

LogWeb

EDIÇÃO Nº28—JUNHO—2004

A multimídia a serviço da logística

Publicação integrante do portal www.logweb.com.br

LogWeb faz parceria com a Proseg

O portal e o jornal LogWeb acabam de fechar uma parceria com a Proseg - uma das maiores corretoras de seguros do mercado nacional - que vai proporcionar vários benefícios aos leitores. (Página 4)

Software atende operação portuária

Desenvolvedora de sistemas voltados para a atividade portuária e de comércio exterior, a Modallport atende às necessidades de controle gerencial e operacional de empresas ligadas aos setores de navegação, como agências marítimas, terminais portuários privados, EADIs, terminais de cargas e contêineres. O principal produto da empresa é o sistema Modall, software integrado para agenciamento marítimo, operação portuária e administração financeira. (Página 20)

Ultracargo inaugura três terminais

Como parte de sua estratégia de crescimento em 2004, a Ultracargo - empresa especializada em soluções logísticas para o setor de transporte e armazenagem de produtos químicos e combustíveis - está inaugurando três terminais intermodais, localizados em pontos estratégicos: o TIT (Tatuí), o TIM (Montes Claros) e o TIS (Santos). (Página 21)

Armazenagem	pág. 15
Agenda	pág. 18
Rio de Janeiro	pág. 18
Artigo	pág. 22
Livro	pág. 23



Comércio Exterior

Há muito por fazer para aumentar a participação das empresas brasileiras

Principalmente no que compete ao lado governamental, as ações para viabilizar a participação dos produtos brasileiros no comércio internacional são muitas, segundo as empresas que atuam na área. (página 10)

Empresas de Currier / Encomendas expressas

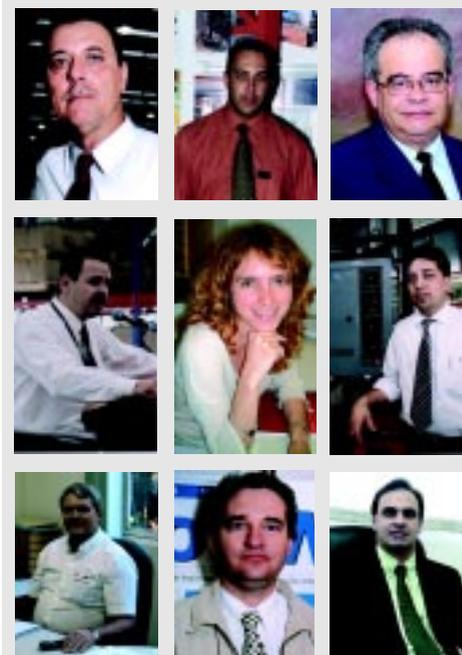


Participação fundamental no processo logístico global

Mas, embora apontem saltos significativos de crescimento, as empresas do setor também enfrentam grandes problemas, principalmente com a tentativa de monopólio por parte dos Correios. (página 12)

Pós-vendas

O ponto nevrálgico da relação cliente/fornecedor



Os entrevistados desta matéria especial do LogWeb falam dos problemas, hoje, no pós-vendas, em termos de usuário e de fornecedor de produtos e serviços. (página 6)

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





ROLL JARZE

NÓS SOMOS ÓTIMOS EM INVENTAR SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA.

AINDA BEM, PORQUE SOMOS PÉSSIMOS EM INVENTAR DESCULPAS.

Isso mesmo: os 30 anos de experiência em logística da Movicarga podem fazer toda a diferença na sua empresa. Nosso pessoal altamente capacitado e constantemente treinado opera os mais modernos equipamentos para cuidar de toda movimentação interna. Ligue para a Movicarga e saiba como podemos fazer mais pelos seus negócios.

Conheça os serviços da Movicarga:

- Estudos logísticos • Serviços de movimentação de carga: terceirização completa da logística industrial interna
- Manutenção de equipamentos • Locação de equipamentos.

Contatos:

São Paulo - SP. Fone: (11) 5014.2477
Campinas - SP. Fone: (19) 3208.3989
Sapucaia do Sul - RS. Fone: (51) 451.7380
www.movicarga.com.br



Novos Assinantes

Agronelli	MG
Ament	SP
Bahia Sul	BA
Banco do Nordeste	CE
Basf	SP
Brazix	PR
Canoas	RS
Copédia	SC
Copesul	RS
Corema	SP
D3	SP
Daimler Chrysler ...	SP
Decmar	MA
Delphi	PR
DHL	SP
Dpam	GO
Easylog	SC
Eletropaulo	SP
Embraco	SC
Empaf	PE
Fatec	SP
GalvaSud	RJ
Grecco	SP
Integradora Geral ..	SP
Kraft Foods	CE
Lab. Madrevita	CE
Localfrio	SP
LW	SP
MM Estratégia	RS
Movitech	BA
NND	SC
Noritsu	SP
PGL	SP
Proceda	SP
Recall	RJ
Rio Branco	SP
RVS	SP
Sadia	SP
Saraiva	SP
SLGG	SP
SPF	SP
Studio Mágico	RJ
Tintas Killing	RS
Total Express	SP
URIA	RS
Valdac	SP

Editorial

Grandes temas nesta edição

Além desta ser uma edição especial sobre a Intermodal — circulando no evento e destacando alguns dos seus expositores —, também dá destaque a outros grandes temas: currier, comércio exterior e pós-vendas dos equipamentos de MAM.

Estes temas são abordados com base em sugestões de nossos leitores, e procuram retratar o que acontece em cada um - as tendências, os problemas, o que esperar são alguns dos itens abordados, conforme o tema.

Assim, continuamos contando com a participação dos nossos leitores para o recebimento de sugestões sobre outros temas.

Além disto, contamos com o envio de notícias sobre as empresas do setor, envolvendo negócios efetuados, novos projetos, parcerias, ampliações, lançamentos, etc., enfim, informações de interesse para os profissionais.



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

E esperamos, também, notícias sobre as empresas que atuam nas áreas enfocadas pelas novas seções do jornal: “armazenagem frigorificada”, “armazenagem seca”, “Rio de Janeiro” e “Comércio Exterior”.

JORNAL
LogWeb

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

Redação, Publicidade, Circulação e Administração:
Rua dos Pinheiros, 234
05422-000
São Paulo - SP
Fone/Fax: 11 3081.2772
Nextel: 11 7714.5379
ID: 15*7582

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Diretoria Executiva
Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

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

Representantes Comerciais
R.J.: Luis Alberto de Magalhães
Tel.: 21 7814.9663
luis.alberto@logweb.com.br
SP: Christine Funke
comercial.2@logweb.com.br

Administração/Finanças
Luis Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Direção de Arte
Fátima Rosa Pereira

Redação:
Nextel: 11 7714.5381
ID: 15*7949

Comercial:
Nextel: 11 7714.5380
ID: 15*7583

www.logweb.com.br

Os artigos assinados não expressam, necessariamente, a opinião do jornal.

Notícias

Semanais

Veja algumas das últimas notícias veiculadas no portal LogWeb

- Procomex lança proposta de modernização da Aduana
- **Porto de São Francisco do Sul registra crescimento de 33% na movimentação geral de cargas**
- Kwikasair lança sistema de controle de carga
- **GFMI Software lança nova versão de roteizador**
- Lachmann Logística e Crowley Logistics fazem parceria
- **ABML tem nova diretoria e conselho de administração**
- Receita Federal vai antecipar a liberação de mercadorias importadas
- **Febrafarma distribui "Prêmio Excelência Farma"**
- Air France compra a KLM: nasce a maior companhia aérea da Europa
- **DHL inaugura centro de logística expressa em São Paulo**
- Parceria FedEx Express e Santander Banespa otimiza exportação



Toda quinta-feira são incluídas notícias no portal LogWeb. Para receber um e-mail informando sobre os assuntos que estão indo para "o ar", cadastre-se no próprio portal

www.logweb.com.br

Ponto de Vista

Publicidade valoriza marcas

O produto pode ser copiado pelo concorrente, a marca é única. “A importância da publicidade na sociedade moderna é cada vez maior”. A observação, feita há 25 anos pelos órgãos da época, ainda hoje é inconteste. A publicidade é um instrumento fundamental para enfrentar a concorrência de forma honesta e responsável.

A maioria dos empresários reconhece a importância de anunciar sua empresa, mas quando o mercado esta retraído, cortar as verbas destinadas à publicidade parece ser o primeiro impulso. E depois? Será que o consumidor lembrará de quem se ausentou da mídia?

É importante ter consciência de que certa medida de prevenção não significa economia para a empresa. Reduzir os investimentos em publicidade parece suicídio, não só porque as vendas caem, mas, principalmente, porque o serviço ou produto candidata-se ao esquecimento - “Quem não aparece, desaparece”.

O objetivo é realçar a importância da publicidade para a valorização das marcas. Empresas que seguem esse caminho saem mais fortalecidas e muito mais valorizadas. Isso só acontece se os recursos destinados à publicidade são aplicados nos veículos mais adequados e dirigidos ao segmento da empresa, através de seus anúncios. Aí da importância de uma escolha criteriosa da mídia que será alvo da divulgação de sua empresa ou produto. Afinal, o objetivo do investimento é atrair mais e mais negócios.

Por isso, antes de pensar em anunciar em qualquer mídia, fale conosco. Consulte o Jornal Logweb.

“Eu consultaria...Entendee!!!”



Deivid Roberto Santos
Diretoria Comercial LogWeb
comercial@logweb.com.br

III ENCONTRO DE LOGÍSTICA - ESMENA 2004
HORTOLÂNDIA - CAMPINAS
23 E 24 DE JUNHO DE 2004 - DAS 13 ÀS 18H5

VENHA CONHECER SEUS NOVOS PARCEIROS.

Faça sua reserva e garanta o espaço do seu produto.

