportes, no qual há uma expectativa da empresa triplicar os negócios em 2009. ●



Scaravelli: “a solução oferece ao cliente acesso às informações para avaliação de desempenho, prazos de entrega, otimização de recursos humanos e materiais”

Aéreo

Azul cria empresa de carga aérea expressa



Cada aeronave pode transportar em média 800 quilos de carga por voo

A Azul Linhas Aéreas Brasileiras (Fone: 0800 7021053) acaba de lançar a Azul Cargo, empresa que começa a operar com carga expressa em quatro cidades: Campinas, SP, Salvador, BA, Fortaleza, CE, e Recife, PE. E até dezembro deste ano, já deve operar em toda a malha aérea servida pela empresa.

Será utilizado pela nova companhia o espaço disponível dos porões das 12 aeronaves Embraer 190 e 195 que compõem hoje a frota da Azul. Cada uma pode transportar em média 800 quilos de carga por voo. "A ideia é levar para o transporte de carga os mesmos diferenciais da nossa companhia, a pontualidade, a regularidade e o serviço de qualidade", afirma Pedro Janot, presidente da Azul.

A empresa começa a operar com duas opções de envio de remessas: Azul Cargo 2 horas e Azul Cargo Amanhã. O primeiro é feito para remessas urgentes, que podem ser despachadas até duas horas antes da decolagem de um voo e retiradas duas horas depois da chegada daquele voo no destino. Neste caso, o limite é de 30 kg por volume, totalizando 100 kg por embarque.

Já o Azul Cargo Amanhã trabalha com retirada da carga em até 24 horas depois do despacho na origem e aceita 30 kg por volume, totalizando 500 kg por embarque.

História

Desde os primeiros meses de planejamento da nova companhia, ainda antes de se chamar Azul, havia a ideia de aproveitar o espaço para o transporte de cargas. Mas, em função do ritmo acelerado de implantação, o tema foi deixado de lado por uns meses.

Em abril deste ano, uma consultoria foi contratada e a nova unidade de negócios começava a ser desenhada. A aprovação junto ao Comitê Executivo da companhia saiu em 3 de junho e no dia 17 de agosto foi feita a primeira remessa de carga.

"Vamos oferecer ao mercado rapidez no transporte de pequenos volumes porque temos em nossa malha ligações ponto a ponto entre as cidades com frequência", garante o engenheiro A. Flávio Costa, diretor de logística da Azul. ●

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

FENATRAN

17º Salão Internacional do Transporte

26 a 30 de
outubro
2009

Anhembi | São Paulo - SP

VOCÊ NA ROTA DOS
GRANDES NEGÓCIOS DO SETOR

O maior centro gerador de negócios do setor na América Latina
Participe!



• Caminhões e Veículos • Implementos e Equipamentos • Autopeças, Motores e Pneus • Combustíveis, Derivados e Componentes • Equipamentos para Oficinas, Terminais e Movimentação de Carga • Transportadores Modais de Carga • Equipamentos de Informática, Segurança e Outros • Bancos, Financeiras e Seguradoras • Entidades e Serviços.

www.fenatran.com.br

Ao fazer o credenciamento on-line, mencione o nome da revista.



Organização e Promoção:



Afiliada à:



Iniciativa:



Apoio Institucional



Local:



Medicamentos

Logística é fundamental na atuação da Sar

A comercialização de medicamentos de alta tecnologia e complexidade, que é o foco de atuação da Sar (Fone: 11 5591.5020) — empresa fundada há cerca de 20 anos, em virtude da existência de produtos que não são encontrados em farmácias e drogarias e que necessitam de condições diferenciadas de acondicionamento e transporte —, vem recebendo cada vez mais investimentos para aumentar a segurança e a eficiência das operações.

Carlos Alberto Silva, fundador e presidente do Conselho da empresa, destaca que dentre os avanços tecnológicos conquistados nos últimos anos estão a rastreabilidade, a implantação do selo de segurança à prova de fraude, a instalação de câmaras frias e o controle de temperatura monitorado 24 horas, entre outros aspectos ligados à logística.

