



LogWeb

NOTÍCIAS

AN01- NÚMERO 2 - 2002

■ Publicação integrante do Portal www.logweb.com.br ■ A multimídia a serviço da logística ■

Operadores logísticos: Um retrato do setor, hoje, no Brasil

Embora ainda um pouco conturbado – culpa das empresas sem qualificação para atuar como operadores logísticos, segundo os especialistas – o setor se apresenta em franco desenvolvimento no Brasil. ■ PÁGINA 8

**Carrefour terceiriza
contagem de estoques** ■ PÁGINA 3

**Sadia monitora temperatura
em caminhões** ■ PÁGINA 5

**A logística no e-commerce
do Pão de Açúcar** ■ PÁGINA 13



**Cetesb disponibiliza
banco de dados sobre
produtos perigosos** ■ PÁGINA 12



Este jornal e
mais informações
estão no portal
www.logweb.com.br

EDITORIAL

Estamos em permanente evolução

Graças ao amplo apoio que recebemos dos profissionais de logística de todo o país, estamos publicando a segunda edição do LogWeb Notícias já em novo papel, de melhor qualidade.

Isto só foi possível pela receptividade que a publicação e o site encontraram no mercado – e, portanto, melhorar constantemente passou a ser nossa obrigação, também como forma de retribuir este apoio recebido.

Outra razão para o sucesso do LogWeb Notícias foi a ampla distribuição e divulgação do mesmo.

Foram distribuídos quase 10.000 exemplares do jornal em todo o Brasil, o que, considerando que cada exemplar é lido, em média, por cinco pessoas, perfaz uma público leitor de quase 50.000 profissionais. Além disso, foram enviadas cerca de 4.000 mensagens, via internet, convidando os profissionais a visitarem o site e, também, acessarem o jornal, que se encontra na íntegra na internet. O elevado número de visitas ao site também foi outro fator a confirmar o sucesso deste empreendimento. Cerca de 20.000 internautas acessaram o site do logweb no mês de março último.

E não vamos parar por aí. Queremos incrementar mais e mais estes nossos veículos de comunicação, sempre transformando-os e fazendo com que atendam plenamente às necessidades do mercado e à velocidade imposta pelos novos tempos.

Agora, vamos falar um pouco desta segunda edição do jornal LogWeb Notícias, que dá destaque aos operadores logísticos.

Mais de uma dezena das maiores empresas do setor no Brasil fazem um balanço, mostrando os problemas enfrentados, as perspectivas e o que pode ser feito para melhorar a logística no Brasil, dado o seu papel fundamental para as empresas manterem-se competitivas.

O nosso objetivo, com esta matéria central, é mostrar como está o setor nos dias de hoje, para onde caminha e quais os cuidados que as empresas devem tomar quando da decisão de

terceirizar suas operações logísticas e, mais ainda, na hora de eleger a empresa que se dedicará a esta importante tarefa. Mas, outras matérias não menos importantes integram esta edição do LogWeb Notícias. Aliás, queremos alertar aos profissionais do setor que, no portal, estamos sempre inserindo notícias que, considerando a sua importância e validade, também podem vir a integrar as páginas do jornal – como é o caso das notícias sobre a instalação da filial da Ameise e da fábrica da Esmena, que publicamos em primeira mão no portal.

O nosso objetivo é oferecer informações sérias, objetivas e, realmente, de importância para os profissionais de logística.

Lembramos aos que quiserem continuar recebendo o jornal, por favor, enviemos um e-mail (jornalismo@logweb.com.br) com os seus dados (nome, cargo) bem como de sua empresa (nome completo, endereço, fone, fax, endereço eletrônico). Também informamos que o jornal pode ser encontrado no portal www.logweb.com.br de duas formas: em html e no formato pdf, sendo facilmente consultado e até impresso.

● O Editor

PALAVRA DE LEITOR

“Acuso e agradeço o recebimento do seu jornal. Parabéns! É com grande satisfação que vejo o nome da Editora Atlas atrelado a uma iniciativa de expressão como esta. Tenho a certeza de continuar a contar com nosso apoio.”

Fernando Alves
Assessor de Imprensa Editora Atlas

“Cumprimentamos a direção do Portal LogWeb pelo oportuno lançamento do jornal LogWeb Notícias, direcionado à logística. Trata-se, como tivemos a oportunidade de constatar pela leitura do primeiro número, de publicação fadada ao sucesso e que, com certeza, prestará importantes serviços aos segmentos. Parabéns toda a equipe, apresentando sinceros votos de pleno êxito.”

Odilon Brandão Melo
Diretor-Presidente Di-Ci Logística – Armazenagem e Transporte

“Congratulações por mais este canal com o público de logística. Desejamos ao Portal LogWeb muito sucesso.”

Selma Queiroz
Coordenadora de Marketing HHP Brasil

“Quero parabenizar esta excelente equipe pela ideia de promover este portal com excelentes empresas do segmento de logística. Faço votos que a trajetória do LogWeb seja repleta de bons negócios e parcerias.”

Wagner Brozina
Chefe de Vendas Saturnia Sistemas de Energia

“Como sempre, o competente Wanderley e equipe à frente das melhores inovações do nosso setor. Parabéns!”

Lineu Penteado
Presidente Unihold

“Olá, Wanderley e demais amigos do LogWeb! Visitei o site e já andei dando uma olhada no jornal on-line. Parabéns!!! Ótimo trabalho!!!”

Eugênio Câmara
Núcleo de Pesquisas em Logística, Transportes e Desenvolvimento (NUPELTD) da Universidade Federal do Ceará (UFC)

“Caro Editor, Gostaria de receber mensalmente o jornal impresso, que achei interessantíssimo e muito bem elaborado!”

Rubén Dario
Gerente de Logística da Still

“Prezados Senhores, Meus parabéns pela publicação LogWeb Notícias. Sempre é muito bom ter novos veículos de comunicação especializados, principalmente em segmentos que são mais restritos. O primeiro número já mostrou que o sucesso será inevitável, se o editorial do periódico continuar com a mesma filosofia. Também gostaria de agradecer pelo recebimento do jornal”

Entretanto, como profissional de transportes de cargas, via marítima e rodoviária, professor universitário de COMEX - Transportes e Seguros, autor e proprietário do site www.guiadostransportes.com.br, tomo a liberdade de fazer um comentário sobre a matéria principal ‘Logística: O que se espera do profissional do setor’. A matéria foi muito bem desenvolvida, jornalisticamente se é assim que se fala. Porém, quanto à opinião dos profissionais, ficou claro que os mesmos estão mais preocupados em dar treinamentos e cursos, ‘criar’ profissionais polivalentes, criar especialistas em RH e outros. Mas nenhum deles se preocupou com este profissional precisa CONHECER de TRANSPORTES, ARMAZÉM, SEGUROS e outros assuntos técnicos sobre os temas, para que possamos realmente fazer ou administrar um boa logística. Sem estes conhecimentos, todas as características mencionadas na matéria, ajudarão a ser um profissional eficiente, e não eficaz.”

Paulo Mendonça
Gerente Wilson Sons

MOTIVAÇÃO

Aproveite as mudanças e viva

A qualidade das nossas expectativas determina a qualidade das nossas ações.’ André Godin.

Será que as coisas mudam para melhor ou para pior? Isso depende inteiramente de você. A mudança é neutra. Por si só, ela não é boa ou má. Ela é apenas uma mudança. Se as coisas não mudassem, nada aconteceria em nossas vidas.

Infelizmente, muitas pessoas ficam

paralisadas pelas mudanças. Isso faz com que percam muitas oportunidades. O medo do fracasso mantém a maioria das pessoas fora do jogo. Mas, uma vez que você tenha experimentado o fracasso, e mesmo assim tenha se levantado e dado a volta por cima, o que ficará desse medo? Como dizem os chineses, não tenha medo de mudar lentamente. Tenha apenas medo de ficar parado.

Não importa se está bem preparado, se é inteligente, se tem contatos, ou se tem toda a técnica do mundo – os resultados que você terá dependem completamente das ações que você tomar. Pensamento positivo e foco positivo vão apontar para o caminho certo. Mas é o esforço positivo, sustentado, que vai levá-lo para onde você quer ir.

Algumas pessoas dizem: “Talvez. Eu gostaria. Estou pensando nisso. Estou tentando. Eu queria. Se... Mas...” Outras dizem simplesmente: “Eu vou”.

Quem você pensa que tem mais chances de alcan-

çar seus objetivos?

Pessoas que tiveram sucesso no passado têm mais chances de obter sucesso no futuro. Por que? Será por que são mais ‘sortudas’? Existirá algum segredo? Será que elas descobriram um fórmula mágica para evitar as dificuldades e atrair somente boas oportunidades? É claro que não.

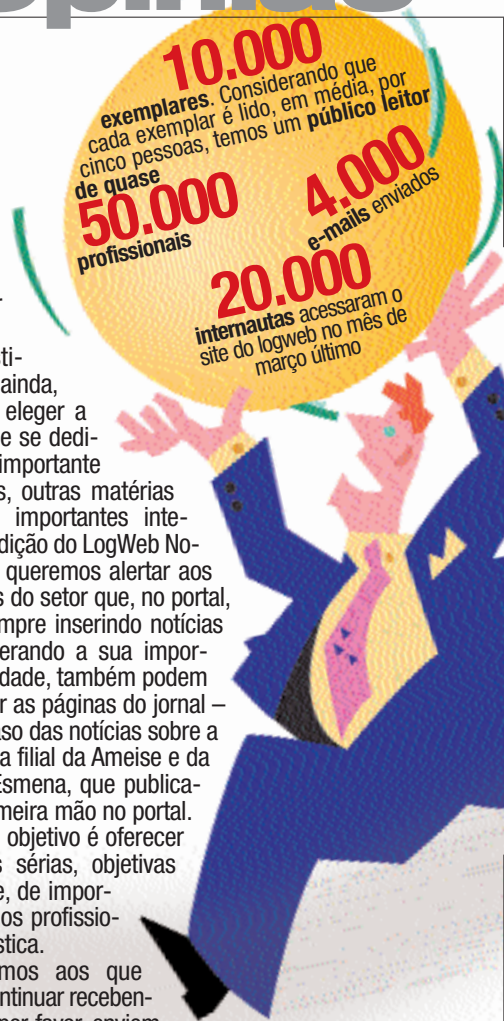
Pessoas de sucesso vivem no mesmo mundo que todos vivemos, com os mesmos desafios, o mesmo conhecimento e a mesma sorte. A diferença entre o sucesso e a mediocridade não é o que recebemos da vida, mas, sim, como respondemos a isso.

Em qualquer dia, em qualquer situação, com qualquer pessoa, você pode escolher viver com uma atitude positiva e vencedora. Mantenha isso em mente: as coisas provavelmente nunca vão melhorar se você não melhorá-las.

Vá em frente. Seja feliz agora. Não existe porque economizar sua felicidade para o futuro. Ser feliz agora não significa que você esteja ‘gastando’ de alguma forma sua felicidade no futuro. Na verdade, ser feliz aumenta suas chances de continuar feliz.

Não existe porque esperar as coisas melhorarem. Muitas pessoas com muito menos do que você são bem felizes. Lembre-se: a felicidade está no trajeto, não no destino. De alguma forma você foi abençoado ou abençoada com a vida – aproveite-a.

● **Raúl Candeloro** (www.raulcandeloro.com.br) é palestrante e editor da revista VendaMais®, além de autor dos livros Venda Mais e Negócio Fechado e responsável pelo site VendaMais® (www.vendamais.com.br).