Vendas tel: (11) 3062-7862 | 7714-5378 | 7714-5380
vimarketing@vimarketing.com.br

Realização:

Seguros

LogWeb faz parceria com a Proseg Corretora de Seguros

O portal e o jornal LogWeb acabam de fechar uma parceria com a Proseg - uma das maiores corretoras de seguros do mercado nacional - que vai proporcionar vários benefícios aos leitores.

Os principais objetivos desta parceria incluem: criação de mais uma prestação de serviços por parte do jornal e do portal LogWeb aos seus leitores; oferecimento imediato do sistema de multicálculo Proseg de automóveis para a base de relacionamento do portal e do jornal LogWeb por intermédio de link do portal para o sistema Proseg; levantamento, via web, de necessidades e atendimento a todas as solicitações imediatas de coberturas de seguros de outros ramos e serviços da base de



clientes e leitores do LogWeb via Canal Consultoria On-Line ou pelo 0800 a ser disponibilizado; desenvolvimento programado de produtos específicos para a base de clientes e leitores LogWeb, considerando suas características e necessidades e utilizando o relacionamento comercial da Proseg junto aos seus parceiros; utiliza-

ção do sistema de cotação via web como mais um canal de comunicação com sua base de filiados e associados pela utilização do Canal de Notícias a ser disponibilizado para o LogWeb; participação no Canal Consultoria On-Line oferecendo, ao usuário, mais uma fonte

de consulta para assuntos relacionados a seguros e serviços.

Benefícios

Segundo Marco Fandinho, diretor da Proseg São Paulo, as vantagens do sistema Proseg para os usuários incluem: condições técnicas e comerciais de produtos de seguros e serviços diferenciados

e vantajosos, se comparadas a outras do mercado; transparência e credibilidade - acompanhamento, por parte da LogWeb e de seus leitores, de todas as cotações realizadas, pendentes ou fechadas, de forma on-line, por intermédio de acesso ao Sistema de Gestão; agilidade, facilidade e rapidez do cliente final para cotar, fechar e contratar seu seguro; processo on-line de tramitação operacional junto à seguradora selecionada para emissão de apólices e documentos; e call center receptivo para atendimento a dúvidas ou orientações aos segurados.

Proseg

O diretor também informa que, presente desde 1989 no mercado, a Proseg possui uma carteira de clientes com mais de 800 mil segurados.

Com matriz em Brasília, a Proseg atua com abrangência nacional, por intermédio de duas filiais, uma em Porto Alegre e outra em São Paulo. Conta com Central de Atendimento (0800) com capacidade para atender aos clientes aonde quer que estejam e a qualquer hora. ■

Expositor



Average desenvolve softwares para controle de comércio exterior

A Average Tecnologia oferece diversos produtos para o controle de operações de comércio exterior. O diretor comercial da empresa, Luciano Bresciani, informa que a Average disponibiliza vários sistemas para controle de importação, exportação, drawback e contratos de financiamentos e contabilização. "Estamos investindo vários recursos na atualização constante dos softwares e dos serviços de helpdesk e pós-venda". Atualmente, a Average possui mais de 450 clientes ativos, sendo que vários sistemas estão em funcionamento em outros países da América Latina - como Argentina, Paraguai e Uruguai.

Agenciamento de cargas é o negócio da Primeship

Com matriz em São Paulo e escritórios em Santos, Itajai e Caxias do Sul, a Primeship Logística e Transportes oferece serviços em vários segmentos de agenciamento de cargas, tanto para embarques por via marítima como por via aérea. A empresa é especializada em cargas frigoríficas, projetos especiais, cargas rolantes, brokerage de contêineres e afretamentos.

Gefco anuncia várias novidades

A Gefco está anunciando um reforço do setor de desembaraço aduaneiro no Rio de Janeiro e em Curitiba. E também a abertura de uma nova filial em São Paulo - cujas atividades começaram em abril último - e outra em Santos, que abrirá em breve. A empresa também iniciou a atividade de import/export em Curitiba e Campinas, incluindo as operações de liberação aduaneira, e as atividades de transporte aéreo com meios próprios. E está divulgando, ainda, o serviço de tracking de suas cargas.

Skam
Empilhadeiras

**Soluções operacionais
Tornando sua operação mais dinâmica**

- Skam, realiza estudos específicos em casos de operações fora dos padrões convencionais, apresentando soluções inovadoras, especializada em máquinas especiais.
- Flexibilidade e Tecnologia aliados para atender nossos clientes em todos os seus desafios operacionais.

100% Tecnologia Nacional
A sua melhor opção de compra

Av. Marginal Sul de Via Anhangauers, 700 - Trevo do Itó - CEP 12311-090 - Jundiaí - SP - Caixa Postal 390 - CEP 12360-070 - Fone: (11) 4582-6755 - Fax: (11) 4582-2286 - www.skam.com.br **Skam Empilhadeiras Elétricas**

DISTRIBUIDORES: AM Rota Equipamentos (02) 624-2321 rotaemp@arq.com.br, SA Via Com. Repres. e Serviços Ltda (11) 385-1464 vapcom@sa.via.com.br, CEPS/OSVAL/PEN/999 Loções Com. e Representações Ltda (81) 3496-4104 (85) 252-2700 loções@zaz.com.br, ES Correal Com. e Repres. Ltda (21) 3235-3584 (27) 3226-1663 correal.es@terra.com.br, GO (62) 587-2525 (62) 587-3257 movinsas@net.com.br, IA Lokcenter Comércio e Serviços Ltda (08) 225-1088 loka@terra.com.br, MG/GO/MS/MG/DF Movinsas Comércio e Repres. Ltda (34) 3232-1416 / 4342 movinsas@transp.com.br, MS Rasc Com. e Serviço Ltda (31) 3372-5958 (31) 3377-5113 rasc@juninet.com.br, PA Trasmag Manual e Peças Equip. Ltda (91) 278-6831 trasmag@interconect.com.br, PR Empilhacenter Comércio de Máquinas (41) 367-1480 - Fax: (41) 367-3804 empilhacenter@wpar.com.br, RJ Chocabo Ind. e Com. Ltda (21) 2540-2433 / 2560 chocabo@ig.com.br, RS Protesis Máquinas e Equipamentos Ltda (51) 3371-2633 protesisco@proves.net - São Sul (51) 3362-8120 / 6151 sefeur@zaz.com.br, SC Centinela Com. Peças e Serviços Ltda (49) 324-1436 centinela@debetribe.com.br, Matozem Com. de Peças e Serviços (41) 348-9333 matozem@terra.com.br, SP Comercial JCF (11) 3889-8777 comercial.jcf@sk.com.br www.comerciojcf.com.br, LTSMach Com. Exp. Ltda (11) 508-3551 ltsmach@ig.com.br, MT Representações Ltda (11) 5195-2021 ka@representacoes.com.br, Ared Comércio e Representações Ltda (11) 9607-2275 ared@red.com.br, Roberto Macchini (11) 9608-4168 Oj Peruodi Comércio e Representações (11) 9679-9534 oj-peruodi@ig.com.br, Aplice Empilhadeiras e Repres. Com. Ltda (14) 425-5133 aplice@apicologistica.com.br www.apicologistica.com.br, Elevares Movimentação e Armazenagem (18) 0771-5436 elevares@freemove.com.br, Valdir Milaneze (11) 9088-8433 valmachine@ig.com.br, Loggreen Logística e Manutenção de Empilhadeiras S/C Ltda (18) 651-1280 Ansa Empilhadeiras (11) 4879-1688 ansa@ansaempilhadeiras.com.br, Etsul Com. e Assistência Técnica (16) 3213-0876 etsul@terra.com.br, Aaja Emp. (12) 3951-1856 aaja@terra.com.br, AROBERTINA HICAR S/A (5411) 4582-0527 info@nccs.com.ar, URSUJAI SETRA S/A - Urussat (5802) 211-7229 logma@adnet.com.uy, Amândineo da Fábrica (11) 4582-2375

Expositor

Porto do Rio Grande oferece plataforma na logística dos transportes



O multimodalismo é uma das grandes vantagens do **Porto do Rio Grande**, representando uma plataforma ideal na logística dos transportes. Por meio deste sistema, pode ser planejada toda a trajetória e o meio de transporte indicado para levar a carga até seu destino. Os serviços oferecidos pelo porto envolvem desde o transporte por vias do Rio Grande do Sul até o acesso a outros estados brasileiros, países vizinhos e principais portos do mundo.

Dragaport é especializada em dragagem

A **Dragaport**, empresa brasileira de engenharia e obras civis, é especializada na atividade de dragagem. De acordo com a direção da empresa, após investimentos de US\$ 30 milhões na compra, reforma, remodelação e instalação de equipamentos de última geração existentes no mercado mundial, além de treinamento especializado no Brasil e exterior de toda a tripulação, a Dragaport conta, hoje, com as dragas autotransportadoras (TSHD) Macapá e Boa Vista I, equipadas, em todos os aspectos, às dragas autotransportadoras existentes no mercado internacional, não só quanto à qualidade dos equipamentos e tecnologia, mas também no que se refere à qualidade de serviços prestados e à capacitação profissional. ▶

Baterias Moura em qualquer situação, é lógico, a melhor solução.



MOURA LOG

A bateria sob medida para veículos elétricos.

A linha de baterias tracionárias Moura LOG, elementos individuais, oferece elevado desempenho nas mais severas condições de uso, especialmente as resultantes das operações em pisos irregulares e em altas temperaturas. Essa performance é assegurada pela utilização das mais modernas técnicas no desenvolvimento de seus componentes e nos processos de fabricação.

APLICAÇÕES:



- Plataformas elevatórias
- Rebocadores e veículos industriais
- Carros de golfe
- Paleteiras e empilhadeiras
- Lavadoras e varredoras de piso



MOURA CLEAN

A bateria estacionária para altas temperaturas.