Segundo Silva, a estrutura logística da companhia é muito complexa, extravasando a questão da frota para a distribuição dos produtos, a qual, a propósito, é terceirizada por empresas especializadas e autorizadas pelos órgãos competentes para atender a esse nicho de mercado. “A maior concentração de pedidos está em São Paulo, SP. Utilizamos somente empresas que são constantemente treinadas e estão autorizadas a transportar medicamentos. As entregas são realizadas com automóveis ou motocicletas”, informa.

A estrutura logística — conforme conta o presidente da Sar — inclui câmaras frias e salas climatizadas para o armazenamento dos produtos, além do selo de rastreabilidade — o principal diferencial da logística da empresa —, que proporciona o controle total do ciclo do medicamento, desde o recebimento até a entrega ao cliente. “É possível, através desse selo, saber quem manipulou os produtos, as condições em que eles foram armazenados, número de lote, data de validade e outras informações. Os dados contidos nos selos de rastreabilidade são armazenados em nossos servidores”, revela.

Todas essas medidas adotadas ao longo do processo se fazem necessárias porque a Sar trabalha com medicamentos específicos para determinados tratamentos, desenvolvidos após várias fases de pesquisas clínicas e altos investimentos.



O selo de rastreabilidade informa quem manipulou os produtos, as condições em que eles foram armazenados, etc.

O processo — da venda à entrega — funciona da seguinte forma: os pedidos são recebidos pelo serviço de televendas e registrados automaticamente no sistema. A partir daí as informações vão para o departamento de logística, que cuida da separação, conferência, embalagem do produto (acondicionamento em caixas de isopor e gelos recicláveis, de acordo com a necessidade, em temperaturas que podem ser entre 2° e 8°C ou entre 15° e 25°C) e localidade da entrega. “São feitas cinco conferências manuais e uma eletrônica para validar o processo de rastreabilidade. As entregas são pessoais, tanto para pessoas físicas, quanto para empresas, pois há sempre um responsável pelo recebimento”, acrescenta Silva.

A eficiência logística é essencial para o andamento das operações da Sar, tendo em vista as exigências que devem ser cumpridas, como: atender às necessidades do cliente que precisa do medicamento; os produtos são perecíveis e precisam chegar ao destino com as mesmas características em que foram enviados; os custos do processo são altos e devem ser aprimorados a todo tempo; o trabalho interno também faz parte do processo e deve ser revisto periodicamente. “Por isso, os investimentos nessa área têm sido bastante expressivos”, justifica o presidente.

A maior dificuldade enfrentada pela empresa no âmbito logístico é a questão da segurança. “Adotamos um sistema próprio, cuidadoso e muito rigoroso”, garante Silva, contando que o acesso às salas climatizadas ou câmaras frias é monitorado por câmaras e liberado somente mediante uma identificação eletrônica. ●



A primeira feira do setor em um dos mais importantes Pólos Logísticos do país!

The first show of the sector in one of the most important Logistics centers in the country!

Números e Expectativas.

- 90 expositores
- 3 dias de feira
- 15 mil visitantes
- Palestras, congressos, networking e rodada de negócios

Sua empresa não pode ficar de fora.

Your company must not left out.

Preços e Condições imperdíveis!

Reserve sua área...

Contato:

11 4526.2637

www.feiradelogistica.com

Multimodal**Distribuição**

DHL Express lança serviços de entrega com hora marcada para a Europa

Uma das divisões da DHL – companhia pertencente ao Deutsche Post DHL (correio alemão) e que tem destaque nos segmentos de logística e de correio express em todo o mundo –, a DHL Express Brasil (Fone: 11 3618.3200) anunciou oficialmente, em agosto último, o início das operações do DHL Express 9:00 e do DHL Express 12:00, serviços de entrega com hora marcada para a Europa.

No Velho Continente, os dois serviços, que desde o ano passado atendem aos Estados Unidos e a alguns países da América Latina, irão cobrir cerca de 80% do território, garantindo que as encomendas e documentos oriundos do Brasil cheguem aos principais centros comerciais de nações como Alemanha, Bélgica, Espanha, França, Inglaterra, Itália, Holanda e Suíça até as 9 ou 12 horas, dependendo do endereço de destino.