<h1>LogWeb</h1> <p>Publicação mensal, especializada em logística, do Portal LogWeb</p>		
<p>NOTÍCIAS</p>		
<p>Editor – Wanderley G. Gonçalves jornalismo@logweb.com.br</p> <p>Produção – Corpo 17 corpo17@corpo17.com.br</p> <p>Marketing – José Luiz Nammur jlnammur@logweb.com.br – Valéria Lima valeria.lima@logweb.com.br</p>	<p>Comercial – Deivid Roberto Santos roberto.santos@logweb.com.br</p> <p>– Marcos Cardoso marcos.cardoso@logweb.com.br</p>	<p>Redação, Publicidade, Circulação e Administração: Rua Joaquim Pita, 97 (Chora Menino) CEP 02466-040 – São Paulo (SP) Brasil Fones: (11) 6979.0257 / 6979-5246 Fax: (11) 6236.3069 - www.logweb.com.br</p>
<p><i>Os artigos assinados não expressam, necessariamente, a opinião do jornal.</i></p>		

Rápidas



Empresa paulista faz reciclagem de big-bags

Instalada na cidade de Conchal, próxima a Araras, no Estado de São Paulo, a Begllim Comercial é especializada na reciclagem e recuperação de contentores flexíveis de polipropileno (big-bags). Entre os serviços oferecidos estão a coleta, lavagem, manutenção e devolução, além de outros, como de locação, administração e logística deste produto.

A Begllim movimenta hoje cerca de 32 mil big-bags por mês, na unidade de Conchal, os quais são recolhidos por caminhões próprios, lavados, secos e, se necessário, costurados. E está inaugurando sua primeira filial, na cidade de Jardinópolis, próxima a Ribeirão Preto (SP), onde terá condições de movimentar em torno de 40 mil big-bags por mês.

● **Mais informações:**
www.begllim.com.br
fone: (19) 3866.3331

Serviços de armazéns gerais

A EBA - Empresa Brasileira de Armazenamento é especializada nos seguintes serviços na área de armazéns gerais (cargas secas): recebimento, inspeção e conferência; descarga; movimentação interna; estocagem e etiquetagem; controle do estoque; separação de pedidos e embalagens; consolidação de cargas; carregamento; emissão de documentos fiscais; distribuição física e transporte. Também oferece serviços adicionais de EDI, locação de pátio (60.000 m²), PDI, unitização e desunitização de contêineres, além de cross-docking. A empresa pode operar, também, com produtos químicos e inflamáveis.

● **Mais informações:**
www.eba.com.br
fone: (11) 4357.3573

ARMAZENAGEM

Carrefour terceiriza contagem de estoques

A WIS Boucinhas & Campos foi a escolhida para realizar a contagem dos estoques em metade das 22 lojas do Carrefour no Estado de São Paulo, já que a empresa aderiu à terceirização destes serviços.

“A terceirização da tomada de inventários de estoques pelos Supermercados Champion - do Grupo Carrefour - foi decidida após a execução, pela WIS Brasil Boucinhas & Campos, de alguns inventários de avaliação, que definiram a conveniência de se estabelecer procedimentos padrões de parceria, de acordo com as exigências de exatidão e isenção qualitativa e quantitativa dos resultados”, informa Rodrigo Grimaldi, diretor geral da WIS Boucinhas & Campos.

Solução focada no varejo

Surgida em 1998, a joint-venture entre a Boucinhas & Campos Auditores Independentes e a WIS - Washington Inventory Service, empresa americana do setor de inventários de estoque, tem por objetivo oferecer às grandes redes de varejo do país - lojas de departamento, supermercados, farmácia e material de construção, entre outras - um sistema com capacidade para contar 4 milhões de itens em apenas 8 horas.

Segundo Grimaldi, a partir do desenvolvimento de um aplicativo de interface dos sistemas do cliente da WIS Brasil Boucinhas & Campos, torna-se possível, com um coletor de dados, a captura por leitura ótica dos códigos de barra dos produtos existentes numa loja, total ou parcialmente, e o processamento destes dados por quantidade e descrição dos mesmos, bem como a emissão de um relatório ao final do inventário. Isto tudo com uma duração aproximada de 8 a 10 horas entre os horários de fechamento e abertura da loja, com um número de contadores adequados a qualquer que seja a quantidade de produtos a serem contados.

Vantagens

Segundo o diretor da WIS Boucinhas & Campos, a grande vantagem ao se contratar uma empresa na contagem dos estoques é que a loja não precisa ser fechada para balanço, para o

serviço ser efetuado: “os auditores vão para a empresa e trabalham ao lado dos funcionários”. Ainda de acordo com Grimaldi, a vantagem principal é que, com este sistema, é possível evitar as fraudes, pois há condições de saber exatamente o que está sendo desviado do estoque e por quem.

Na verdade, são várias as vantagens apontadas com a terceirização dos serviços de contagem de estoques. Por exemplo, a acuracidade, já que os procedimentos de contagem são padronizados, com equipamentos de contagem especialmente projetados e pessoal especializado.

Também há o fator economia, segundo o diretor da WIS Boucinhas & Campos, pois é possível minimizar as horas extras de funcionários em treinamento e no tempo de contagem. “Desta maneira, o funcionário fica liberado para atender o consumidor, sem investimento em coletores de dados e desenvolvimento de sistemas.”

Outra vantagem é a rapidez, pois o sistema garante a conclusão no tempo estabelecido. Além disso, os procedimentos de contagem e de auditoria podem ser ajustados para situações especiais sem afetar a acuracidade.

Mais uma vantagem é a obtenção de resultados objetivos e independentes, pois a contabilidade do cliente tem a confiança de resultados que vêm de fonte independente da tomada de decisões.

Não às perdas

“Vale lembrar que, no Brasil, as perdas nos estoques chegam a 3%. Nos Estados Unidos, onde o processo de terceirização dos estoques é antigo, as perdas não ultrapassam 1%. E reduzir as perdas significa aumentar o lucro”, afirma Grimaldi.

Ele finaliza informando que, nos Estados Unidos, o inventário de estoques movimenta US\$ 1 bilhão, e a WIS é responsável por um quarto (US\$ 250 milhões) desse mercado. “No Brasil, a terceirização do inventário de estoques é nova e existe potencial para crescer 10 vezes. A expectativa é que o setor apresente crescimento de 30% ao ano”, conclui.



Rodrigo Grimaldi,
diretor geral da
WIS Boucinhas &
Campos.



Linde
EMPILHADEIRAS

GP	11	3600.2609	MG	01	3480.7000	PA	01	382.7171
SP	18	5250.8704	PR	01	278.8824	PE	01	5424.1104
DF	19	3280.6657	RS	47	311.8145	CE	06	280.2100
PJ	21	3264.7000	PB	01	472.1121	RN	01	203.1750
MS	27	5818.1076	MT	04	272.8725	AM	02	638.6515

ACESSÓRIOS PARA EMPILHADEIRAS

Baterias com agito de eletrólito apresentam vantagens

Em relação às tradicionais baterias, as dotadas de sistema de agito de eletrólito apresentam algumas vantagens. Quem as aponta é Wagner Brozinga, gerente de vendas nacional da Invensys Energy Systems South America (Saturnia), empresa que possui esta tecnologia aproximadamente há oito anos, através da Varta Europe. "Na Europa, esta tecnologia é utilizada há mais de 10 anos, e aqui no Brasil já temos operando há mais de seis anos", diz ele.

O processo

Explicando o funcionamento das baterias com agito de eletrólito, Brozinga diz que, nas convencionais, durante o processo de descarga, ocorrem as seguintes reações químicas: $PbO_2 + Pb + 2H_2SO_4 \Rightarrow 2PbSO_4 + 2H_2O$. "Observa-se que o ácido sulfúrico é, portanto, consumido na descarga, ficando agregado quimicamente às placas, diminuindo a densidade do eletrólito", explica o gerente de vendas.

Falando do processo, ele informa que o ácido sulfúrico é dissociado durante a descarga em "2H+" e "SO₄". O "H+" passa na direção da

corrente para a placa positiva, e combina com o oxigênio do "PbO₂", formando água "H₂O". O "SO₄" reage com o "Pb" liberado da placa positiva e, também, com o "Pb" da placa negativa, formando "PbSO₄" em ambas as placas durante a descarga.

"Quando as placas estiverem saturadas de sulfato de chumbo 'PbSO₄' não fluirá mais corrente entre elas, e a descarga estará terminada. Após a descarga, a bateria deverá repousar por um período mínimo de 4 horas para sua temperatura chegar próxima à do ambiente", informa Brozinga.

Em seguida, ele explica a carga aonde ocorre a reação inversa, ou seja: $2PbSO_4 + 2H_2O \Rightarrow PbO_2 + Pb + 2H_2SO_4$. "Portanto, percebemos que neste processo químico o ácido sulfúrico do eletrólito, o dióxido de chumbo na placa positiva e o chumbo esponjoso da placa negativa estão sendo regenerados."

Ainda de acordo com o gerente de vendas da Invensys, os gases hidrogênio e oxigênio são desprendidos das placas negativas e positivas, respectivamente, sendo mais acentuados no final da carga, ou seja, quando a bateria já atingiu a tensão



de 2,40 V.P.E. Após 2,33 V.P.E, a liberação de gases é maior, fazendo com que o eletrólito borbulhe, recebendo o nome de gaseificação.

Isto é resultado da decomposição da água por excesso de corrente não utilizada para decompor o sulfato das placas. "A gaseificação tem o efeito de homogeneizar o eletrólito, que tem o ácido com densidade maior no fundo do vaso e densidade menor nos níveis superiores dos elementos", informa Brozinga, acrescentando que, após esta carga, a bateria deverá sofrer um repouso de 4 horas para sua temperatura chegar próxima do ambiente.

Particularidades

Nas baterias com sistema de agitação de eletrólito, segundo o gerente de vendas, os carregadores

possuem uma bomba de ar comprimido com vazão determinada, conforme a bateria e aprovado na fábrica, o qual determina a melhor forma desta recarga.

"Com a mais avançada tecnologia do sistema de agitação do eletrólito, o processo eletroquímico da recarga é acelerado em 30% pela vazão do ar comprimido, que é recebido do carregador (com isto, a energia elétrica consumida nos carregadores também é reduzida em 30%). Sendo assim, fica extinto o repouso antes da recarga e após."

Brozinga salienta que, com a tecnologia do agito de eletrólito há um ganho em resfriamento automático da bateria, uma vez que o eletrólito fica circulando em todo o momento da recarga, se homogeneizando constantemente com a água.

Ele informa que, com a homogeneização eletrolítica fica extinta a estratificação do ácido ocasionado pela adição de água após a carga, ou seja, as densidades passam a ser única tanto na parte inferior quanto na superior.

"O consumo de água também é reduzido com a tecnologia de agito de eletrólito, uma vez que a temperatura é reduzida e temos maior controle. Como a temperatura excessiva neste processo é muito menor e com a nossa tecnologia a desagregação do óxido de chumbo é muito menor, há um aumento da vida útil da bateria", diz.

● **Veja a matéria completa no portal www.logweb.com.br**

Na Internet



Internet é alvo das empresas brasileiras

Dados da Sexta Pesquisa Info mostram que fechar negócios com fornecedores e clientes pela Internet faz parte do cotidiano de 78% das empresas mais avançadas em tecnologia no país. A preocupação, agora, é levar as facilidades da web aos sistemas internos e explorar novas formas de acesso.