As baterias estacionárias trazem uma solução definitiva para os problemas associados à utilização de baterias reguladas a válvula (VRLA) em altas temperaturas, como também para os decorrentes da instalação de baterias ventiladas no mesmo ambiente de equipamentos eletrônicos. Esta nova família de baterias é o resultado da experiência do Grupo Moura em projeto, desenvolvimento, industrialização e assistência técnica, associado a parcerias tecnológicas com alguns dos maiores fabricantes mundiais do setor.

APLICAÇÕES:

FAMÍLIA MF

Flutuação - Energia de

Emergência:

- NO-BREAKS/UPS/Centrais Telefônicas
- Telecomunicações
- PABX
- Iluminação de Emergência e Sinalização
- Subestações Elétricas
- Alarques e Vigilância Eletrônica
- Hospitais



FAMÍLIA MC

Ciclos Constantes - Energia Solar e Eólica

- Energia Solar
- Telecomunicações
- Fazendas de Energia Eólica
- Bóias e Sinalização Marítima para telecomunicações e cercas elétricas
- Monitoramento Remoto
- Instalações Solares Fotovoltaicas.



NOVO ENDEREÇO

Av. Santo Amaro, nº 4644 - Loja 02 - Ed. Brooklin Office Center - Brooklin - São Paulo - SP - CEP 04702-000



DISK MOURA
0800 701 2021



Pós-vendas

O ponto nevrálgico da relação cliente/fornecedor

Vários problemas nesta área, tanto por parte do fornecedor, quanto do cliente, podem significar o mau aproveitamento do produto/serviço fornecido e o fim de futuros negócios.

Fundamental para a manutenção dos clientes, já que garante que os produtos e serviços adquiridos terão suporte, o pós-vendas, hoje, longe de ser uma “obrigação” por parte do fornecedor, é garantia de sobrevivência deste num mercado altamente competitivo.

Mas, o que cliente deve considerar como pós-vendas, ao adquirir um equipamento ou serviço?

Antonio Valdir Zelenski, gerente comercial da Matra do Brasil, especializada em paletes, o cliente deve ter a segurança de que está adquirindo um produto ou serviço que atende as suas necessidades. “E para isso deve considerar o atendimento, as sugestões alternativas, a garantia, a assistência técnica, a reposição, os planos de emergência”, diz o gerente.



Zelenski, da Matra: “serviço de pós-vendas é gerador de lucros”



Eliana, da G.I.C: problema é entender o que foi adquirido

Garantia também é uma idéia defendida por Arlindo Junthon, gerente de pós-vendas da Saur Equipamentos – que produz, entre outros equipamentos, acessórios para empilhadeiras. Segundo Junthon, o cliente deve ter a certeza de que será atendido quando houver a necessidade de uma manutenção preventiva ou corretiva em seu equipamento, evitando ao máximo as paradas e garantindo a durabilidade do bem.

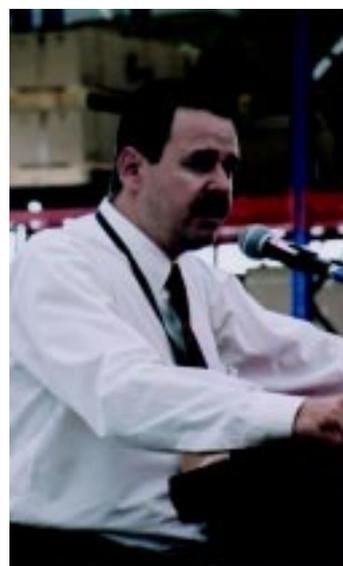
Mais ainda, o cliente deve considerar como atendimento de pós-vendas o cumprimento de tudo o que foi usado como argumento no convencimento para a venda, tudo o que foi prometido, consideram João Carlos Waldmann, diretor da JLW Indústria de Aparelhos Eletro Eletrônicos, que fornece carrega-

dores de baterias, carrinhos e suportes para baterias tracionárias, e Robson Gonçalves Ribeiro, gerente de negócios da Águia Sistemas de Armazenagem, que fornece sistemas de armazenagem e transelevadores, entre outros equipamentos.

Para Luiz Antonio Gallo, gerente comercial da Skam Empilhadeiras Elétricas, fabricante de paletas, transpaletas e empilhadeiras elétricas, devem ser considerados os atendimentos em garantia, as revisões dentro da garantia e todos os serviços prestados após a entrega da máquina. “Um bom pós-vendas se dá atendendo com rapidez ao chamado do cliente, o fornecimento de contrato de manutenção por técnicos especializados da fábrica, o fornecimento de peças de reposição originais e a orientação contínua sobre a melhor forma de utilização dos equipamentos”, alerta ele.



Bizerra, da Açolog: é preciso planejar todas as etapas



Gallo, da Skam: empresa utiliza mecânicos não especializados

Pelo seu lado, Emerson de Sousa, gerente de pós-vendas da Linde Material Handling do Brasil, que faz a venda e locação de empilhadeiras novas e usadas, diz que o cliente deve considerar instalações - centro técnico, área para treinamento, ferramental adequado -, equipe de pós-vendas técnica e administrativa (quantidade adequada de pessoas para atender ao mercado), qualidade da equipe técnica-administrativa (nível de conhecimento e treinamento) e disponibilidade de peças, além de preço, qualidade, prazo de entrega e política comercial.

André Barbosa da Silva, gerente de distribuição de peças da NMHG Brasil, fabricante de empilhadeiras Hyster e Yale, informa que, primeiramente, o cliente

deve considerar a estrutura montada pelo fornecedor para efetuar o pós-vendas. “Entenda-se por estrutura a linha de comunicação, a equipe montada para realizar os serviços, a disponibilidade de materiais e ferramentais usados no pós-vendas – quando for o caso. Tudo isso avaliado contra uma relação custo x benefício, tendo como referência o valor do bem ou serviço em si”, diz o gerente da NMHG.

Por sua vez, Gabriel Moraes, gerente de pós-vendas da Still do Brasil, empresa também especializada na produção de empilhadeiras e carros porta-paletes, diz que, quanto maior a expectativa de vida útil de um equipamento, maior a importância do que o vendedor possa garantir ao cliente em termos de pós-vendas. Segundo ele, ao adquirir um equipamento, o cliente precisa ter certeza que poderá contar com uma equipe qualificada de especialistas, de fácil acesso para qualquer necessidade. “Algumas vezes, a necessidade do cliente está acima da capacidade de um bom técnico de manutenção. O cliente deve ter um canal direto com o suporte de pós-vendas. O bom atendimento no primeiro contato é fundamental para estabelecer uma relação de confiança. O cliente que compra este tipo de equipamento exclusivamente pelo preço de venda, sem levar em consideração os problemas de pós-vendas e seus custos associados, pode ter certeza de estar fazendo um péssimo negócio”, diz Moraes.

Já Antonio Augusto Pinheiro Zuccolotto, diretor de operações da Paletrans Equipamentos – que produz transpaletes e empilhadeiras – diz que o cliente deve considerar o pós-vendas como um contato



Pedrão, da Retrak: “é normal o cliente ter dúvidas”



Waldmann, da JLW: redução de preços prejudica pós-vendas

direto com a indústria, com o intuito de entender a estrutura existente por trás do equipamento/serviço comprado.

São vários os itens a serem considerados, na opinião de Fábio Dailson Pedrão, diretor da Retrak Comércio e Representações de Máquinas, especializada na venda e locação de empilhadeiras. O primeiro é o histórico da empresa em fornecimentos anteriores, seguido da confiança no profissional que está executando o serviço ou desenvolvendo o projeto, cumprimento de prazos, compromisso com a operação e suporte ao produto na fase de “adaptação”. “É normal o cliente ter dúvidas, e a presença do fornecedor pode auxiliar o cliente na operação e manutenção adequada do produto”, conclui Pedrão.

Saindo do setor de empilhadeiras, o engenheiro Nelson Pereira Bizerra, gerente comercial da Metalúrgica Central - Divisão Açolog, que produz sistemas de armazenagem, também expressa a sua opinião. Ele diz que após a assinatura de um contrato, o cliente deve considerar que todo o contexto de um fornecimento consiste em planejar corretamente todas as etapas deste fornecimento, como projeto final confirmado com exatidão, desmembramento para produção, plano de operações em cronograma combinado, preparação para faturamento com todos os pontos esclarecidos, cuidados com as embalagens, cuidado com o transporte (qualquer que seja o responsável), cuidado com a chegada do

material no cliente e os cuidados com descarga e acondicionamento, planejamento da montagem e instalação com pessoas treinadas e capacitadas adequadamente e, também, a capacitação do cliente para o uso correto dos equipamentos e serviços e um acompanhamento a posterior para que a continuidade esteja garantida.

Analista de marketing da Esmena do Brasil, que também fornece sistemas de armazenagem, Adriana Portela Corrêa considera que o cliente deve esperar um acompanhamento na instalação, garantia, assistência técnica e assessoramento contínuo através de um serviço de telemarketing passivo (um 0800, por exemplo), entre outros. “É claro que nem todas as empresas mantêm todos esses canais, todavia, quanto maior o assessoramento, maior o valor agregado ao produto ou serviço prestado, o que tornará a empresa mais competitiva em sua área de atuação”, diz a analista de marketing.

“O pós-vendas, no segmento de serviços, engloba os cuidados que todos os setores da corporação despendem em prol da satisfação do cliente no período de tempo que sucede a entrega do serviço dado como concluído. Procuramos atender às expectativas do cliente e agregar novos valores oferecendo continuidade da parceria, através da contratação de suporte técnico/operacional, englobando a manutenção pós-implantação, seja ela preventiva, corretiva ou estratégica.” A avaliação é de Eliana Bergamo, diretora de projetos da G.I.C - Gerenciamento Informação Consultoria, empresa que tem como



Ribeiro, da Águia: problemas devidos à má interpretação

foco a venda de serviços e cuja principal atividade é a implantação de WMS.

Problemas

Finalizando, os entrevistados desta matéria especial do LogWeb falam dos problemas, hoje, no pós-vendas, em termos de usuário e de fornecedor de produtos e serviços.