Segundo Juliana Vasconcelos, diretora de marketing da DHL Express Brasil, as novas operações chegam para garantir ganho de tempo em processos e negociações entre empresas.



Juliana: “os novos serviços chegam para agregar valor aos clientes atuais”

Ela diz que, caso os horários de entrega previamente estipulados não sejam cumpridos, o contratante do serviço será reembolsado na totalidade do frete, o que demonstra a confiança da DHL Express de que tem capacidade para desempenhar este tipo de trabalho. “Estes novos serviços chegam para agregar valor aos clientes atuais. São como um complemento”, considera.

Um grande diferencial destacado por Juliana é que pouco tempo após a realização da entrega ao destinatário do serviço com hora marcada, o remetente recebe uma notificação por e-mail ou via SMS. Para tal, ele precisa ter feito um cadastro prévio no site da DHL Express. “Temos uma preocupação muito grande em oferecer um leque de serviços bastante amplo. Os serviços de hora marcada foram criados para empresas que têm real necessidade de entregas precisas. É pra quem depende de que a encomenda chegue exatamente no horário determinado”, observa.

A diretora de marketing comenta que os novos serviços podem ser utilizados por empresas de diversos segmentos, mas ressalta que, desde o ano passado, quando do início deste tipo de operação para os Estados Unidos e para países da América Latina, três segmentos têm se destacado na contratação das entregas com hora marcada: instituições financeiras, indústria de maquinários e setor de alta tecnologia. Dessa forma, ela acredita que esta é uma tendência também para as operações que têm a Europa como destino.

O diretor de vendas da empresa, Sérgio Fonseca, conta que os serviços 9:00 e 12:00 garantem uma antecipação de,



Fonseca: “o Brasil ocupa uma posição de relevância para nós”

pelo menos, meio período nas entregas realizadas na Europa. Por exemplo: se uma encomenda demoraria três dias para chegar ao seu destino por vias tradicionais, por meio dos novos serviços da DHL Express Brasil chegaria em dois dias e meio, dependendo, sempre, do CEP do destinatário.

Tanto nos voos para a Europa quanto para os outros países atendidos pela entrega com hora marcada, a DHL Express utiliza uma estrutura composta por um mix de aeronaves próprias e de companhias aéreas parceiras. “Precisamos de flexibilidade porque há diversas saídas durante o dia, para diferentes localidades”, justifica Fonseca.

Ele explica que a empresa realizou alguns investimentos para agregar qualidade aos novos serviços, bem como garantir o sucesso dos outros já existentes. “Nossa frota, que hoje dispõe de 250 veículos, foi aumentada em cerca de 20%. Além disso, contratamos aproximadamente 100 novos funcionários e investimos em tecnologia, mais precisamente

em um call center próprio, formando verdadeiros especialistas em nossos serviços”, comenta, informando que, hoje, no Brasil, a divisão Express tem mais de 13.000 clientes (70% composto por pequenas e médias empresas), cobre 92% do PIB brasileiro, possui 1.004 funcionários e mais de 50 pontos de atendimento.

Resultados

De janeiro a julho de 2009, a DHL Express Brasil registrou um aumento de 9% no volume de remessas em relação ao mesmo período do ano anterior. Só no mês de julho deste ano, o crescimento, em comparação ao mês equivalente em 2008, foi de 19%. “Foi o melhor mês da história da DHL Express no Brasil, onde estamos desde 1979”, festeja Fonseca, que atribui estes números ao crescimento da empresa no mercado doméstico brasileiro e, também, à proposta de novos serviços apresentada.

Além disso, o diretor de vendas aponta que os resultados positivos também estão relacionados ao fato de alguns contratos fechados recentemente pela empresa estarem manifestando os crescimentos projetados quando foram assinados. “O Brasil ocupa uma posição de relevância para nós. É um país que ainda apresenta condições de crescimento”, reconhece.

Por fim, Fonseca admite que a companhia está pegando carona na onda de importações de componentes utilizados pelo setor automotivo na fabricação de veículos. “A indústria automotiva é um grande cliente da DHL Express e o índice de internacionalização dos automóveis está bem alto”, salienta. ●

Reunião Científica

Marinha promove simpósio sobre logística

O CASNAV – Centro de Análises de Sistemas Navais realizou, nos dias 5 e 6 de agosto último, no Rio de Janeiro, RJ, o XII SPOLM – Simpósio de Pesquisa Operacional e Logística da Marinha.