Compras aumentam na Internet

Segundo o e-bit, 42,3% dos adeptos do e-commerce no Brasil estão efetuando menos compras em estabelecimentos físicos e mais em lojas virtuais. Outro dado relevante do estudo é que o nível de fidelidade dos compradores virtuais passou de 60% para 70%, o que mostra que os e-consumidores estão confiando cada vez mais nas lojas virtuais.

E-mail já é mais popular que cartas de papel

O e-mail já se tornou mais popular do que as cartas de papel, revela estudo divulgado pela NetValue. Os internautas domésticos de todo o mundo enviaram 550 milhões de e-mails durante o mês de janeiro último, em comparação com as 258 milhões de cartas remetidas no mesmo período. O e-mail ultrapassou o correio em poucos anos de existência.

Tarifa fixa para conexão à Internet

O governo brasileiro está concluindo um estudo para lançar, já no segundo semestre deste ano, uma tarifa fixa para cada conexão à Internet, eliminando, assim, a cobrança pelo horário de acesso e duração da navegação. Segundo autoridades do governo, o projeto visa expandir o uso da Internet no país.

Representamos as melhores marcas de **equipamentos** de movimentação e armazenagem:

- Empilhadeiras
- Rebocadores Elétricos
- Baterias Tracionárias
- Carregadores
- Peças
- Locação

AutoLift

Nossos produtos novos e usados possuem garantia, assim como nossa frota de locação. Possuímos mão-de-obra especializada, equipada para atender-lhe em sua empresa.

Autolift Equipamentos

Rua Silva Vale, 520 - Cavalcante - RJ
Tel.: (21) 2597.7242 ● Fax: (21) 2269.2391
www.autolift.com.br ● autolift@ism.com.br

corpo 17

Tipo Pirâmide

módulos de: 10 x 10 m e 15 x 15 m

Infláveis

largura: 20 a 30 m
célula para passagem de empilhadeira montada, 9 m de alt x 3,50 m de larg x 1,50 m de comp.

Duas Águas

largura: 15 m e 30 m
comprimento: múltiplos de 5 m

ARMAZÉNS
TOP CO

Locação Vendas
Tel./ Fax (11) 5003-2810
www.topico.com.br
COBERTURAS ALTERNATIVAS e-mail: armazem@topico.com.br

ARMAZENAGEM

Nova central de distribuição armazena negro de fumo

Especializada em logística, a Katoen Natie do Brasil entregou, no dia 20 de março último, a sua mais nova obra: um centro de distribuição construído especialmente para a unidade brasileira da Cabot, o maior fabricante mundial de negro de carbono, dentro do Centro Multimodal da Katoen Natie, localizado em Paulínia, SP.

O novo centro tem 5.000 m² de área útil e capacidade para armazenar 3,5 mil toneladas de produtos, principalmente negro de carbono, também conhecido como negro de fumo, que, além de ser usado pelas fábricas de pneus, como a Goodyear, é empregado na produção de artefatos de borracha, tintas e plásticos.

O negro de carbono chega das fábricas da Cabot, localizadas em Mauá, São Paulo, e Campana, na Argentina, sendo armazenado em big-bags, sacos paletizados ou em bins (caixas metálicas). Também serão armazenados no local outros produtos, como a sílica coloidal.

Tecnologia

O CD para uso exclusivo da Cabot foi construído com tecnologia e recursos da Katoen Natie – o investimento na obra foi de R\$ 2,5 milhões -, sendo esta última a responsável, também, por operar o serviço de armazenagem e movimentação.

Segundo o diretor de logística da Cabot para a América Latina, Carlos D'Andrea, a decisão de manter um armazém dentro da Katoen Natie, em Paulínia, vai ao encontro dos objetivos da empresa, em oferecer um serviço cada vez melhor a seus clientes. "Com esse armazém temos condições de atender com mais rapidez e flexibilidade as empresas que estão na região e até mesmo em outros estados, utilizando a excelente



Silos do CDM de Paulínia

malha rodoviária e ferroviária que temos aqui", salienta.

Terceira unidade

Esse é o terceiro armazém que a Katoen Natie ergue dentro do CDM de Paulínia, que já conta com 25.000 m² de área construída. O projeto do Centro de Distribuição do grupo prevê a construção de mais cinco armazéns e 128 silos (12 já estão

em operação). A obra completa, que terá 80.000 mil m² de área construída em um terreno de 214.000 m², deverá ficar pronta nos próximos anos.

● **Veja a matéria completa no portal www.logweb.com.br**

TECNOLOGIA

Sadia monitora temperatura em caminhões refrigerados

A Testo do Brasil, subsidiária do grupo alemão Testo GmbH, especializado na fabricação de instrumentos portáteis de medição, fechou contrato com o setor de logística da Sadia para o fornecimento de instrumentos para monitorar a temperatura de todos os seus caminhões de transporte refrigerado. "Através desta implantação, a Sadia pretende acompanhar os valores de toda a sua cadeia do frio e garantir que seus produtos não sejam expostos a temperaturas acima do permitido", explica Roberto Gregori, diretor da Testo do Brasil.



Ainda segundo ele, um dos parceiros da Sadia e da Testo, o Grupo Pão de Açúcar adquiriu o mesmo tipo de monitoramento e, na chegada dos caminhões da Sadia, fará a lei-

tura dos registradores da Testo, tendo, assim, a garantia documentada da temperatura durante todo o trajeto. A Testo está implantando os softwares de leitura de seus registradores em todos os centros de logística e distribuição da Sadia espalhados pelo Brasil.

Registrador

A base de todo o sistema é o registrador digital Testostor 175, um instrumento portátil cujas características atendem a uma elevada gama de aplicações, dentre elas a área de transporte frigorificado e câmaras frigoríficas. "O Testostor 175 é programado e lido em microcomputador, através de um software específico, cuja comunicação é feita por um simples cabo ligado a uma interface serial do PC. A leitura dos registros pode ser feita na forma gráfica ou dos dados obtidos, permitindo, também, a exportação dos mesmos em caracteres ASCII e WKS, lidos por praticamente todos os programas de planilha eletrônica existentes no mercado", informa o diretor da Testo.

Finalizando ele, ele diz que o software pode ser copiado dentro de uma mesma empresa, quantas vezes forem necessárias, sendo tal detalhe extremamente relevante no seu custo final.

Soluções para:

- Chão de Fábrica
- Produção
- Centro de Distribuição
- Almoxxarifados
- Operador Logístico

SOLUÇÃO LOGÍSTICA DO COMEÇO AO FIM

Do pequeno ao grande, a solução adequada a você. Não deixe de nos consultar, somos especializados na sua empresa.

Consultoria

Assessoria

Projetos

Softwares

Integração

EDI/
InternetCódigo
de BarrasColeta de
dadosRastrea-
bilidade

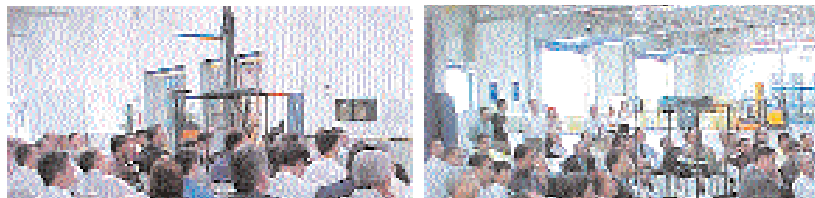
- Armazéns Gerais
- EADI
- Terminal Retroportuário
- Terminal de Exportação
- Terminal de Contêineres

store
automação
A SOLUÇÃO COMPLETA

Rua Oscar Freire, 2295
São Paulo - SP - CEP 05409-011
Fone/Fax: +(11) 3083-3058 / 3081-5702
e-mail: comercial@storeautomacao.com.br
<http://www.storeautomacao.com.br>

ABML

Realizado evento sobre logística em Porto Real



Foi realizado no dia 10 de abril último, nas instalações da Gefco do Brasil, em Porto Real, no Rio de Janeiro, o "Linha Direta: do fabricante para o cliente".

Promovido pela ABML – Associação Brasileira de Movimentação e Logística, o evento contou com uma pequena mostra de equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais e foi integrado, também, por palestras técnicas com especialistas em logística.

Na palestra de abertura do evento, Pedro Francisco Moreira, presidente da ABML, falou sobre as atividades da Associação e ressaltou a importância de eventos como este para que as empresas brasileiras criem meios para alcançar os melhores benefícios com os recursos da logística.

Logística na CSN

Em sua palestra, realizada na parte da manhã, e denominada "O Processo Logístico da CSN", Dimas Bonafé, da Companhia Siderúrgica Nacional, falou sobre a busca de melhoria do processo logístico na empresa, iniciada há cerca de um ano. "Esta melhoria buscou uma sinergia entre transporte, almoxarifados e outras áreas da empresa, visando a qualidade do produto final e o melhor

atendimento às necessidades dos nossos clientes", disse ele.

Bonafé também salientou que a CSN vem investindo maciçamente nos seus motoristas, proporcionando-lhes treinamento e, também, integrando sua família à empresa.

"O motorista é o elo de ligação entre a CSN e o nosso cliente, daí estamos investindo continuamente no mesmo, inclusive fornecendo-lhe noções de segurança nas estradas e informações sobre como tratar os clientes, entre outras", falou Bonafé.

Gefco na Logística

Já na palestra da Gefco do Brasil, realizada na parte da tarde, o presidente da empresa, Jean-Noël Gerard, fez uma apresentação da empresa, em nível mundial, e falou sobre as atividades do grupo no Brasil.

Segundo ele, a empresa iniciou suas atividades no Brasil com a Peugeot-Citroen, fazendo a logística do grupo, mas tem como meta a diversificação de suas atividades. "No mundo, nós atuamos com logística automobilística e, também, como operador logístico e no comércio internacional, ou seja, somos habilitados para atuar com despacho aduaneiro", destacou ele.

Especificamente em relação ao mercado brasileiro de logística, Gerard salientou que este é muito importante dentro das estratégias da empresa, em decorrência das dimensões do país e do seu potencial de crescimento. "A Gefco desenvolve, hoje, atividades em vários pontos do mundo, em países com grande potencial econômico, como o Brasil. Daí que estamos prevendo a instalação de novas filiais da empresa em Curitiba, Campinas e Belo Horizonte", destacou.

Por sua vez, Jerome Bodet, gerente de mercadoria da Gefco, falou sobre o atendimento prestado pela empresa para o setor automotivo e para o setor de carga geral, como transporte de couro, máquinas, mobiliário, têxteis e vinho, entre outros.

Bodet também discorreu sobre o transporte de cargas fracionadas, mostrando a interligação entre as filiais da empresa já criadas e o potencial de crescimento com as novas filiais. E abordou a distribuição de peças de reposição dos veículos Peugeot-Citroen em 128 concessionárias em todo o Brasil, utilizando-se do modal rodoviário ou aéreo, em caso emergência.

Em termos de reposição de peças, ele usou como exemplos as cidades de São Paulo e do Rio de Ja-

neiro. "Em São Paulo, são atendidas 11 concessionárias Citroen e 12 Peugeot, através de quatro rotas dedicadas e com duas entregas diárias em cada concessionária, em horários preestabelecidos. No Rio de Janeiro, atendemos 6 concessionárias Citroen e 12 Peugeot, com três rotas dedicadas e com entregas diárias", informou Bodet.

Ele também destacou que a empresa opera com um esquema de abastecimento em configurações diferentes: carga em transporte direto, com 230 fornecedores da Peugeot; milk-rum, com 64 fornecedores; e CRL – Centros de Consolidação e Entrega, com um total de 20 fornecedores.