Para o gerente comercial da Matra, infelizmente as empresas ainda não se conscientizaram que o serviço de pós-vendas é um centro importante de competitividade, que o fechamento de um contrato deve prever todas as circunstâncias possíveis dos seus produtos e serviços. “Na prática, muitas vezes não é isso o que acontece, não se cumpre todas as promessas efetivadas numa negociação, o objetivo é o pedido, e não a fidelização do cliente. Vale lembrar que o serviço pós-vendas é um gerador de lucros para a empresa, e não somente um centro de custos, como é tratado por alguns profissionais”, completa.

Realmente, são itens como falta de comprometimento, transparência no ato de atender e proatividade que mais representam problemas na área do pós-vendas, segundo Souza, da Linde. “Tendo como base estes três pontos é possível diagnosticar os problemas relacionados ao pós-vendas de qualquer produto ou serviço”, completa.

Também para Ribeiro, da Águia, os problemas que eventualmente podem ocorrer são devidos a uma má interpretação dos termos acertados no ato da compra.

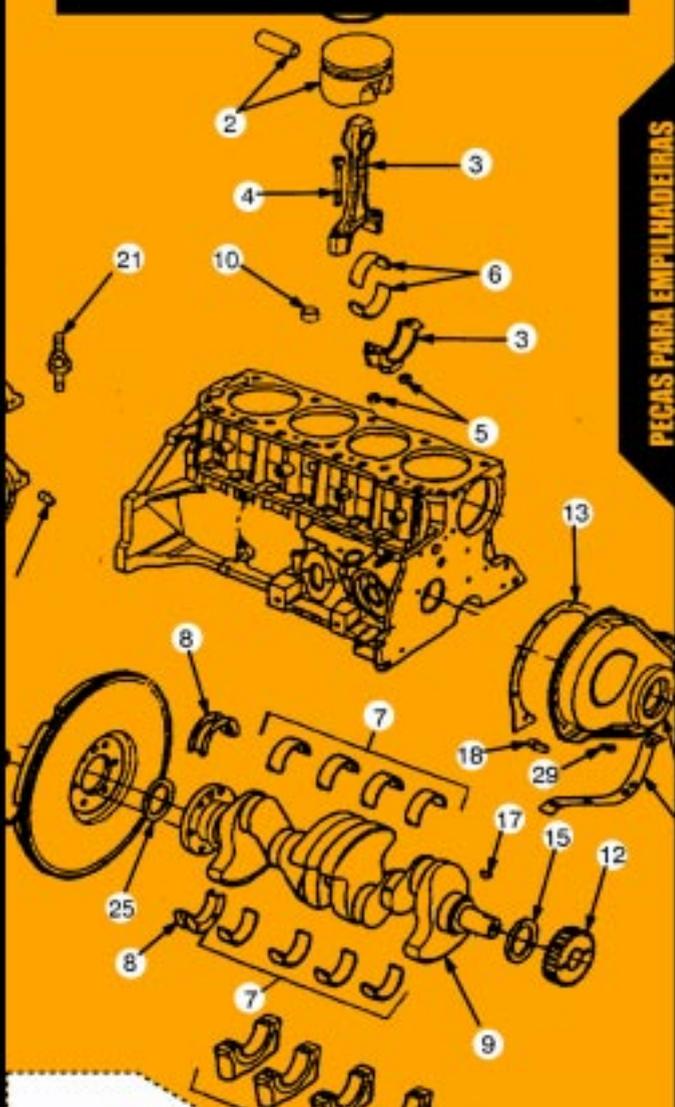
Mais abrangente, o gerente de pós-vendas da Saur diz que o Brasil, por ter uma área muito grande, necessita que o fornecedor do produto ou serviço esteja estruturado para atender o cliente no menor tempo possível e com o menor custo.

Mais detalhista, Waldmann, da JLW, divide os problemas pelo lado do usuário e do fornecedor.

“Entendemos que o usuário não deve ter nenhum tipo de problema com o pós-vendas, desde que suas exigências limitem-se àquelas colocadas como comprometimento por parte do fornecedor no ato da venda. Da mesma forma, o fornecedor é totalmente responsável no que diz respeito

QUALIDADE EM TODOS OS ITENS DESTE ANÚNCIO E EM MAIS 249.971

PEÇAS PARA EMPILHADORAS



1 40 anos de experiência internacional | **2** Melhor serviço de pós-venda do mercado | **3** Melhor custo-benefício | **4** Peças para todas as marcas e modelos de empilhadeiras elétricas e a combustão | **5** Logística eficiente em todo território nacional.



Tel.: +55 11 6653 7113

Fax.: +55 11 6653 7013

intrupa@intrupabrasil.com.br

2004 CATÁLOGO

Solicite já o seu

INTRUPA

Seu parceiro de confiança.



Zuccolotto, da Paletrans:
pós-venda é contato direto
com a indústria

ao pós-vendas, no atendimento pleno de todos os compromissos assumidos frente ao cliente no ato da venda, evitando de todas as maneiras problemas que possam ocasionar a insatisfação do cliente. Frequentemente, as empresas, na ansiedade e/ou necessidade de venda, reduzem preços a patamares que dificultam do ponto de vista financeiro a realização de um pós-vendas dentro dos níveis adequados”, explica o diretor da JLW.

Zuccolotto, da Paletrans, também faz a divisão dos problemas. No caso do usuário, ele geralmente espera a solução pelo telefone e instantaneamente, sendo impossível em muitas situações. “No

caso do fornecedor, ele precisa ensinar o cliente a diferenciar garantia, má utilização e desgastes comuns,”

Problema, para Gallo, da Skam, é que, muitas vezes, os clientes deixam suas máquinas novas em confiança de mecânicos ou técnicos não especializados, e isso geralmente causa transtornos tanto ao cliente quanto ao fabricante/fornecedor.

Já Silva, da NMHG, crê que o maior problema seja a divisão de responsabilidades. De acordo com ele, na busca pela produtividade, os quadros de pessoal (tanto do cliente quanto do fornecedor) são cada vez mais reduzidos e há uma tendência de o cliente achar que o fornecedor é responsável por tudo o que se refere ao pós-vendas, negligenciando a própria responsabilidade na correta utilização do bem – ou na manutenção do resultado do serviço, gerando-se, muitas vezes, graves conflitos.

“Para o cliente, o problema principal e primordial se configura quando o fornecedor não está estruturado para oferecer um suporte de pós-vendas de bom nível, seja pela quantidade, seja pela qualidade de seus recursos. Isto

afeta diretamente a performance dos equipamentos ao longo do tempo. O fornecedor tem como maiores desafios o dimensionamento do tamanho do estoque de peças que deve manter (quantidade e variedade) e a qualificação de sua mão-de-obra. O treinamento e atualização tecnológica do pessoal é um problema constante”, comenta, por sua vez, Moraes, da Still.

Para Pedrão, da Retrak, vários outros problemas se juntam aos mencionados, como qualidade do produto, não cumprimento de prazos, entendimento do produto final pelo cliente não é o mesmo que foi demonstrado pelo vendedor, alto custo de peças de reposição e de mão-de-obra, indisponibilidade do produto durante o reparo e falta de estoque de peças para atendimento imediato ao cliente.

De acordo com Adriana, da Esmena, também há outros problemas, como falta de informações para sanar suas dúvidas ou esclarecimentos que se fazem necessários ao longo de um processo de compra, especialmente se for uma primeira compra e o produto envolver montagem ou assistência técnica, demora no atendimento, descaso ou falta de capacitação



Junthon, da Saur:
garantia de durabilidade
do bem

técnica do profissional designado para atendê-lo.

No conceito de Eliana, da G.I.C, o maior problema hoje é o entendimento por parte do usuário sobre o que foi realmente adquirido e a visualização de como serão os novos processos, pois muitas vezes a real compreensão vem somente com a utilização da solução. “Isto acontece mesmo que sejam promovidos debates esclarecedores, seguidos de aprovações sobre os processos que serão implementados. Com isso, a etapa de pós-vendas é, muitas vezes, antecipada para que se consiga garantir o bom atendimento e andamento do projeto”, completa a diretora da G.I.C. ■

Expositor



Bayeux oferece serviço personalizado na importação e exportação

A Bayeux Comércio Internacional e Consultoria Empresarial atua na área de prestação de serviços técnicos em despachos aduaneiros de importação e exportação, bem como de logística integrada, atendendo a clientes nacionais e transnacionais. “Estamos ‘lançando’ o Sistema de Relacionamento ‘RIC’ - Relacionamento Individualizado ao Cliente, onde a excelência na prestação dos serviços é obtida através de células dedicadas, compostas por profissionais experientes, que garantem o suporte técnico e administrativo às necessidades específicas de cada cliente”, diz Paulo Bayeux, diretor geral da empresa.

ABSA transporta cargas para América Latina e os Estados Unidos

A ABSA - Aerolinhas Brasileiras, em cooperação com as suas parceiras — Lan Chile, MAS AIR e South Florida —, oferece serviços de transporte de carga aérea para as principais localidades na América Latina e Estados Unidos, utilizando, para isso, também os seus centros de conexão MEX, MIA, SCL e VCP. Além disso, em regime de vôos em código compartilhado operados pela Lufthansa Cargo, a empresa executa o transporte de carga aérea via FRA para os mais diversos destinos na Europa.

National atua na área de Freight Forwarder

A National Freight Systems atua na área de Freight Forwarder, abrangendo serviços de importação e exportação marítima e aérea, além de consolidações marítima e aérea. Para 2004, a empresa prevê um crescimento de 20%.