Segundo o professor Roberto Malheiros Moreira, Capitão de Fragata, da Reserva da Marinha do Brasil, o objetivo primeiro desta Reunião Científica, realizada anualmente, é aproximar os Oficiais da Marinha das Universidades e do mercado na área logística.

O evento foi concebido no formato de workshop, mesas redondas, sessões temáticas e minicursos:

- ➔ **Workshops** – ministrados por Oficiais da Marinha da área de TI e empresas voltadas a área logística;
- ➔ **Mesa Redonda** – onde foi discutido o tema “Ferramenta da Pesquisa Operacional para Validar o Processo Decisório nas Forças Armadas”;
- ➔ **Sessões Temáticas** – voltadas para área da logística, transporte, simulação, heurística e estatística, onde foram apresentados trabalhos e artigos científicos da área acadêmica;
- ➔ **Minicursos (3)** – onde foram tratados os temas de cunho acadêmico em Pesquisa Operacional.

“Podemos observar, nestes dois dias em que participamos do simpósio, a alta preocupação existente no tocante à área da nossa Marinha em prover conhecimentos aos seus Oficiais, e, também, de compartilhar com os civis este conhecimento, visando à formação de melhores profissionais na área de Pesquisa Operacional e Logística”, destaca o engenheiro José Carlos V. de Mendonça, da Global Connexion, que esteve no evento. ●

destaque_se

A Essência Design é uma agência de comunicação e tecnologia em sistemas, focada em soluções criativas que destacam seus clientes, gerando resultados em um mercado cada vez mais competitivo



Agenda

Outubro 2009

Missão

Missão Técnica Internacional de Logística – China

Período: 10 a 18 de outubro
Local: Pequim e Xangai
Realização: ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain
Informações:
www.ilos.com.br
reginab@ilos.com.br
Fone: (21) 2132.8566

Fóruns

Fórum Empresarial de Logística e Transportes

Período: 20 e 21 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Aslog
Informações:
www.aslog.org.br
william.carvalho@aslog.org.br
Fone: (11) 3668.5513

Logística, Supply e Demand Chain

Período: 22 de outubro
Local: Porto Alegre – RS
Realização:
Ciclo Desenvolvimento
Informações:
www.portalsupplychain.com.br
ciclo@ciclo.srv.br
Fone: (11) 3862.0959

Feiras

17º FENATRAN – Salão Internacional do Transporte

Período: 25 a 30 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: NTC&Logística/
Reed Exhibitions Alcantara
Machado
Informações:
www.ntcelogistica.org.br
ebalarini@ntc.org.br
Fone: (11) 2632.1500

Fispal Bahia 2009

Período: 27 a 30 de outubro
Local: Salvador – BA
Realização: Brazil Trade Shows Partners (BTSP)
Informações:
www.fispal.com
fispal.sp@fispal.com
Fone: (11) 3234.7725

Simpósio

IV Simpósio Internacional de Soluções de Negócios em RFID

Período: 27 a 29 de outubro
Local: São Paulo e Sorocaba - SP
Realização: Promovisão
Informações:
www.simposiorfid.com.br
simposiorfid@promovisao.com.br
Fone: (15) 3087.5050

Cursos

Processamento de Pedidos e Serviços a Cliente

Período: 2 e 3 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: ENASLOG
Informações:
www.enaslog.org.br
enaslog@enaslog.org.br
Fone: (11) 3668-5513

Gestão das Operações Logísticas

Período: 3 e 17 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
secretaria@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Gestão e Dimensionamento de Estoques

Período: 6 e 7 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Global Connexion
Informações:
www.globalconnexion.com.br
edson.carillo@globalconnexion.com
Fone: (11) 3521.7038

Logística – Ênfase em Meio Ambiente

Período: 8 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Interlogis
Informações:
www.interlogis.com.br
interlogis@interlogis.com.br
Fone: (11) 3862.5670