Último representante da Gefco a se apresentar, José Otávio Stafleu, gerente da filial da Porto Real da empresa, destacou as atividades ali desenvolvidas, como armazenagem, picking, transporte e distribuição, coleta de materiais de embalagem, entrega Kanban e no sistema sincronizado, entre outras. E enfocou, ainda, as instalações da empresa em Porto Real, que ocupam 10.000 m², em uma área com mais 10.000 m² para expansão. "Temos um armazém com 7.500 m² e 2.500 endereços já verticalizados", concluiu.

Agenda Abril



Logística e Operação de Terminais de Contêineres

Período: 22 a 24
Local: Santos
Realização: Trainmar Brasil

● Mais informações:
trainmar@fractal.com.br
Fone: (13) 3225.2467

Logística Integrada

Período: 23 e 24
Local: São Paulo
Realização: IMAM

● Mais informações:
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Interpack 2002 – 16th International Fair – Packaging Machinery, Packaging and Confectionery Machinery

Período: 24 a 30
Local: Alemanha
Realização: Messe Düsseldorf GmbH

● Mais informações:
profeiras.brasil@dlh.de
Fone: (11) 3849.2792

Custos Logísticos – Estratégias para a Competitividade

Período: 25 e 26
Local: Minas Gerais
Realização: IBRALOG

● Mais informações:
ccd@ibrilog.org.br
Fone: (31) 3213.1542

Transporte Multimodal

Período: 25 e 26
Local: São Paulo
Realização: IMAM

● Mais informações:
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Fundamentos de Logística Empresarial

Período: 26 e 27
Local: Minas Gerais
Realização: IBRALOG

● Mais informações:
ccd@ibrilog.org.br
Fone: (31) 3213.1542

Entrepósito Aduaneiro e os Recintos Alfandegados Industriais

Período: 30
Local: São Paulo
Realização: Aduaneiras

● Mais informações:
cursos@aduaneiras.com.br
Fone: (31) 3120.3030

Apoio



FORTTES

Pneus superflexíveis

AGORA COM
TECNOLOGIA ALEMÃ

Pneus com aplicação em:
empilhadeiras, resposidores,
varredoras, dolleys aeroportuários
e equipamentos especiais.

Estamos cadastrando
novos distribuidores e
representantes em todo
o Brasil

Linha Direta com a Fábrica – Tel.: +(19) 3876.6665

Av. dos Industriais, 100 – Dist. Industrial – CEP: 13280-000 – Vinhedo - SP
www.forttes.com.br / e-mail: forttes@forttes.com.br

ABRE

Tem nova diretoria

O empresário e designer Fábio Mestriner é o novo presidente da Associação Brasileira de Embalagem (ABRE) para o período 2002/2004. Mestriner fica no lugar de Sergio Habersfeld, que presidiu a entidade nos últimos seis anos.

Além de dar continuidade às ações de seu antecessor, Mestriner indica três principais áreas de atuação para a nova gestão da ABRE: aumento da representatividade, criação de novos serviços e, principalmente, uma campanha de valorização da Associação. Estes, entre outros temas, serão discutidos em um workshop de planejamento estratégico a ser realizado ainda no 1º semestre deste ano com a participação de toda a Diretoria eleita. Este workshop também servirá para estabele-

cer as metas para a nova gestão.

Para garantir o aumento de representatividade da ABRE, a nova Diretoria aposta em três estratégias: criação de comitês regionais, contratação de profissionais que façam um trabalho de corpo a corpo com o mercado e fortalecimento de uma campanha de associação de entidades como institutos de pesquisas, universidades, escolas, etc.

A Diretoria da ABRE é composta por representantes dos vários segmentos da indústria de embalagem (vidro, metal, plástico, celulósicas, etc) e da indústria usuária de embalagem (alimentos, bebidas, produtos de higiene e limpeza, etc.).

● A chapa completa está no portal www.logweb.com.br

Agenda Maio



Transporte Marítimo Internacional

Período: 04
Local: São Paulo
Realização: Aduaneiras

● **Mais informações:**
cursos@aduaneiras.com.br
Fone: (11) 3120.3030

Feira Internacional da Mecânica

Período: 6 a 11
Local: Anhembi, SP
Realização: Alcantara Machado

● **Mais informações:**
info@alcantara.com.br
Fone: (11) 3826.9111

LOGISVALE – Fórum de Logística e Intermodalidade do Vale do Paraíba

Período: 08
Local: São José dos Campos, SP
Realização: NanquimGR1000

● **Mais informações:**
Fone: (19) 3242-5661

Gestão de Estoque na Cadeia de Suprimento

Período: 8 e 9
Local: Rio de Janeiro
Realização: Coppead

● **Mais informações:**
cel@coppead.urjf.br
Fone: (21) 2598.9812

Transportes Internacionais e Unitização de Cargas

Período: 11 e 18 ou 13 a 17
Local: São Paulo
Realização: Aduaneiras

● **Mais informações:**
cursos@aduaneiras.com.br
Fone: (11) 3120.3030

Organização e Gestão de Almoarifado com 5S

Período: 13 a 15
Local: Recife
Realização: Focus Trigueiro

● **Mais informações:**
focus@hotlink.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Gestão Estratégica dos Transportes

Período: 15 e 16
Local: Rio de Janeiro
Realização: Coppead

● **Mais informações:**
cel@coppead.urjf.br
Fone: (21) 2598.9812

Apoio **SAV**
LOGÍSTICA
tel.: 11 6967-4799

Na Internet



E-commerce em ascensão no Brasil

Segundo pesquisa realizada pela Fundação Getúlio Vargas, o comércio eletrônico no Brasil movimentou US\$ 2,1 bilhões em 2001 - US\$ 1,6 bilhão referentes a transações entre empresas (B2B) e US\$ 500 milhões da venda para consumidores (B2C).

O m-commerce deve crescer no mundo

O Instituto Frost & Sullivan informa que o m-commerce, comércio eletrônico via dispositivos móveis, promete um grande avanço nos próximos anos. Está previsto que, em 2006, este mercado será da ordem de US\$ 25 bilhões, tornando-se responsável por 15% de todo o comércio eletrônico no mundo.

EMPILHADEIRAS

Ameise Jungheinrich se amplia, instalando filial no Brasil

Considerada um dos grandes fabricantes mundiais de empilhadeiras elétricas, a Ameise Jungheinrich acaba de se instalar no Brasil, através de uma filial. Criada oficialmente em 5 de novembro último, a Ameise Jungheinrich do Brasil Ltda. está instalada em Jundiá, no interior do Estado de São Paulo.

Presente no mercado brasileiro desde 1952, quando aqui chegou a primeira máquina, a empresa alemã instala, agora, sua filial em razão de uma empresa que a representava, fabricando com sua tecnologia embarcada e distribuindo os equipamentos da Ameise alemã em todo o Brasil, ter sido vendida para outra empresa.

"A partir de agora, somente nossos dealers estão autorizados por nós a vender equipamentos e peças de reposição originais com pronta entrega e tecnologia da Ameise Jungheinrich. Além disso, oferecemos todo o serviço de suporte que o mercado já conhece", explica Paolino Pilo De Montis, gerente geral da empresa brasileira e que sempre esteve ligado à marca Ameise Jungheinrich. De Montis também faz questão de deixar claro que a

Ameise Jungheinrich não saiu do mercado. "Os clientes que ligavam para a antiga Ameise devem nos procurar agora, já que partimos para uma nova estratégia, envolvendo a implantação da filial brasileira", diz ele. E também lembra que a empresa está incrementando a sua rede de representantes em todo o Brasil.

Metas

O gerente geral informa que a empresa inicia as suas atividades com a meta de conquistar, ainda em 2002, 5% do mercado brasileiro, o qual, segundo pesquisa realizada, mostrou-se receptivo à implementação de novas máquinas e, por isso, justificou o investimento que vem sendo feito pela Ameise Jungheinrich.

Segundo o gerente geral, o mercado brasileiro de empilhadeiras está, hoje, consolidado, em contraposição ao que ocorria no início da década passada, quando diversas empresas passaram a importar empilhadeiras e acabaram prejudicando o mercado como um todo. "Naquela época, quem estava oficialmente estabelecido no mercado, com redes e suportes, teve que concor-

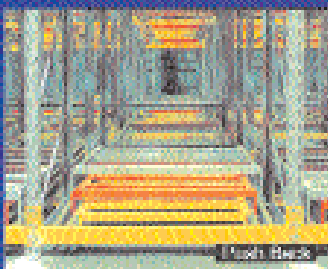
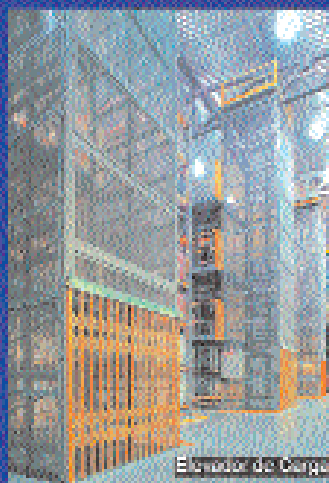


rer com empresas aventureiras, que ofereciam equipamentos sem a mínima assistência técnica, nivelando o mercado para baixo. Hoje, o usuário de empilhadeiras já sabe separar o joio do trigo, já sabe quem é quem no mercado, ou seja, ele sabe escolher.

"Outra meta da empresa, a médio prazo, é iniciar a linha de montagem destas máquinas no Brasil e partir para a produção, no mesmo processo usado pelas indústrias automobilísticas.

Concluindo, o gerente geral também informa que a instalação da empresa em Jundiá deve-se ao fato de São Paulo ser o maior mercado brasileiro e que o interior do Estado está em franco crescimento.

Estruturas de Armazenagem



Matriz - PR (42) 320-2666
vendas@aguasistemas.com.br

São Paulo (11) 3721-4006
vendas@aguasp.com.br

www.aguasistemas.com.br

Operadores Logísticos

Um retrato do set

Embora ainda um pouco conturbado – culpa das empresas sem qualificação para atuar como operadores logísticos, segundo os especialistas – o setor se apresenta em franco crescimento no Brasil.



Hoje, grande parte das empresas entende que deve focar suas atividades em seu negócio, terceirizando tudo aquilo que não faz parte do seu core business.

Neste contexto está inserida a logística, pois, além de ainda representar um custo relativamente alto, ela requer esforços e controles dos fluxos de informação contínuos, a fim de garantir a eficiência e a satisfação de toda a cadeia envolvida. Daí porque de se trabalhar com operador logístico terceirizados.

Mas, como se encontra este setor no Brasil? Quais os problemas enfrentados e quais as perspectivas? Estas e outras perguntas são respondidas pelos representantes de alguns dos mais significativos operadores logísticos instalados no país.

Análise do setor

“A concorrência entre os operadores logísticos é grande, hoje. Estima-se que o número de empresas que se autodenominam operadores logísticos cresce numa porcentagem de 5% ao mês. E a con-

corrência predatória com transportadoras que, mesmo sem experiência nas outras vertentes logísticas, vêm atuando no setor, tende a ser eliminada aos poucos, haja vista que o próprio mercado já está distinguindo quem são as empresas sérias e comprometidas.” A observação é de Vasco Carvalho Oliveira Neto, presidente da AGV Logística.