BVQI
Certificado de Aprovação
Conferido a
BERTOLINI S.A.
MEMBRO DO PLANEJAMENTO NACIONAL DE QUALIDADE (PLANEJAMENTO NACIONAL DE QUALIDADE) - ARTIGO 17 DA LEI Nº 13.001/2000 - BRASIL

O BVQI do Brasil Sociedade Certificadora Ltda certifica que o Sistema de Gerenciamento da Qualidade da Organização acima foi analisado e encontrado em conformidade com os requisitos das normas da qualidade e escopo de fornecimento detalhados abaixo:

NORMAS DA QUALIDADE:
NBR ISO 9001:2000

ESCOPO DE FORNECIMENTO:
PROJETO, PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE SISTEMAS DE ARMAZENAGEM E MESAS PARA REFEITÓRIO

Data de emissão Original: 17 DE DEZEMBRO DE 2002

Este Certificado é válido por um período de até cinco a partir da data mencionada acima, sujeito a qualquer exigência emitida de acordo com o Regulamento de Qualidade da Organização

17 DE DEZEMBRO DE 2002

Data: 17 DE ABRIL DE 2003

INMETRO

Bertolini S/A - Sistema de Armazenagem - Bento Gonçalves - RS
Site: www.bertolini.com.br - E-mail: armazenagem@bertolini.com.br - Fone: (54) 453-4999 - Fax: (54) 452-5313

BERTOLINI S/A
A número 1 do país em fabricação
de **DRIVE-IN ESTÁTICO**, é também
a 1ª empresa brasileira de
soluções de armazenagem à
conquistar a ISO 9001/2000.



Expositor

Eletrônica embarcada é destaque nos equipamentos da Madal-Palfinger



A **Madal-Palfinger** está anunciando que a sua linha de reach stackers e empilhadeiras está incorporando novos recursos de eletrônica embarcada. "Todas estas máquinas encontram aplicação, principalmente, em portos e armazéns", informa o CEO da empresa, Jorge Zir Bothomé. Ele também destaca que os recursos da eletrônica embarcada asseguram o gerenciamento de todo o equipamento.

Grupo Lachmann atua como operador logístico

Constituído pelas empresas Lachmann Logística, que oferece soluções de logística integrada, **Global Transporte Oceânico**, com expertise no transporte marítimo de grãos líquidos na cabotagem, **Integral Transporte e Agenciamento Marítimo**, que realiza serviços de serviços de armazenagem alfandegada na importação e exportação, gestão de estoque de insumos importados, hup service de exportação, transporte em trânsito aduaneiro e distribuição, **Oceanus Agência Marítima**, empresa de agenciamento marítimo, e **Mitra**, cuja principal atividade é a intermediação de cargas massivas e de projeto, com foco especial no mercado de ferro e aço, grãos, fertilizantes, carvão, álcool e derivados de petróleo, atuando, também, na compra/venda e afretamento de navios, o Grupo Lachmann opera como operador de logística integrada. Em 2003, o Grupo teve um faturamento de R\$ 236 milhões – o que representa um crescimento da receita bruta de 11% em relação a 2002.

Com
FINAME
Brasileiríssima

Empilhadeiras a combustão da série Delta
GP D40RL/GP 050RL/GP 055RL/GP 060TL
(2.000/2.500/3.000 kg)

MOVIMENTANDO A ECONOMIA DO PAÍS

Sua empresa precisa aproveitar ao máximo o crescimento da economia

A **Yale** fabrica no Brasil as empilhadeiras a combustão da série Delta, de 2.000, 2.500 e 3.000 kg. E também oferece ao mercado brasileiro a mais completa linha de empilhadeiras elétricas "naturalizadas", retráteis, trilaterais, contrabalançadas ou paleteiras, com e sem torre. Juntas, elas se completam e atendem a qualquer necessidade de movimentação e armazenagem, em perfeita harmonia com responsabilidade, tradição e confiabilidade.

A combustão ou elétrica, Yale, a sua próxima empilhadeira!

Naturalizada

Empilhadeiras elétricas
MR 14/16/20/25
(1.400/1.600/2.000/2.500 kg)

REDE YALE

BAUKO - SP
Tel.: (11) 3693.9339
yale@bauko.com.br

MACROMAQ - PR
Tel./Fax: (41) 334.2220
www.macromaq.com.br

MAKENA - RS
Tel.: (51) 3373.1111
www.makena.com.br

TRIMAK - RJ
Tel.: (21) 2598.7000
www.trimak.com.br

MOVESA - BA / SE
Tel.: (71) 281.9221
yale@movesa.com.br

PROTEC - MA
Tel.: (98) 258.2367
protec@elo.com.br

MACROMAQ - SC
Tel.: (49) 324.5200
www.macromaq.com.br

MACROMAQ - SC
Tel./Fax: (48) 257.1555
www.macromaq.com.br

TRADIMAQ - MG
Tel.: (31) 2104.8000
www.tradimaq.com.br

TRIMAK - ES
Tel.: (27) 3341.7000
www.trimak.com.br

MOVESA - PE / AL / RN / PB
Tel.: (81) 3252.8200
yale@movesa.com.br

PROTEC - PA
Tel.: (91) 245.0233
protec@faz.com.br

ENTEC - AM
Tel.: (92) 647.2000
entec@entecmonaus.com.br



Para mais informações ligue (11) 5521-8100 ou visite www.yalebrasil.com.br

Não há nada que nós não possamos carregar.

ISO 14001
Respeitando a natureza

ISO 9001

Comércio Exterior

Há muito por fazer para aumentar a participação das empresas brasileiras

Principalmente no que compete ao lado governamental, as ações para viabilizar a participação dos produtos brasileiros no comércio internacional são muitas, segundo as empresas que atuam na área.

Num momento em que a globalização é fundamental para a sobrevivência das empresas, falar em comércio exterior é falar em futuro e em permanência no mercado. No caso específico do Brasil, a balança comercial tem se provado de fundamental importância para o equilíbrio de nossas contas, e as empresas do país estão atuando em mercados onde antes não se aventuravam.

Mas, qual a importância da logística no comércio exterior? Como melhorar a nossa atuação no comércio exterior? Quais as tendências?

Estas perguntas são respondidas por especialistas em comércio exterior, entrevistados nesta reportagem especial do jornal LogWeb.

Importância da logística

Segundo Benedito S. P. de Almeida, superintendente da ABRACEX – Associação Brasileira de Comércio Exterior, num país de dimensões enormes, cheio de problemas com a infra-estrutura interna, a logística é fundamental para abreviar os procedimentos necessários ao desembarço aduaneiro e evitar percalços e custos desnecessários.

“Hoje, a logística é peça fundamental para o sucesso em um comércio cada vez mais competitivo. A otimização de cada etapa dentro dos processos, tanto de importação como de exportação, leva à redução de custos que viabilizam



a sobrevivência e o ganho nos negócios de comércio exterior”, acrescenta Hilda Farias, diretora de importação da Commat Comércio de Máquinas.

Pelo seu lado, Eduardo Romero Otero, diretor comercial da Brasconpany Intl. Trade CO., a logística é de fundamental importância no mundo globalizado, já que os clientes exigem, a cada dia mais, entregas do tipo just-in-time, e sem uma adequada e complexa estrutura de apoio logístico não é possível concorrer com os grandes players do mercado internacional.

“A logística é a responsável pela organização, redução de custo e tempo”, emenda Isabel Ferreira Lima, diretora da Alfa Bras Assessoria no Comércio Exterior. “Ela é imprescindível, viabiliza as operações”, completa Marcos Moreno, da Ariam Assessoria Alfandegária.

Mais didático, Marcos Damasio, diretor comercial da Just In

Time Comercio Exterior, diz que desde que os povos primitivos iniciaram os relacionamentos de trocas (escambo), face às necessidades de cada civilização, a logística igualmente passou a fazer parte da vida de todos os povos, representando, assim, fator condicionante para o desenvolvimento das nações.

Melhoria de atuação

Sobre o que o Brasil deve fazer para melhorar a sua atuação no comércio exterior, inclusive em termos logísticos, Almeida, da ABRACEX, diz que o país deve ser mais ágil e menos burocrático para atender aos compradores de seus produtos e entregar as mercadorias no tempo justo e acertado para continuidade das operações.

Para Hilda, da Commat, o mais importante é diminuir a burocracia e criar mecanismos que facilitem o trânsito aduaneiro, que acabam por onerar as importações na

armazenagem, e as exportações, como no caso das já famosas filas de caminhões em Paranaguá, por exemplo.

“Francamente, temos tudo a melhorar, pois nosso volume de intercâmbio internacional (exportações + importações) é pouco expressivo, tendo em conta o tamanho de nosso PIB, e menos expressivo ainda se compararmos o mesmo ao nosso potencial, certamente um dos maiores do mundo, tendo em vista nossas riquezas não exploradas nas diversas áreas (agronegócio, mineração, etc.). É necessário e fundamental a melhoria das condições de logísticas através das PPEP - parcerias público privadas, melhora das condições de financiamento e desburocratização substancial da máquina governamental que, mais que ajudar, empenra e dificulta o dia-a-dia, especialmente das pequenas empresas, que são as que têm maior potencial de contribuição ao comércio internacional de nosso país.” O desabado é de Otero, da Brasconpany.

Também preocupada está Isabel, da Alfa Bras. De acordo com ela, infelizmente os modais são separados já na sua concepção junto aos órgãos públicos, cada Ministério cuida absolutamente de uma parte, o que gera absurdos conflitos. “Acredito que um consenso para melhorias e aprimoramentos deveria ser em conjunto, pois agindo separadamente nunca há recursos suficientes

para que aconteça as mudanças que necessitamos.”

A diretora diz, também, que, quanto à atuação no comércio exterior, somos absurdamente burocráticos e demorados, o que gera alto custo, tanto na exportação e ainda mais na importação. “Ainda existem muitas barreiras que, de uma forma geral, temos que derrubar, pois quem determina como deve ser feito é desconhecedor dos fatos reais e de todas as dificuldades do processo”, acrescenta.