Planejamento de Materiais

Período: 14 e 15 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Elimar Consultoria
Informações:
www.elimarconsult.com.br
elimar@elimarconsult.com.br
Fone: (11) 4797.2172

Logística da Produção/PPCP

Período: 14 e 15 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Global Connexion
Informações:
www.globalconnexion.com.br
edson.carillo@globalconnexion.com
Fone: (11) 3521.7038

Liderança em Logística

Período: 16 e 17 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Aslog – Associação Brasileira de Logística
Informações:
www.aslog.org.br
william.carvalho@aslog.org.br
Fone: (11) 3668.5513

Desenvolvimento de Supervisores de Logística e Almoarifado - Módulo II

Período: 17 de outubro de 2009
Local: Alphaville – SP
Realização: CENTERLog
Informações:
www.centerlog.com.br
contato@centerlog.com.br
Fone: (11) 4195.2715

Transporte Terrestre de Produtos Perigosos

Período: 19 a 22 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Concepta DG Compliance
Informações:
www.concepta.com.br
treinamento@concepta.com.br
Fone: (11) 2602.1700

Projetos Logísticos

Período: 20 e 21 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: TigerLog
Informações:
www.tigerlog.com.br
beatriz@tigerlog.com.br
Fone: (11) 2694.1391

Gestão de Estoques na Cadeia de Suprimentos

Período: 20 e 21 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain
Informações:
www.ilos.com.br
capacitacao@ilos.com.br
Fone: (21) 3445.3000

Logística – Ênfase em Acondicionamento

Período: 22 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Interlogis – Logística & Embalagem
Informações:
www.interlogis.com.br
interlogis@interlogis.com.br
Fone: (11) 3862.5670

Logística Total

Período: 23 e 24 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Elimar Consultoria
Informações:
www.elimarconsult.com.br
elimar@elimarconsult.com.br
Fone: (11) 4797.2172

Manutenção de Segurança em Equipamentos de Lçamento

Período: 26 a 28 de outubro
Local: Belo Horizonte – MG
Realização: TTE – Treinamento Técnico Especializado
Informações:
www.tte.com.br
tte@tte.com.br
Fone: (31) 3224.8171

Medidores de Performance Aplicados à Logística

Período: 26 de outubro
Local: Vitória – ES
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
secretaria@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Transporte e Distribuição

Período: 30 e 31 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: ENASLOG
Informações:
www.enaslog.org.br
enaslog@enaslog.org.br
Fone: (11) 3668-5513

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

**Estamos de casa nova
mas a filosofia do
bom atendimento
continua a mesma!**

NOVO ENDEREÇO:

**Av. José Alves de Oliveira, nº 710 - Galpão B1
Condomínio Industrial Majestic
Parque Industrial de Jundiaí
CEP: 13213-105 - Jundiaí - SP
Tel: (11) 4525-5595**



nosso trabalho é poupar o seu.



11.4525.5595

www.disktrans.com.br

Visite nosso site e
conheça nossas unidades!

Transporte e Armazenagem

Grupo Rentank

Soluções em Operações Logísticas



Galpões para Armazenagem

- Galpões em estrutura metálica, com fechamento em lona vinílica e telhas zincadas.
- Sem necessidade de fundação e maior pé direito do mercado.
- Vãos livres de 10 à 40 metros.
- Pode ser instalado em qualquer tipo de solo.

HOMOLOGADO
PARA TRANSPORTE DE
PRODUTOS
PERIGOSOS



Contentores Rígidos e Articulados

- Contentores tipo IBC em Aço Inoxidável, Aço Carbono e Polipropileno.
- Para transporte e armazenagem de produtos líquidos, pastosos, perigosos ou não.
- Para as áreas química, alimentícia, farmacêutica, cosmética e de tintas.
- Serviços de descontaminação e inspeção periódica com certificação no INMETRO.

Locação e Venda

Rua Islândia, 280
Taboão da Serra - SP - Brasil
06785-390
Tel.: +55 (11) 4138-9266
Fax: +55 (11) 4137-3599
www.rentank.com.br

grupo
Rentank



Minitank
contentores



Flexotank
contentores



Macrogalpões
armazenagem



Maxtenda
eventos