Outro profissional que também aponta os “aventureiros” do setor é Waldemar J. Rocha, consultor operacional da Armazena Armazéns Gerais. Para ele, a descrição “operador logístico” é muito ampla e sua definição e conceito se perdem, existindo casos em que empresas realizam serviços específicos e se titulam operadores logísticos. “Nestes casos, o título fica meio deturpado, gerando dúvidas da sua realidade.”

Segundo Rocha, estes aventureiros represen-

tam um dos maiores problemas enfrentados no mercado, pois muitas vezes se mostram incapazes de realizar algumas tarefas pela falta de estrutura ou até mesmo know-how, contaminando o mercado e gerando experiências mal-sucedidas.

“Estes aventureiros são, em sua grande maioria, transportadores que acreditam poder operar também outras etapas do processo logístico e que acabam por competir sem bases de preços e custos, não permitindo que empresas realmente espe-

Logística, hoje, no Brasil

cializadas operem dentro de suas competências,” acrescenta João Souza Dias Neto, gerente de produto da Exata Logística.

Pelo seu lado, Marcelo Alencar, da Logisplan - Serviços Logísticos e Comércio, lembra que, infelizmente, no Brasil o termo “logística” virou moda, “e qualquer empresa de transportes ou de terceirização de mão-de-obra passou a autodenominar-se operador logístico. Em vários casos não houve sequer a tentativa de agregar nenhum tipo de serviço que tivesse semelhança aos oferecidos pelos verdadeiros operadores logísticos. Estas empresas simplesmente mudaram o nome, adotando inclusive o termo ‘Logística Integrada’”.

O representante da Logisplan também informa que, em função da atividade não possuir o reconhecimento legal específico, trabalhando ainda sob a lei dos Armazéns Gerais com alguns Regimes Especiais, o operador logístico tem suas operações em muito dificultadas pelas barreiras legais, trazendo, como, consequência, o impedimento da melhoria na prestação dos serviços e viabilizando o surgimento de alguns aventureiros. Outro profissional que leva o assunto para o aspecto legal é Wander Sinigaglia, da Target Logistics.

Segundo ele, dentre os maiores problemas enfrentados pelo setor estão os que se referem aos aspectos legais e tributários, tendo em vista que o operador logístico não é uma

figura juridicamente “reconhecida”, “o que nos leva a adotar as regras e legislação de cada atividade logística, cada qual com suas regras, dificultando a multimodalidade e a integração das atividades logísticas”, diz.

Pelo seu lado, José Otávio Stafleu, Gerente da Filial Porto Real - da Gefco do Brasil informa que os clientes já estão atentos no que tange a diferenciar um autentico operador logístico de uma simples empresa que se auto-intitula operador logístico e, principalmente, as associações de classe estão cada vez mais atuantes no sentido de fazer valer a capacidade operacional de uma empresa de logística junto aos clientes.

Para Stafleu, contudo, além de enfrentar a concorrência das empresas de transportes que se intitulam operadores logísticos, problema que poderia ser solucionado com a criação de uma legislação específica para empresas que realmente praticam atividades logísticas, o setor enfrenta outras dificuldades.

“Elas são várias: a complexidade da legislação fiscal; a inexistência de uma legislação específica para garantir o direito de exercer realmente a atividade de logística; o nível de conservação das estradas brasileiras; a qualidade da frota dos veículos em circulação; e a falta de investimento no setor, o que proporcionaria desenvolvimento de outros mo-

dais, propiciando a sinergia de intermodalidades e reduzindo custos ao cliente final”, completa o gerente da Gefco.

A exemplo dos outros entrevistados, Thiago R. de A. Ostorero, da Bailee Logistic Services, também concorda com o fato de o setor estar em expansão, atraído pelas vantagens da terceirização logística.

Mas, aponta alguns dos problemas enfrentados. “O primeiro é o receio de algumas empresas quanto à terceirização logística, em relação à verdadeira redução de custos e à qualidade oferecida pelo operador logístico. Outro problema é o referente à falta de conhecimento de alguns operadores logísticos quanto aos custos de uma operação, fazendo com que os preços praticados sejam diretamente proporcionais à qualidade dos serviços prestados.”

Flávio de Souza Pinto, diretor de negócios de logística da Logictel, coloca que este é um segmento que passa por grandes transformações em função da atratividade provocada pelo crescimento elevadíssimo e a importância que o mesmo vem adquirindo devido aos benefícios que trás para as empresas. “Ele tem atraído muitos profissionais e empresas que se dizem especialistas porém, estão entrando agora no mercado e levando a uma concorrência às vezes desleal e fazendo com que a logística seja demonstrada como utilização de mão-de-obra não-qualificada, causando, em muitos casos, sérios prejuízos ao cliente e também à imagem do segmento.”

Ainda de acordo com o diretor de negócios de logística da Logictel, outro problema é conseguir mostrar que logística não é apenas reduzir custos através da contratação de operador e, sim, principalmente, agregar valores às atividades dos clientes, proporcionando maior competitividade e otimização dos processos, levando, portanto, ao crescimento com aumento do lucro.

Anderson Santos, Supervisor Regional de Planejamento e Logística do Grupo Cidade Azul, também avalia que, no que se refere aos operadores Logísticos no Brasil, está se abrindo um mercado amplo, tanto para operações completas em Supply Chain como para terceirizações de algumas etapas da cadeia. “Para as médias operadoras existe a concorrência externa, onde grandes empresas que estão vindo para o Brasil já trazem consigo sua própria operadora a nível mundial com maior grau de tecnologia e, sem dúvida, com recurso financeiros inigualáveis e que irão competir neste mercado, com grande vantagem competitiva.”

O supervisor do Grupo Cidade Azul destaca, ainda, que a maior dificuldade é da empresa consultada fazer sua auto-análise e descobrir a necessidade de se concentrar no seu principal negócio e,

mesmo sentindo esta necessidade, outro entrave seria custear a sua operação em relação a uma operação terceirizada “Outros problemas que enfrentamos são o alto índice de roubos de cargas, o mercado de transportadores com frotas velhas e desatualizadas e despreparadas para um rápido crescimento da economia e o alto custo financeiro”, completa.

“Devido à globalização do mercado e às recentes mudanças na legislação brasileira de comércio exterior, a operação logística torna-se um fator preponderante para otimização dos recursos das empresas, com resultados diretos sobre a lucratividade do negócio, pois num momento de grandes mudan-

ças, a vantagem competitiva deste século será quem melhor prestar serviços. Portanto, as perspectivas para os operadores logísticos capacitados serão as melhores possíveis.”

A afirmação é de Monica Rosa dos Santos, do departamento de vendas da Matra Logística & Multimodal. Ainda de acordo com ela, os maiores problemas enfrentados hoje são o roubo freqüente de cargas, as companhias de seguro e a burocracia das alfândegas.

Por sua vez, Bruno Nucci Parreiras, gerente comercial do Grupo Nossa Senhora de Fátima, reconhece que, hoje, a concorrência está muito alta, pois com a entrada dos grandes operadores logísticos internacionais, os preços estão muito altos.

“Logística não é apenas reduzir custos através da contratação de operador e, sim, principalmente, agregar valores às atividades dos clientes”.



Melo, da Di-Ci: Prevê o acentuado acirramento da concorrência, com vantagem para aqueles que realmente organizarem a empresa de forma enxuta e competitiva.



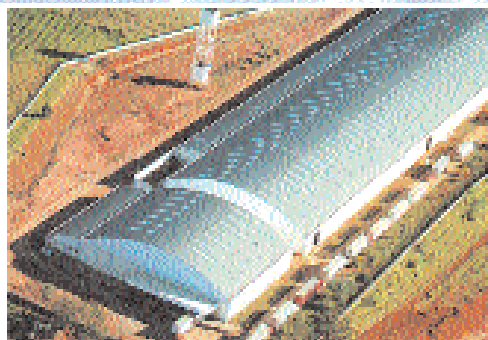
Oliveira Neto, da AGV Logística: “A concorrência entre os operadores logísticos é grande, hoje. Estima-se que o número de empresas que se autodenominam operadores logísticos cresce numa porcentagem de 5% ao mês.”



operadores brasileiros não têm condições de competir com sua pequena estrutura, mesmo oferecendo preços menores. De acordo com Parreiras, muitas vezes a decisão de se contratar um operador logístico parte das matrizes das empresas multinacionais que estão instaladas no Brasil, e esta decisão, na maioria das vezes, é a favor dos operadores internacionais. “Ou seja, não existe uma concorrência leal, pois a decisão vem de fora, ignorando qualquer tipo de concorrência interna já realizada ou não”, enfatiza.

Gianfranco Sgro, da TNT Logistics, também fala sobre os concorrentes internacionais. Segundo ele, o setor está dividido entre grandes grupos internacionais e pequenas e médias empresas de origem do setor de armazenagem e transporte. “Graças à tendência de terceirização, o setor têm um grande potencial de crescimento contínuo”, diz ele.

Mais cometido que os outros profissionais ouvidos por LogWeb Notícias, Antônio Teodoro de Oliveira, diretor financeiro da Ebamag Armazéns Gerais e Logística, diz que o setor está dando seus primeiros passos, e que tem muito a desenvolver. “Acreditamos que deve seguir a tendência dos Estados Unidos e alguns países da Europa, onde a maioria das indústrias terceirizarão sua logística”, enfatiza. Para ele, a maior dificuldade no momento é encontrar instalações adequadas, já que os



“Não existe uma concorrência leal, pois a decisão vem de fora, ignorando qualquer tipo de concorrência interna já realizada ou não.”

terceirização da operação logística que envolve essencialmente o sentido da parceria com o aprimoramento da logística colaborativa. Vivemos ainda a ‘Lei de Gerson’ – levar vantagem unilateralmente – o que embota o crescimento de todos”, completa.

Perspectivas

Feita a análise da situação atual do setor de operadores logísticos e dos problemas enfrentados, os profissionais ouvidos pelo LogWeb falam das perspectivas.

Oliveira Neto, da AGV, salienta que algumas tendências são facilmente identificáveis neste mercado, entre elas a redução dos volumes armazenados, o aumento no volume do transporte, inclusive multimodal, a sinergia cada vez maior entre as empresas concorrentes, assim como a prestação de serviços agregados às empresas clientes.

Pelo seu lado, Alencar, da Logisplan, faz um estudo do mercado para traçar as perspectivas do setor de operadores logísticos para 2002.

galpões disponíveis têm pé direito baixo e excesso de colunas.

Finalizando a análise do setor de operadores logísticos, Odilon Brandão Melo, diretor-presidente da Di-Ci Logística – Armazenagem e Transporte, diz que o mercado brasileiro ainda não entendeu a

Segundo ele, como em qualquer mercado, ao se tentar fazer uma análise sobre as suas perspectivas, devemos levar em consideração os eventos externos e internos que, de maneira direta ou indireta, possam auxiliar no direcionamento das nossas conclusões, servindo de base para toda a reavaliação do planejamento estratégico da empresa.

“Levando-se em conta os fatores externos, podemos citar duas situações ocorridas recentemente, e que atualmente estão sendo tratadas com extrema relevância no momento das análises e revisões dos planejamentos para 2002”, diz ele.

A primeira é a crise na Argentina, avaliando-se em até que ponto o próprio Mercosul também se encontra comprometido e, neste caso, todos os investimentos, especificamente do setor logístico a ele direcionados (como intermodalidade, criação dos OTM's, etc.), deverão e já estão sendo revistos. A segunda situação refere-se aos efeitos da guerra contra o terrorismo que, no princípio, ocasionou uma alta do dólar, prejudicando substancialmente os importadores, muito destes usuários dos serviços prestados pelos operadores logísticos.