Pelo seu lado, Moreno, da Ariam, informa que é preciso reduzir barreiras não-tarifárias. Além disso, solicitações deveriam ser feitas considerando o navio e antes de sua chegada. E vistorias do Ministério da Saúde e do Ministério da Agricultura poderiam ser feitas antes da chegada do navio e, o mesmo chegando, a vistoria e as liberações/retenções deveriam ser automáticas.

Pelo seu lado, Damasio, da Just In Time considera que é preciso investir na formação de traders, para que o hiato criado pela barreira cultural entre os povos seja transponível e, assim, “nossos produtos possam chegar aos outros povos, prioritariamente, incentivando o desenvolvimento logístico no país para que possamos otimizar nossas trocas comerciais”.

Tendências

Finalmente, com relação às tendências em termos de comércio exterior, o superintendente da ABRACEX informa que a associação acredita no incremento do comércio, tanto na exportação como na importação, e na superação das metas previstas pelos burocratas. “À medida que a produção interna for reativada haverá necessidade de



Almeida, da ABRACEX: país deve ser mais ágil

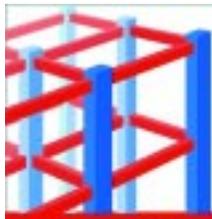
maiores importações de equipamentos, matérias-primas, etc., o que deverá reduzir o superávit”, complementa.

Já a diretora de importação da Commat acredita que o mercado tende a ser o delimitador das regras do comércio internacional, liberando as instituições para outras áreas de atuação. “Prova disso está na Commat, que vinha trabalhando na terceirização de equipamentos e mão-de-obra para a movimentação de cargas em grandes contratos, e que desde janeiro de 2004 foi nomeada ‘Master Dealer’ no Brasil para a Daewoo Heavy Industries & Machinery LTD, da Coreia, e da Crown Equipment Corporation, dos Estados Unidos, ambas fabricantes de empilhadeiras e peças de reposição, passando então a ser o importador oficial dessas duas grandes marcas do mercado de logística”, informa ela.

Já o diretor comercial da Brasconpany diz que, genericamente, o que acontecerá será o incremento do volume de operações de nosso país, alcançando em breve USD 100 bi, e provável estrangulamento de nossa estrutura de suporte ao comércio exterior - logística inadequada e insuficiente de forma geral -, pois não estamos preparados para um crescimento de 21% a.a. (período prévio), o qual foi substancialmente motivado pelo enfraquecimento consolidado do real frente ao dólar USA, assim como incremento de demanda da China, e conseqüente recuperação dos preços das commodities que regularmente comercializamos, e recuperação da economia argentina.

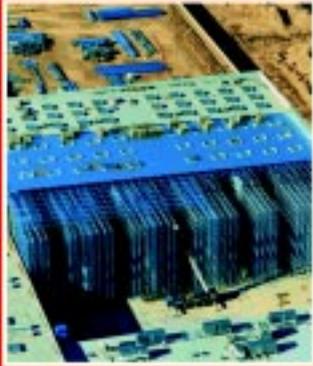
“As tendências são difíceis de ser explanadas, pois hoje a realidade é incerta, temos muito a exportar e pouca capacidade para isto. Na importação, a carga tributária que já era elevada hoje está insustentável. O adiantamento tributário sem expectativa de retorno vai com certeza diminuir as importações de um modo geral”, acrescenta a diretora da Alfa Bras.

Já Moreno, da Ariam, acredita em maior agilidade, enquanto o diretor comercial da Just in Time finaliza dizendo que o comércio exterior segue o rumo da globalização, da identidade global, da facilitação de entendimento entre os vários blocos, no sentido de viabilizar e uniformizar as intenções. ■



ESMENA

ARMAZENA





Central de Atendimento
0800 770 6870

www.esmena.com.br
esmena@esmena.com.br

Armazéns
Autoportantes

Porta-Paletes

Estrutura Dinâmica

Drive In

Estante Manual

Miniload



Nova Geração
de Paleteiras Still

Muito além de um lindo design.

Novo sistema de
suspensão flutuante

Tração mais equilibrada e constante.

www.stillbrasil.com.br



Still Design



STILL
BRASIL

Tel.: (21) 3296-3000

Empresas de Currier/Encomendas expressas

Participação fundamental no processo logístico global

Mas, embora apontem saltos significativos de crescimento, as empresas do setor também enfrentam grandes problemas, principalmente com a tentativa de monopólio por parte dos Correios.

As empresas de currier/encomendas expressas representam um segmento fundamental dentro da cadeia logística. Isso porque, o consumidor final, principalmente de produtos comercializados via Internet ou telefone, está cada vez mais exigente quanto à agilidade na entrega e comprando maior variedade de produtos, obrigando as empresas que atuam na entrega de pequenas encomendas a planejar esquemas de distribuição cada vez mais pulverizados.”

A afirmativa é de Bruno Henrique Souza, coordenador de vendas e marketing da Logistech Distribuição, Planejamento e Entrega e secretário-geral da ABRAED – Associação Brasileira das Empresas de Distribuição, ambas localizadas em São Paulo.

Ele é um dos profissionais que participa desta matéria especial do jornal LogWeb que trata do setor de currier e de encomendas expressas.

Aliás, o presidente da ABRAEC - Associação Brasileira de Remessas Expressas, Cássio A Lopes, que também é gerente de operações da FedEx, em São Paulo, SP, salienta que o papel destas



empresas é oferecer serviços de suporte à cadeia produtiva de comércio exterior, com tempo de trânsito definido tanto na importação como na exportação.

“Particularmente as empresas de currier têm atuado cada vez mais como integradoras logísticas, reduzindo estoques, custos e proporcionando ao cliente um aumento no nível de serviço”, completa Celene Pacheco, gerente de produto da DHL Worldwide Express, de São Paulo, SP.

Também pelo lado do advento da internet é que vai a definição da importância das empresas de currier/encomendas expressas para Marcelo Albuquerque M. Amorim, gerente administrativo-financeiro

da TM Serviços de Entregas de Documentos Comerciais, instalada em Fortaleza, CE. Segundo ele, isto fez com que a dimensão geográfica para o comércio mundial se exaurisse, proporcionando que a demanda por entregas de pequenas encomendas tomasse proporções enormes. “O principal papel dessas empresas é oferecer serviços de qualidade a um preço justo, gerando emprego e



complementado o dinamismo do e-commerce”, diz Amorim.

Realmente, num mercado globalizado e competitivo como o atual, a eficiência e a rapidez das empresas de encomendas expressas são fundamentais. “Todos os segmentos, especialmente o industrial, operam com estoques reduzidos, o que exige que as remessas sejam muito pontuais e seguras”, acrescenta Cyro Lavarello, diretor da Gollog - Serviço de cargas da Gol Transportes Aéreos S.A., com sede em São Paulo, SP.

Já para Carlos Alberto Mira, sócio-diretor do Mira Transportes, também de São Paulo, SP, o papel destas empresas é ser o grande diferencial competitivo de seus

clientes, numa economia onde estoques são proibitivos - por empregarem muitos recursos financeiros. “Garantir altas taxas de disponibilização dos produtos de um comerciante ao seu consumidor final é a grande tarefa, e é assim que deve ser entendida a missão de uma empresa de transporte de encomendas”, diz.

Juliana Vasconcelos, gerente de marketing para a América Latina da United Parcel Service – USP, com instalações em São Paulo, SP, também salienta que, além do serviço de carga expressa, que vem sendo cada vez mais solicitado por empresas que precisam manter cronogramas eficientes, temos um volume de remessas de documentos e amostras também crescentes. “Ou seja, o comércio global e a representatividade do Brasil no cenário internacional vêm impulsionando cada vez mais o nosso negócio”, diz a gerente da UPS.

Marcos Monteiro, CEO da Total Express, de São Paulo, SP, afirma que o nível de exigência das empresas usuárias de serviços de encomendas expressas é muito diferente da logística de entregas tradicional. Segundo ele, a velocidade do atendimento dos pedidos e o prazo de entrega são os principais fatores que diferem da logística tradicional de entregas. “Temos, também, como prática do modelo de entregas expressas, o atendimento de pedidos mais frequentes, onde as empresas cada vez mais mantêm quantidades reduzidas de estoque, ou até o ponto de, para uma boa parte de seus materiais de consumo, não manter estoque.” No mesmo sentido – ainda segundo Monteiro -, as empresas que vendem através da Internet, catálogos e marketing direto necessitam que o processo de entrega seja veloz, pois isto se torna um diferencial de alto valor agregado, além de ser uma exigência do mercado consumidor. Daí a importância das empresas de encomendas expressas, que mantêm um alto nível de gestão logística, a fim de concretizar estas exigências.





Para o CEO da Total Express, a rastreabilidade das entregas também é um diferencial deste canal de distribuição, onde passa a ser fundamental que as empresas de entregas expressas disponham informações do “status” desde a coleta de materiais, quando for o caso, até a realização efetiva da entrega.

“O papel das empresas de encomendas expressas é primordial, haja vista que a logística constitui um importante fator de vantagem competitiva no mercado, com diferenciação num contexto em que a pressão por alcançar novos e melhores níveis de qualidade de serviço é extremamente constante.” A análise é de Thomaz Castro, diretor-presidente da THC Express Distribuição & Logística, de Araraquara, SP.

Num contexto geral, as declarações de Alexandre Barros, presidente da BSL - Boy Service - Logistics Group, de São Paulo, SP, também refletem os pensamentos dos especialistas ouvidos. Segundo Barros, as empresas de entregas expressas possibilitaram o desenvolvimento de novos produtos e serviços, bem como viabilizaram novos negócios, como empresas pontocom, televendas e canais de ofertas e, com isso, estão transformando o varejo no contexto global.

“Com o desenvolvimento e o crescimento do segmento de mercado de encomendas expressas, está em andamento um forte processo de diferenciação entre as empresas, através da utilização de novas tecnologias que disponibilizem informações confiáveis on line, em tempo real. Essa diferenciação faz-se necessária para acompanhar a transformação do varejo, viabilizando, inclusive, uma maior interação da tecnologia da prestadora com as ações de marketing dos clientes. Os elos finais dessa

interação são as entregas que, além de rápidas, precisam ter informações com acesso fácil e rápido”, diz o presidente da BSL Logistics Group.