Considerando-se os fatores internos, Alencar diz que é preciso analisar, primeiro, as tendências para a transição do governo que ocorrerá neste ano, procurando, dentro do planejamento estratégico da empresa, considerar duas situações distintas: a permanência da situação

ou uma eventual substituição pela oposição.

O segundo fator é o aumento crescente da concorrência no mercado de operadores logísticos, com empresas estrangeiras instalando-se no país, com contratos previamente assinados, e que não são raros os casos em que acabam tomando os clientes dos operadores logísticos brasileiros.

“De maneira geral, as perspectivas para o ano de 2002 são de crescimento para o mercado como um todo e também de suas próprias exigências, configurando-se numa complexidade logística ainda maior, trazendo novos desafios aos operadores logísticos”, conclui o representante da Logisplan.

Já para Sinigaglia, da Target, embora o cenário apresente-se muito adverso, as perspectivas são muito boas e de crescimento. “Mesmo considerando que o transporte continuará respondendo por aproximadamente 60% do mercado logístico, essa fatia deverá obter melhorias em sua rentabilidade, haja vista que as 12.000 empresas de transporte que atuam nesses 60% devem passar por um processo natural de seleção, devendo ficar apenas as empresas dotadas de estrutura e da qualidade de serviços que o mercado demanda. Já os 40% restantes compreendem outros serviços logísticos para os quais estimamos um universo de aproximadamente 1.000 empresas, das quais algo em torno de 20% têm efetivamente estrutura e condições de investir em seu negócio de forma a posicionar a empresa

“De maneira geral, as perspectivas para o ano de 2002 são de crescimento para o mercado como um todo e de suas próprias exigências.”

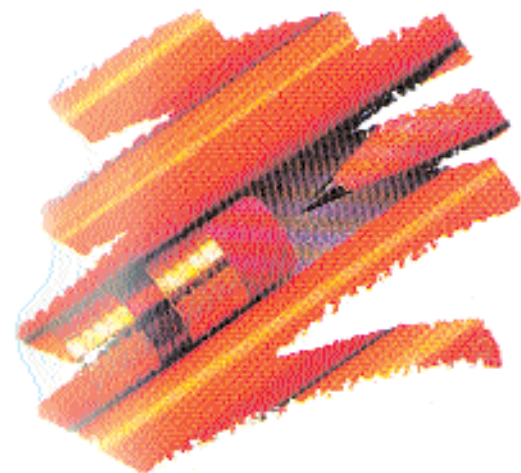
perante o mercado como um operador logístico”, analisa.

“Somos especialistas no segmento de telecomunicações, que atravessa momento de adaptação à nova realidade, após um período de grande expansão, e vemos com muita boa perspectiva nossa atuação, principalmente na área de manutenção e logística reversa dentro deste mercado no âmbito nacional.” A análise é de Souza Pinto, da Logictel.

Parreiras, do Grupo Nossa Senhora de Fátima, alega que o mercado está em pleno crescimento, pois as fábricas necessitam de espaço para suas linhas produtivas e com isso estão deslocando seus armazéns internos para terceiros.

Já Sgro, da TNT, acredita que, “uma vez consolidado o mercado automotivo, nossa perspectiva é crescer em outros mercados, como o de eletroeletrônicos e o varejo. Entramos no mercado de eletroeletrônicos com o contrato de armazenagem e distribuição com a Xerox. Prevemos crescer nesse mercado em ritmo acelerado”, observa.

Finalizando as observações sobre as perspectivas de mercado para o setor de operadores logísticos, Melo, da Di-Ci prevê o acentuado acirramento da concorrência, com vantagem para aqueles que realmente organizarem a empresa de forma enxuta e competitiva, valorizando a qualidade da informação, o estabelecimento e a análise dos indicadores.



CORPO17
Multimedia Design

- Rua Joaquin Pita nº 97 - Imirim
- Santana - Cep 02466-040 - São Paulo - SP
- Pabx (0xx11) 6979-0257 6959-2918
- Fax: 6236-3069
- www.corpo17.com.br
- E-mail: corpo17@corpo17.com.br

Comunicação via multimeios: sua empresa utiliza este recurso na busca de resultados?

■ MÍDIA IMPRESSA

Revistas, newsletters, livros, folhetos, catálogos, banners, relatórios anuais, marcas e toda papelada corporativa.

■ ILUSTRAÇÕES

Ilustrações, gráficos, tabelas e infografias com ou sem interatividade.

■ ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Divulgamos e integramos nossos clientes com frequência nas diversas mídias.

■ MÍDIA DIGITAL

Internet, Intranet, criação de CDs, spans, boletins, catálogos eletrônicos, portais, sites e e-bussines.

■ TREINAMENTO, RH, MARKETING E VENDAS

Desenvolvemos programas exclusivos on-line/off-line, e promovemos a integração das várias mídias.

■ PROVEDOR DE INTERNET

Gerenciamos hospedagem, administração, divulgação e e-mail.

Rápidas



Controle de frota de veículos

O software Frota-Viasoft permite ter um controle eficaz veículos, saber qual o custo e a quantidade de quilômetros rodados e qual a média de quilometragem por litro de combustível, bem como o custo e o lucro bruto de uma determinada viagem. Desenvolvido pela Viasoft, é eficiente no controle de viagens, despesas, encargos, comissões para motoristas, controle de rotas, pneus, etc. Emite relatórios e controles dos veículos e viagens; controle de manutenção do veículo; controle de peças para reposição; conhecimento de transporte e recibo, etc.

● **Mais informações:**
www.viasoft.com.br
Fone: (46) 225.1755

Instituto IMAM tem nova diretoria

O Instituto IMAM está comunicando a sua nova diretoria para a gestão 2002 - 2006: Presidente: Edson Carillo Jr.; Vice-Presidente: Eduardo Banzato; Diretor: Reinaldo A. Moura; Conselheiros: José Maurício Banzato, José Luiz Olivério, José Carlos Vilardi de Mendonça, Antonio Francisco Abrantes e Armando Valdir Passeri. Associação fundada em 1979 com fins não-lucrativos, o IMAM congrega empresas e profissionais relacionados com a administração moderna, engenharia industrial e logística, incluindo tecnologias de movimentação, armazenagem e administração de materiais e embalagem, bem como qualidade e produtividade.

● **Mais informações:**
www.imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400



BRASILPACK

**A MELHOR OPORTUNIDADE
PARA PARTICIPAR DE UM
MERCADO DE US\$ 10 BILHÕES
QUE CRESCE 8% AO ANO.**

**FEIRA INTERNACIONAL
DA EMBALAGEM**

**21-25
MAIO
2002**

ANHEMBI - SÃO PAULO - SP



**FEIRAS DE NEGÓCIOS
ALCANTARA MACHADO**

Organização e Promoção:
ALCANTARA MACHADO FEIRAS DE NEGÓCIOS
Tel.: (11) 4195-1220 / 3826-5111
Fax: (11) 3826-1678 / 3826-1678
www.brasilpack.com.br - e-mail: info@brasilpack.com.br

Acordo Operacional Internacional:



MESSE DÜSSELDORF

International Fair for Packaging Machinery,
Kollonring, München, K. Telefon: 089 2500-1

Apoio Institucional:



FEIRA INTERNACIONAL DA EMBALAGEM

21-25 Maio 2002 • Anhembi • São Paulo • SP

Expor - Envie este cupom totalmente preenchido por fax (11) 3826-1678 para obter maiores informações sobre expor na BRASILPACK.

Visitar - Para sua comodidade, solicite sua credencial premianente para visitar o evento através do site www.brasilpack.com.br, ou envie este cupom totalmente preenchido por fax (11) 3826-1678, até a data limite de 19 de abril de 2002, ou apresente-o na portaria da feira com seu cartão comercial. É proibida a entrada de menores de 16 anos, mesmo se acompanhados.

Empresa: _____
Nome: _____ Cargo: _____
Ramo de Atividade: _____
Endereço: _____
Cep: _____ Cidade: _____ Estado: _____
Tel.: _____ Fax: _____
e-mail: _____ web site: _____

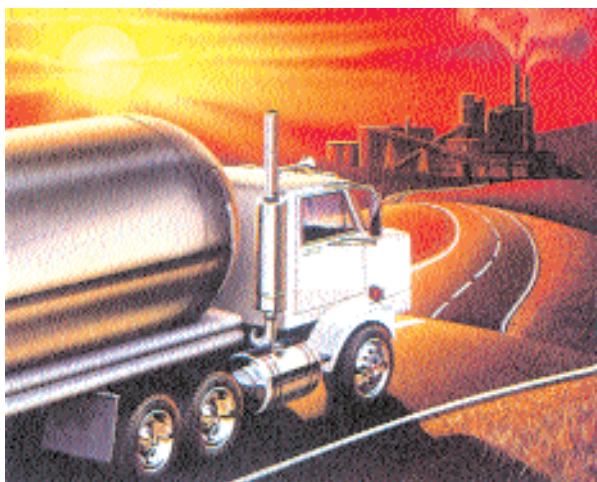
TRANSPORTE

Cetesb disponibiliza banco de dados sobre produtos perigosos

A Cetesb está disponibilizando o seu banco de dados sobre produtos perigosos para as 13 concessionárias de rodovias do Estado de São Paulo, que o estão utilizando em suas centrais de operação visando a uma maior segurança nas operações.

Este banco de dados, produzido pela Divisão de Tecnologia de Riscos Ambientais da Cetesb, é tido como ferramenta indispensável para o atendimento de emergências envolvendo substâncias químicas. Ele contém dados específicos sobre 851 substâncias, incluindo família química, medidas de segurança, riscos ao fogo, propriedades físico-químicas e ambientais e informações ecotoxicológicas. Dentro de cada um desses itens há várias outras informações, muitas delas de caráter técnico, como persistência do produto no meio, degradabilidade, potencial de concentração na cadeia alimentar, neutralização e disposição final.

Segundo Edson Haddad, gerente da Divisão de Tecnologia de Riscos Ambientais, este banco de dados visa atender



importante ferramenta. “Temos observado, em muitos casos de atendimentos emergenciais, que o transportador e o destinatário da carga possuem conhecimento limitado sobre o produto. Nesse sentido, o banco de dados é uma ferramenta essencial para o pleno conhecimento das características físicas, químicas e ambientais dos produtos perigosos, propiciando uma adequada resposta emergencial, tanto sob o ponto de vista da segurança quanto ambiental”, conclui Haddad.

a um público-alvo que compreende equipes que realizam atendimento a emergências com substâncias químicas, as indústrias, as empresas de transporte, as universidades e os centros de pesquisas, entre outros.

Anualmente, milhares de substâncias químicas são processadas, transportadas e estocadas diariamente, o que torna uma tarefa difícil manter-se informado sobre os riscos oferecidos por todas elas. Em razão disso, para o setor industrial, o banco de dados apresenta-se como uma

ESTRUTURAS DE ARMAZENAGEM

Fabricante espanhol chega ao Brasil



Conforme já noticiamos no portal www.logweb.com.br, a Esmena – gigante espanhol da área de estruturas de armazenagem presente em mais de 50 países, nos cinco continentes, - está chegando ao Brasil através um empreendimento gigantesco.

A empresa está sendo instalada em Hortolândia, interior do Estado de São Paulo, em uma área de 27.000 m², dentro de um complexo industrial de 500.000 m². “A produção da nova fábrica deverá atingir 50.000 tonela-

das/ano, para atender ao mercado brasileiro e à exportação”, explica o engenheiro J. L. Amaral, diretor de vendas – nacional da Esmena do Brasil.

Ele informa, ainda, que a nova fábrica estará usando tecnologia de ponta e irá contar com fornecimento de aço “just-in-time”. É que, ao lado das instalações da Esmena, está implantada a fábrica da Gonvarri, outra empresa do Grupo Gestamp. “A fábrica da Gonvarri já está operando e fornecerá aço para a Esmena, além de atender aos setores de construção civil e caldeiraria. As instalações desta empresa, dentro do complexo industrial, ocupam uma área de 40.000 m²”, explica Amaral.

Em agosto

A nova fábrica da Esmena estará operando já em agosto próximo e deverá atender não só ao mercado brasileiro, mas também toda a América Latina. “A instalação da fábrica no Brasil ocorreu em virtude das oportunidades de mercado oferecidas no Brasil e na América Latina, bem como pelo crescimento do mercado de logística, particularmente no Brasil”, diz o diretor de vendas – nacional.

Mas, engana-se quem imagina que a empresa é desconhecida no Brasil. Entre os seus grandes clientes no país, atendidos via Espanha, estão a Natura, com um centro de distribuição para 24.206 paletes e 30,8 m de altura, localizado em Cajamar, São Paulo, e a Wella Cosméticos, com um centro de distribuição para 11.556 paletes e 31,65 m de altura. Ambos são armazéns autoportantes e automatizados, com tecnologia de ponta.

● Veja a matéria completa no portal logweb

BROCKVELD, QUALIDADE E EFICIÊNCIA PARA SUA EMPRESA.

COMPONENTES PARA AÉREO



- Qualidade
- Melhor custo benefício
- Durabilidade

SISTEMAS DE DISTRIBUIÇÃO



- Projeto de acordo com a necessidade.
- Eficiência e rapidez.
- Equipamentos padronizados otimizando custos.

SOLUÇÕES



- Ideal para pequenos espaços
- Baixo custo
- Projetos diferenciados

TRANSPORTADORES AÉREO LEVE



- Design e tecnologia para aumento da produção.

TRANSPORTADORES FLEXÍVEIS



- Centros de distribuição
- Fácil manuseio
- Embarques e desembarques de caminhões



Rua Afonso Vidal, 390 CEP 05723-330 São Paulo - SP
Tel: (11) 3741-0620 - Fax: (11) 3741-0618
www.brockveld.com.br e-mail: vendas_br@brockveld.com.br

Rápidas



Seladoras de roupa atendem confecções

A nova linha de seladoras de roupas Formopack foi desenvolvida, pela Mostoles, para atender às necessidades de embalagem das confecções. Permite embalar peças unitárias ou Pack (conjunto de peças), com até 1,70 m de comprimento, em cabides, operando com plásticos em rolo. Possui sensor que detecta automaticamente o tamanho das peças, realizando o corte do plástico sem desperdício, e controle de temperatura de embalagem, realizando o processo de selagem de duas formas: superior em reto ou inclinado, de ambos os lados da peça.

● **Mais informações:**
www.mostoles.com.br
fone: (11) 3866.2455

Roubo de carga aumenta em 2001

Segundo dados do SET-CESP - Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região, o roubo de cargas teve, em 2001, um aumento de 15,95% em relação a 2000, passando de 2.288 para 2653 ocorrências e dando um prejuízo de R\$ 215,3 milhões às transportadoras do Estado. Entre os produtos mais visados destacam-se os alimentos, os combustíveis, os cigarros, os aparelhos elétricos e eletrônicos, além das cargas fracionadas. Esses cinco grupos representam mais de 61% do total de carregamentos roubados no ano passado, com 1642 ocorrências. Com relação à capital do Estado, foram registrados 1034 casos, 38,97% de todos os roubos no Estado. As rodovias mais perigosas foram a Anhanguera, a Dutra e a Régis Bittencout.

● **Mais informações:**
www.setcesp.org.br
Fone: (11) 6632 1089

LOGÍSTICA NO E-COMMERCE

Grupo Pão de Açúcar supera problemas e ganha mercado

Como é sabido, o sucesso do comércio eletrônico está intimamente ligado ao processo logístico adotado pela empresa e que dá suporte às vendas. Afinal, de que adianta vender algo e não entregá-lo no prazo e nas condições adequadas?

E onde mais esta correlação é crítica do que na área de alimentos e de produtos eletrônicos?

Visando mostrar um pouco desta realidade, o que é preciso fazer para manter-se neste mercado competitivo e as mudanças ocorridas, o LogWeb foi ouvir Hélio de Barros Ferraz, gerente de planejamento de manutenção do Grupo Pão de Açúcar.

Ele inicia explicando que o Grupo dispõe, hoje, de dois sites de comércio eletrônico: o paodeacucar.com.br, voltado para produtos de supermercado, e o extra.com.br, especializado em categorias de não-alimentos, como eletrônicos, informática, acessórios, etc.

Ferraz destaca que a logística de cada um dos sites tem suas particularidades. "O paodeacucar.com.br distribui seus pedidos em quatro capitais - São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Curitiba - partindo de lojas locais semidedicadas ao negócio ponto-com. Sua frota exclusiva é basicamente composta de veículos leves de cargas (usualmente Sprinters), especialmente montados para atender tal operação."

Já o extra.com.br opera com parceiros logísticos, distribuindo, de São Paulo para todo o território nacional, desde um cartucho de impressora até uma geladeira. A única exceção se faz no mercado de São Paulo, onde o site busca sinergizar as operações logísticas com a própria estrutura do Grupo.

Problemas

Referindo-se aos problemas enfrentados para atender às necessidades dos clientes, o gerente de planejamento de manutenção do Grupo Pão de Açúcar destaca que, na distribuição local de supermercados, o maior problema, sem dúvida, é o pesado trânsito das grandes cidades e a falta de local para descarga (ruas estreitas, impossibilidade de estacionamento, etc.). "Em São Paulo



também há a dispersão geográfica do público-alvo do site, levando nossa logística a cobrir um extenso raio de ação. Obviamente que há, corroborado pelos dois aspectos acima, o problema do custo, que é excessivamente alto", explica Ferraz.

Já na logística de não-alimentos, onde a distribuição toma uma forma mais abrangente, a empresa enfrenta alguma dificuldade para alcançar destinos mais distantes - região Norte e algumas cidades do interior dos Estados do Norte e Nordeste. As

frota foi redimensionada e adaptada. Ao mesmo tempo, equipamentos e compartimentos especiais foram criados e montados nos veículos. Embalagens especiais foram concebidas e utilizadas e muito treinamento foi promovido."

Já na operação do extra.com.br, Ferraz conta que o grupo negociou melhores prazos de entregas, ampliou sua base de fornecedores, seus parceiros de transporte e as praças de cobertura, entregando, hoje, em todo território nacional.

Perspectivas

Concluindo, o gerente do Pão de Açúcar fala das perspectivas do grupo com relação ao e-commerce.

E diz que a empresa acredita muito no e-commerce e continuará investindo neste canal, que já exerce uma importância muito significativa no contexto do varejo nacional. "Acreditamos num crescimento gradual e no desenvolvimento pleno da cultura do comércio eletrônico brasileiro", finaliza.

Em São Paulo também há a dispersão geográfica do público-alvo do site, levando nossa logística a cobrir um extenso raio de ação.

tarifas de fretes são também altas e há o problema de rastreabilidade de pedidos. Atrasos por problemas em estradas, más condições do asfalto, inacessibilidade de vias também são fatores complicadores.

Mudanças

O gerente de planejamento de manutenção do Grupo Pão de Açúcar também conta o que mudou na logística do comércio eletrônico da empresa para se adaptar ao mercado.

Ele diz que o Pão de Açúcar tem um histórico de aproximadamente sete anos no comércio eletrônico e foi um dos pioneiros deste canal, com o lançamento do Pão de Açúcar Delivery, em 1995. "Houve uma rápida expansão ao longo deste tempo e muito se fez para respeitar prazos de entrega e se adaptar às exigências para o transporte de produtos mais delicados, como frutas e legumes. A

Na Internet



E-mail marketing: boa aceitação entre profissionais de TI

O mercado de publicidade através de mensagens eletrônicas é bastante promissor no Brasil, segundo pesquisa do Ibope eSurvey. O estudo revelou que 71% dos internautas entrevistados já compraram pela Internet, sendo que 25% através de propaganda recebida por e-mail. O estudo apontou que notícias são o tipo de informação que os internautas mais gostariam de receber por e-mail (48%), seguido de dados sobre o mercado de trabalho em que atuam (45%) e promoções de produtos e serviços (33%).

Internet gera produtividade e lucros

A Best Practices efetuou um estudo onde revela que as principais empresas mundiais utilizam a Internet para aumentar a produtividade e obter lucros. O estudo explora como os líderes em e-business integram as iniciativas de vendas na Web com canais tradicionais.

Os carregadores de baterias da linha PSU são os mais compactos do mercado.

Possuem microcontroladores gerenciados por um software exclusivo que garante uma operação simples e um tempo mínimo de carga. Além de economizar em energia elétrica, você aumenta o tempo de vida de sua bateria.

Consulte-nos!

ENGEPOWER COM. E IND. LTDA.
Rua Professora Ubaldina Jacaré, 64
CEP 21331-650 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil
Telefax : (0XX21) 3359-5240
e-mail : vendas@engepower.com.br

ENGEPOWER

corpo 17

Sites

ESTRUTURAS DE ARMAZENAGEM

Sistema de armazenagem dinâmica, estruturas de armazenagem do tipo cantilever, flow rack, porta-paletes convencional e push-back, contenedores, divisórias termo-acústicas, elevadores, estantes, mezaninos e acessórios. Estes são os produtos com destaque no site da Águia, que também aborda os seguintes tópicos: linha direta, news, portfólio (relação de clientes) e dados históricos sobre a empresa.



● www.aguia.com.br

LOGÍSTICA

O site da Hércules Logística inclui tópicos como "Nossa História", "Nossa Lógica", "Tecnologia e Qualidade", "Nossos Serviços", "Nossos Parceiros". A empresa presta serviços de recebimento, armazenagem, expedição, emissão de documentação, gerenciamento de estoques e de distribuição e outros, como confecção de etiquetas e etiquetagem, montagem e demais rotinas que envolvem o ciclo logístico.



● www.herculeslogistica.com.br

Catálogos

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

O catálogo da Baan destaca o iBaan, uma suite de soluções integradas de e-business que inclui o Supply Chain Solutions, o qual permite, por sua vez, o aumento de velocidade no fluxo de produtos e de informações e sincroniza os processos da cadeia de negócios.



● www.baan.com – Fone: (11) 5181.1533

PEÇAS PARA GUINDASTES

A Coparts dispõe de literatura sobre a sua linha de peças para empilhadeiras e guindastes, bem como sobre os seus serviços, incluindo manutenção preventiva e corretiva e reforma de equipamentos. Também destaca cintas de amarração e elevação de cargas.



● www.coparts.com.br – Fone: (11) 6954.8544

EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO

A Politécnica disponibiliza literatura técnica sobre a sua linha de produtos, como empilhadeiras elétricas e a combustão, monovias, pontes rolantes, pórticos e elevadores industriais, transportadores hidráulicos e manuais e carretas industriais.