Tendências

Considerando, então, a importância destes setores, e que a concorrência é mais acirrada a cada dia, quais são as tendências?

Para Souza, da Logistech, as tendências envolvem fazer investimentos em tecnologia e atendimento diferenciado. “Cada vez mais, a tendência para quem quer progredir e prosperar é utilizar estratégias diferenciadas, como diria Michael Porter”, informa o coordenador.

Já Celene, da DHL, acredita que a tendência é a customização de soluções para os clientes, permitindo e proporcionando maior eficiência, controle e foco no core business.

“O mercado de distribuição é enorme e para os empresários éticos e que buscam a excelência dos serviços em suas empresas, não haverá escassez de serviços. Ao passo que a seleção natural do mercado eliminará os ‘empresários

Alguns problemas enfrentados pelas empresas de courier/encomendas expressas

- Alto custo do transporte rodoviário
- Taxas alfandegárias elevadas
- Encargos sociais
- Concorrência acirrada de preços entre as empresas
- Leis da Receita Federal, antigas
- Baixa frequência de vôos cargueiros
- Demora das coletas
- Trânsito das grandes cidades
- Dificuldade de estacionamento nas grandes cidades
- Estradas em péssimas condições
- Demora no desembarço das cargas em determinados aeroportos
- Alta carga tributária
- Falta de legislação específica do setor
- Falta de capacitação profissional da mão-de-obra
- Altos índices de roubos de cargas
- Altos juros praticados
- Concentração de negócios nos grandes centros urbanos
- Custo alto para transferência de cargas
- Baixo nível de serviço das transportadoras
- Pouca concorrência na rede de transporte aéreo



de fundo de quintal’, que não pagam salários, apenas comissões, penalizando o trabalhador”, diz Amorim, da TM Serviços.

“Realmente, a tendência do setor é a permanência somente das empresas que se dedicarem ao aprimoramento de seus processos de distribuição, investindo na gestão de pessoal e tecnologia, dentro do menor prazo, para atender às

necessidades de seus clientes”, emenda Castro, da THC Express.

Retomando, Amorim, da TM Serviços, acredita que a diversificação será, sem sombra de dúvidas, a melhor alternativa para o futuro. “Além de uma tendência, será a estratégia mais adequada, pois a empresa diversificada lucra em mais de um setor da economia. A diversificação será salutar se seguir os caminhos da integração vertical, pois, além de lucrar com novos mercados, a empresa estará produzindo sua matéria-prima”, informa o gerente.

Já na opinião de Lopes, da Fedex, as tendências do setor são voltadas para melhorias nas leis que regem a liberação alfandegária desse segmento, para se tornar ainda mais competitivo na cadeia de suprimentos do comércio exterior brasileiro.

“Sem um verdadeiro e sério disciplinamento, o setor tende a perder competitividade e abrir brecha para os serviços caros das empresas internacionais”, alerta Carlos Alberto, do Mira Transportes.

Por sua vez, Juliana, da UPS, acredita que a tendência do mercado global é absorver cada vez

A PARCERIA CERTA EM PROJETOS DE TECNOLOGIA.



SISTEMAS & SERVIÇOS LOGÍSTICA

A MHA conta com ArMHÁzena WMS e MIDHA, sistemas leves e sólidos que concretizam as necessidades de controle das operações de estocagem. Estas duas Ferramentas demonstram seu amadurecimento pelo número de casos de sucesso nas áreas Industriais e Operadores logísticos. Nesta área a MHA também está capacitada a oferecer um mix completo de produtos para coleta de dados, coletores, impressoras térmicas e suprimentos.



Contamos com uma equipe altamente capacitada em desenvolvimento de sistemas, suporte, infra-estrutura e gestão de TI. Isto nos possibilita apresentar para o mercado uma solução aderente e orientada a resultado no que trata de terceirização de mão de obra específica e/ou de equipes para projetos customizados de desenvolvimento de sistemas, administração de banco de dados, upgrade de sistemas operacionais, telecomunicações, segurança e redes incluindo wire-less.



Nossa experiência no desenvolvimento de soluções B2B, B2C, Intranet e Extranet são baseados em modelos tecnológicos avançado. Isto garante a eficiência do desenvolvimento e a segurança da implementação em um de nossos Web Servers.



Nossa equipe de consultores ERP concentra os conhecimentos necessários em organização e consultoria de negócios, desta forma nos tornamos capazes de contornar o principal problema de uma implantação ERP "a fusão entre o conhecimento que o usuário tem do seu negócio com o conhecimento do sistema".

Vendemos, configuramos e implementamos terminais de dados portáteis, equipamentos em Radiofrequência e impressoras para código de barras.



Fone: +55 11 5549-7321 (São Paulo)

vendas@mhasistemas.com.br

www.mhasistemas.com.br

Escritórios em São Paulo e Campinas



mais as soluções de transporte e logística no comércio internacional.

Monteiro, da Total Express, salienta que o mercado de empresas courier está cada vez mais competitivo, o que exige um alto padrão de serviço ao cliente, especialização de atividades, segmento de atuação, solução de entregas em nível nacional, realizar logística reversa com a mesma qualidade e velocidade das entregas habituais.

Ainda segundo Monteiro, existem excelentes oportunidades de crescimento nos dois principais mercados de encomendas expressas, B2C e B2B.

Concluindo, o presidente da BSL - Boy Service diz que, apesar da concorrência estar cada vez mais acirrada, o mercado de consumo multiplica-se a cada dia, criando espaço para todos prosperarem. ■

Monopólio dos Correios ainda é o grande problema

São muitos os problemas enfrentados pelas empresas de courier/encomendas expressas (ver tabela). Mas, muitos dos profissionais ouvidos pelo jornal LogWeb alegam que o problema mais significativo é a tentativa de monopólio por parte dos Correios. Veja as respostas à pergunta: "Muitos empresários do setor alegam que há uma tentativa de monopólio dos Correios. Isto realmente existe?"



Souza, da Logistech:

"A tentativa de monopólio realmente existe. Todavia, o pleito da ECT não tem fundamento legal, uma vez que a Constituição de 1988 em momento algum se refere aos serviços postais como um monopólio estatal. Na verdade, a constituição brasileira, diferente do que querem os Correios, é calcada sobre a égide da livre iniciativa/livre concorrência. As atitudes tomadas pela ECT têm o único objetivo de coagir a concorrência da iniciativa privada."



Juliana, da UPS:

"Isso ainda está em discussão. Se houver uma definição governamental qualificando apenas os Correios para fazer o envio de documentos e cartas, teremos um monopólio. Mas, o atual governo tem se mostrado solidário aos nossos argumentos."



Michael Canon, presidente da DHL Express:

"A Constituição Federal de 1988 considera apenas quatro tipos de atividades como monopólio da União: exploração de petróleo, gás natural, minérios e minerais nucleares e seus derivados. Assim, o monopólio postal, previsto na antiga Lei 6538/78, que regulamenta as atividades postais, não foi recepcionado pela Lei Maior. Contudo, no intuito de restabelecer o monopólio postal, foi encaminhado, à Câmara dos Deputados, o Projeto de Lei 1491/99, o qual acabou sendo arquivado em meados de 2003, o que trouxe incomensuráveis benefícios à iniciativa privada e à população em geral. Apesar do arquivamento do referido Projeto, as empresas privadas ainda encontram-se em posição desfavorável em relação às facilidades obtidas pelos Correios, como, dentre outros exemplos, a preferência no embarque de suas cargas em aeronaves e a isenção de tributos para bens de até determinado valor, quando importados através dos Correios. Vale mencionar, ainda,



Lopes, da FedEx e ABRAEC:

"Tivemos uma forte pressão nos últimos anos com a tentativa do monopólio do Correio através do Projeto de Lei 1491/99 que, dentre outros pontos, tentou monopolizar cartas e correspondências. A ABRAEC e outras entidades de classe promoveram reuniões e debates no Congresso Nacional, o que resultou no arquivamento desse projeto de lei."



26 anos de Tradição em

Locação de Empilhadeiras

Terceirização

Manutenção

Reformas

Comércio

Transporte

Locação
(Hora Dia Mensal)



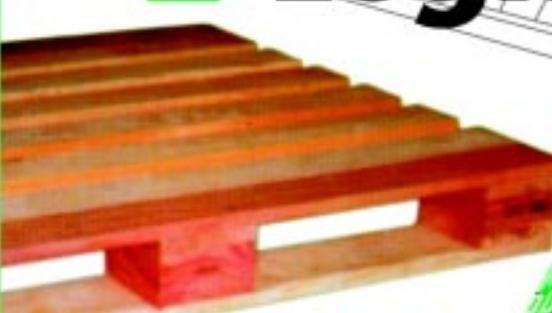
MATUCA COMÉRCIO E ALUGUEL DE EMPILHADEIRAS E GUINDASTES LTDA.

Rua Jacuna, 129 São Paulo SP CEP 02068-010

Tel.: (11) 6222-4268 Fax: (11) 6222.4270 / 4199

e-mail: matucaempilhadeiras@matucaempilhadeiras.com.br site: www.matucaempilhadeiras.com.br

Paletes Matra, A Base Da Sua Logística.



Venda, manutenção e locação de paletes.





Matra do Brasil Ltda.

Av. Industrial, 775 - D. Industrial

Itaquaquecetuba - SP - CEP: 08506-150

Tel/fax: 11 4648-6120

www.matradobrasil.com.br

que os Correios têm agora buscado, junto à Câmara dos Deputados, obter isenção de ISS para si e para seus franqueados. Caso isso se dê, as empresas do setor de entregas passarão a ter uma carga tributária mais pesada se comparada à dos Correios, ocasionando mais uma forma de desequilíbrio concorrencial.”