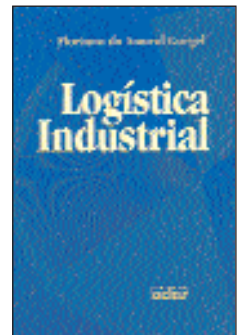


● www.politecnic.com.br – Fone: (11) 5621.6471

Livros

LOGÍSTICA INDUSTRIAL

Autor: *Floriano do A. Gurgel*
Nº Páginas: 488
Editora: *Atlas*



Os capítulos desse livro são agrupados em temas básicos organizados na seqüência: fundamentos, abastecimento da empresa, logística da manufatura, comercialização, embalagem, armazenagem, movimentação, produtividade na logística, transporte, a segurança na logística e projetos de logística. Bastante ampla, esta obra enfoca os seguintes temas: utilização de paletes; operação no varejo; serviços de compra; avaliação de fornecedores; requisitos do produto; codificação de materiais; administração do patrimônio; preço e ocupação da fábrica; centros de distribuição; avaliação dos custos e benefícios; investimentos no projeto.

TRANSPORTES, UNITIZAÇÃO E SEGUROS INTERNACIONAIS DE CARGA

Autor: *Samir Keedi*
Nº Páginas: 184
Editora: *Aduaneiras*



Este livro aborda o que o autor considera hoje uma das partes mais importantes do comércio de mercadorias entre os países, que é o transporte. Como transporte ele considera um conjunto de fatores agregados, que são a unitização de carga, o seguro de transporte, os Incoterms no transporte e, claro, o próprio transporte. Apresentada em sete capítulos, a obra mostra uma visão dos modais de transporte utilizados hoje, como devem ser tratados e utilizados para o seu melhor aproveitamento e justificativa de uma das partes mais importantes do processo de comércio exterior, em especial quanto à unitização em paletes e contêineres.

LUCRO NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – COMO CRESCER COM A LEALDADE E A SATISFAÇÃO DO CLIENTES

Autores: *James L. Heskett, W. Earl Sasser Jr e Leonard A. Schlesinger*
Nº Páginas: 352
Editora: *Campus*



Especialistas em empresas de serviços demonstram como a gerência de diversas organizações famosas desenvolveu um conjunto de relações que ligam diretamente o lucro e o crescimento não só à fidelidade e à satisfação do cliente, como também à fidelidade, satisfação e produtividade dos funcionários. A obra mostra como essas relações reforçam-se entre si - clientes satisfeitos contribuem para a satisfação dos funcionários e vice-versa - e apresenta uma visão da estratégia dos serviços, através da qual poderão ser desenvolvidas operações e recursos de marketing mais abrangentes.

A mais completa linha de empilhadeiras

Empilhadeira Elétrica ETV

- capacidade até 1.600 kg
- elevação até 6.500 mm

Empilhadeira Elétrica EJC

- capacidade até 1.600 kg
- elevação até 5.250 mm

Empilhadeira Elétrica ETV

- capacidade até 2.500 kg
- elevação até 11.510 mm

Transpallet Elétrico ERE 20

- capacidade até 2.000 kg

• Venda • Locação • Serviços

Retrak **JUNGHEINRICH** Representante

Tel.: (11) 217-8344 - Fax: (11) 217-8745
• www.retrak.com.br • retrak@retrak.com.br

LogWeb
próxima edição

Brasilpack
O jornal LogWeb Notícias estará fazendo, na próxima edição, uma prévia da Brasilpack – Feira Internacional de Embalagem, que será realizada no período de 21 a 25 de maio em São Paulo. Se a sua empresa vai participar do evento, não perca tempo. Envie-nos releases, acompanhados de fotos, dos produtos que serão apresentados.

Logística
Considerando o nosso foco na logística, vários outros assuntos dentro deste tema também serão abordados no LogWeb nº 3. Participe. Além de materiais relativos à sua empresa, envie-nos artigos técnicos e outras dicas de interesse ao nosso público. Veja os endereços para envio de correspondência ou e-mails na página 2.

Contato Comercial:
Procura-se contato comercial com experiência. Envie seu curriculum a/c Dep. Comercial pelo e-mail logweb@logweb.com.br

Participe do LogWeb:
Envie catálogos, releases, artigos e sugestões: jornalismo@logweb.com.br



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Várias lições de casa ainda não foram feitas

● Antonio Bolzani Neto

No último ano, muito se falou sobre a Gestão da Cadeia de Abastecimento (Supply Chain Management) e de toda retaguarda tecnológica que deveria acompanhá-la. Embora o termo em si tenha frequentado muitos auditórios de eventos e rodas de executivos, a compreensão de sua abrangência parece ter sido atropelada por uma sucessão de novas siglas que mais confundiram que esclareceram.

A necessária compreensão básica do Supply Chain Management passa pelo entendimento de que toda organização empresarial possui três fluxos que caminham em mãos contrárias: o de informações e o monetário (representados pelas setas vermelhas na figura) e pelo de materiais (setas amarelas). A coordenação otimizada desses três fluxos - que chamamos de Supply Chain Management - é que vai determinar o grau de competitividade da empresa e com que nível de serviço ao cliente ela está atuando no mercado.

Pode parecer óbvio que tudo começa pelo cliente, de onde parte a informação. Mas, muitas empresas não conseguem ter clareza quanto ao nível de serviço com o qual pretendem atuar, comprometendo sua saúde financeira e suas condições de competitividade. Para determinar o nível ideal de serviço ao cliente, a empresa precisa compreender e realizar os ajustes necessários em todo o chamado Ciclo do Pedido, que nada mais é que o processo que vai da coleta do pedido do campo até a sua entrega efetiva, passando pelo ingresso do pedido no sistema da empresa, faturamento, expedição e entrega. Cada uma dessas etapas tem o mesmo grau de importância e desencadeia a seguinte.

A emissão do pedido

O objetivo de toda empresa é fazer com que seus produtos fluam em direção ao consumidor para atender a um determinado, e previamente medido, potencial de consumo. Conhecer o comportamento do mercado que se deseja atingir, bem como as ações da concorrência, é que vai determinar, em última instância, a

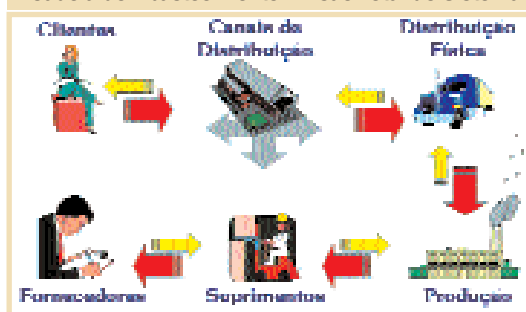
frequência ideal com que cada cliente deve receber a visita de um vendedor. É claro que o estabelecimento dessa frequência de visitas vai depender também da capacidade de entrega e de produção.

Embora lógico, isso não é tão simples. Depende inclusive da tecnologia de que a empresa dispõe para realizar, por exemplo, o intercâmbio eletrônico de dados. Qualquer tecnologia nessa etapa, porém, será inútil caso seu uso não estiver sincronizado com toda a estrutura da operação da Cadeia de Abastecimento.

Faturamento/Expedição

Na segunda etapa do Ciclo do Pedido, a empresa deverá estar pronta para atender a uma deman-

Cadeia de Abastecimento - Visão Total do Sistema



da que é real. Existe um montante de pedidos a ser atendido dentro de um prazo já esperado pelo cliente. Neste ponto, a empresa já deve ter se preparado, de um lado, para manter disponível um estoque de acordo com a previsão de vendas. E, de outro, ter flexibilizado a sua produção de modo a poder acompanhar o ritmo ditado pela logística.

Manejar corretamente a carteira de pedidos significa ter sempre em mente que um pedido bom é aquele que é atendido com a maior agilidade possível. Caso contrário, a empresa estará condenando todo o trabalho de manutenção de uma frequência otimizada de visitas

da equipe de vendas.

Além de um nível adequado de produtos disponíveis e capacidade de produção, a logística ensina que é preciso manter um estoque balanceado. A gestão de estoques, que leva a um mix adequado de produtos, vai promover o difícil equilíbrio entre a disponibilidade financeira, número de itens oferecidos ao mercado, flexibilidade da estrutura de produção e dos fornecedores de matérias-primas, além do nível de serviço ao cliente.

Já tendo realizado uma previsão de vendas real, agora a empresa estará atenta a parcerias com fornecedores e a uma sintonia perfeita entre as suas áreas internas de armazenagem, compras e informática.

Entrega

Cumpridas as três primeiras etapas do Ciclo do Pedido, a empresa precisa fazer seu produto chegar ao mercado de maneira otimizada. Caso contrário, mais uma vez, todo o esforço terá sido em vão e de ma-

neira alguma poderá praticar o nível de serviço adequado ao cliente.

Aqui também deve valer-se do uso de estratégia e tecnologia adequadas, que variam de caso a caso. Da adoção de frotas terceirizadas até a existência de centrais de distribuição ou pontos de transbordo e passando, também, pela maneira como se roteiriza a carga. Ou a definição de estratégias de separação e carregamento, sincronizadas com o ciclo de transportes, que varia, por exemplo, de acordo com a distância a ser percorrida.

Entaves na formação e consolidação de cargas podem ser evitados se um bom trabalho tiver sido realizado na Etapa 1, se houver o uso da tecnologia adequada e disposição para a realização de parcerias com transportadores.

ETAPAS DO CICLO DO PEDIDO

- ETAPA 1: emissão do pedido ingresso no sistema
- ETAPA 2: ingresso no sistema faturamento/expedição
- ETAPA 3: expedição entrega

● Antonio Bolzani Neto
diretor-geral da Modus Logística Aplicada.

Manejar corretamente a carteira de pedidos significa ter sempre em mente que um pedido bom é aquele que é atendido com a maior agilidade possível.

LogWeb

Assessoria e Consultoria em Feiras e Eventos

Não deixe que a burocracia e as rotinas necessárias para participar de feiras e grandes eventos tomem seu tempo. Deixe isso com os profissionais da LogWeb. E seu único trabalho será fazer bons negócios, sem perda de tempo.



Montagem de estandes
Documentação
Seleção de recepcionistas capacitadas para atender a sua empresa e aos seus clientes

Antes de participar de qualquer feira ou evento, consulte-nos! E se preocupe apenas em fazer bons negócios.

LogWeb

Rua Joaquim Pita, 97 CEP 02844-010 São Paulo (SP) Brasil
Fone: 6979.0257 www.logweb.com.br

CONFIANÇA TEM NOME



Não se iluda: só a **Ameise Jungheinrich** está presente no mercado brasileiro desde 1952 com tecnologia alemã da **Ameise Jungheinrich**. Não é por acaso que ela é líder no mercado brasileiro em empilhadeiras elétricas. E agora, dentro de um processo de reestruturação, visando atender ainda melhor aos seus clientes, a **Ameise Jungheinrich** estabeleceu uma filial

em Jundiaí - SP e está incrementando a sua rede de representantes em todo o Brasil. Assim, empilhadeiras e peças de reposição chegarão mais rapidamente aos usuários, em qualquer ponto do país. É a **Ameise Jungheinrich** aperfeiçoando um trabalho ininterrupto iniciado há 50 anos, promovendo a melhor tecnologia alemã em empilhadeiras no mercado brasileiro.



AMEISE JUNGHEINRICH DO BRASIL LTDA.
Av. Dr. Wady Badra, 196 - Distrito Industrial - CEP 13201-970 - Jundiaí - SP
Fone: (0XX) (11) 4815.2216/4815.2292- Caixa Postal: 885
www.ameise.com.br - ameise@ameise.com.br

JUNGHEINRICH