Barros, da BSL - Boy Service:

“Com o enorme volume de entregas mantém a rede de distribuição mais abrangente do mercado. Com esse poder de fogo, os Correios utilizam de expedientes e práticas que são combatidas em todo o mundo, tais como políticas de preço abusivas, como é o exemplo das tabelas de sedex x e-sedex, que possuem os mesmos processos e logísticas, porém um custa menos que a metade do outro. Com isso, só podemos entender que ou alguém está pagando caro demais (consumidor do sedex), ou o e-sedex é subsidiado pelos correios, afrontando todo e qualquer princípio de concorrência. Outro expediente que causa espécie é a interpretação viciada de uma Lei ultrapassada e não muito clara com a principal intenção de deter o controle total sobre o mercado de entregas rápidas do país e uma parte significativa do mercado de transportadoras.”



Castro, da THC Express:

“Sem dúvida alguma, a pressão existe, não só em cima das empresas do setor, como também nas empresas que se utilizam dos serviços, as quais se intimidam com as ações dos Correios e, para não se envolverem em questões jurídicas, preferem rescindir os contratos de serviços com as empresas privadas e retornarem aos

Correios, causando, com isso, grandes transtornos e prejuízos as nossas empresas, principalmente com relação a custos de rescisão de mão-de-obra.”

Amorim, da TM Serviços:

“Tanto existe a tentativa de monopólio que há casos, como em Teresina, PI, de uma empresa de distribuição que teve suas portas lacradas e a proprietária foi processada. O Congresso Nacional, no lugar de permitir a perseguição de empresários bem-sucedidos e de visão, deveria se empenhar em oferecer condições para que estas empresas, verdadeiras indústrias de serviços humanos, pudessem gerar cada vez mais empregos.”



Carlos Alberto, do Mira Transportes:

“O problema dos Correios é que eles não pagam imposto e ainda usam o imposto pagos pelas outras companhias para concorrer com elas.”



Monteiro, da Total Express:

“As empresas privadas de distribuição vêm enfrentando dois graves problemas. O primeiro, e mais atual, é o pretensão monopólio dos serviços postais pleiteado pelos Correios, baseada em uma lei de 1978, anterior à nova Constituição promulgada em 1988. O outro é o projeto de lei 1491/99, a nova lei postal. O

cerne deste projeto é baseado no intervencionismo estatal, estabelecendo agência reguladora para o setor, além de devolver a exclusividade dos serviços postais à ECT, fato que foi extinto na nova constituição.”



Fausto Weiler, assessor de imprensa dos Correios:

“Não entendemos o motivo de tanta polêmica. Os Correios têm exclusividade apenas no que se refere a cartas, telegramas e malotes – várias correspondências agrupadas – conforme o artigo 21, inciso 10, da Constituição, que diz que cabe à união manter o serviço postal. Aí está a nossa defesa do monopólio, já que é uma atribuição típica de um serviço público, e não está relacionada ao artigo 174 da Constituição, ligado à atividade econômica – os Correios não estão inseridos neste artigo, como dizem as empresas de encomenda expressa. Até os tribunais reconhecem a exclusividade dos Correios com relação ao artigo 21. Quanto às encomendas, é uma atividade de livre concorrência, vence quem é mais competente. Fundamentalmente, há uma distorção do conceito.” ■

Armazenagem de Carga Seca

Ebamag expande sua área física

nova
seção

A Ebamag – Armazenagem, Logística e Distribuição concentra-se no segmento químico e hoje possui 57.000 m² em depósitos.

Visualizando a possibilidade de crescimento no segmento, no ano de 2.001 a empresa adquiriu uma área de 260.000 m² na Rodovia Ayrton Sena, Km 23, em São Paulo, e no ano de 2.003 iniciou a construção de um armazém de 28.000 m².

Através desta aquisição, deu-se continuidade à expansão da empresa, tendo como definição em seu planejamento estratégico a criação do Centro Logístico Ebamag, onde oferece a construção de módulos conforme a necessidade operacional de cada cliente, sendo que a execução fica a cargo da construtora pertencente ao Grupo – Construsul Empreendimentos Imobiliários.

O armazém inicial de 28.000 m² possui pé direito de 12 m, divisão em 3 módulos com parede cortafogo e já está comprometido com a Bauducco, para a instalação de seu novo Centro de Distribuição, sendo o início de operação previsto para o mês de junho próximo.

Armazenar é questão de raciocínio.

De estantes a porta-paletes dinâmicos, a ISMA oferece soluções em armazenagem sob medida para cada cliente. Estruturas em aço, projetadas com o objetivo de organizar e armazenar os produtos de sua empresa.

isma

www.isma.com.br • 0800 55 47 62

KABÍTUDO® CAÇAMBAS ESTACIONÁRIAS

Coletam **TODO** e **QUALQUER** tipo de resíduo sólido, líquido e semi-líquido para seu reaproveitamento ou reciclagem e operadas pelos:

CSN **minera LOMA DE HUEL** **CVRD** **RESÍDUO INERTE**

KABÍ-MULTI-CAÇAMBAS® POLIGUINDASTES (TIPO BROOKS)

Acopláveis sobre chassis novo ou usado, operam de forma econômica todos os tipos de:

KABÍTUDO® CAÇAMBAS, ESTRADOS, SILOS e TANQUES ESTACIONÁRIOS

Av. Pastor Martin Luther King Jr., 5205
Cap: 21370-541 – Rio de Janeiro/RJ
Tel.: (21) 2481-3122 – Fax: (21) 2481-2713
Site: www.kabi.com.br • E-mail: kabi@kabi.com.br

Equipamentos

Skam: "a única empresa genuinamente brasileira a fabricar empilhadeiras elétricas de grande porte"

A Skam é a única empresa genuinamente brasileira a fabricar empilhadeiras elétricas, desde transpaletas até máquinas trilaterais - máquinas de grande porte e tecnologia embarcada. Também somos especialistas em construir máquinas especiais das mais variadas modalidades, incluindo máquinas a prova de fâsca e de explosão, de modo a oferecer uma solução específica para cada tipo de operação necessária a muitas condições especiais dos clientes."

A afirmativa é de Luiz Antonio Gallo, gerente comercial da Skam Empilhadeiras Elétricas. Ele lembra, ainda, que a empresa iniciou suas operações em 1977, em Jundiá, SP, com a fabricação dos protótipos de transpaletas e empilhadeiras elétricas. "Começamos

com dois modelos básicos de máquinas - uma patolada e outra contrabalançada - e atualmente fabricamos 25 modelos de máquinas elétricas para armazéns e aplicações em geral em áreas internas. Cerca de 7000 máquinas fabricadas pela Skam estão em operação em todo o país", informa Gallo.

O gerente comercial também destaca que, em curtos períodos de tempo, a Skam vem lançando novos equipamentos, sendo as novidades mais recentes as máquinas retráteis com cabine climatizada, destinadas a câmaras frigoríficas, e, também, as transpaletas modelo jetski, muito utilizadas em armazéns de grande porte. "Com os contínuos desenvolvimentos em nossas máquinas, a Skam vem ganhando cada vez mais participação de mercado que, aliás, hoje está em 28%".

Mercado

É justamente este aumento na participação de mercado que faz com que Gallo tenha boas perspectivas. "As perspectivas de mercado são muito promissoras, não baseado no seu crescimento propriamente dito, mas, sim, na conquista cada dia mais de clientes importantes, no desenvolvimento de mercado através de um bom trabalho com os nossos representantes e no aprimoramento tecnológico dos equipamentos", informa ele.

O que Gallo quer dizer é que o mercado brasileiro de empilhadeiras elétricas não está se mostrando em expansão, e que, nos últimos anos, houve uma grande expectativa de que esse mercado teria um bom crescimento, porém isso não está acontecendo. "Enquanto a



nossa economia se mantiver retraída como está atualmente, este mercado não reagirá. Já o mercado de empilhadeira a combustão tem tido uma boa e considerável expansão, e isso tem animado muito os empresários desse segmento. Porém, isso se deve também à reposição de muitas máquinas antigas que estão no mercado, e esse mesmo processo tende a se repetir no segmento de máquinas elétricas," completa Gallo. ■

Expositor



Companhia Docas do Rio de Janeiro executa novos arrendamentos



Empresa vinculada ao Ministério dos Transportes e a Autoridade Portuária responsável pela gestão dos principais portos públicos do Estado do Rio de Janeiro, a **Companhia Docas do Rio de Janeiro** vem retomando o Programa de Arrendamento de Áreas e Instalações Portuárias, consoante os termos da Resolução nº 165 - ANTAQ, de 09/02/2004. Os arrendamentos estão sendo feitos nos portos do Rio de Janeiro, Niteroi e Sepetiba, e incluem as áreas de granéis agrícolas, carga geral/uso múltiplo, granéis sólidos/uso múltiplo, granéis líquidos e carga geral/offshore, entre outras.

Movimentação de granéis é o foco da Soceppar



Operando na movimentação de granéis sólidos de origem agrícola, em Paranaguá, PR, a **Soceppar** possui quatro armazéns com capacidade para 210000 toneladas. No caso de descarga rodoferroviária, a capacidade é de 2550 toneladas/hora. Para o embarque de navios, a empresa conta com dois ship loaders de uso exclusivo que, a partir da safra 2004/2005, terão capacidade de carregamento de 2.500 tons/hora. No descarregamento de navios, através de redlers, a capacidade é de 250 tons/hora.

NOVINAT

2004



FEIRA DE LOGÍSTICA, MOVIMENTAÇÃO,
ARMAZENAGEM E TRANSPORTE DE MATERIAIS

10 a 13 DE AGOSTO

Local:



Apoio:



Promoção e Realização:



Rua Loefgren, 7400 - Vila Mariana - 04040-902 - São Paulo - SP
Tel: +(11) 5575.7400 Fax: +(11) 5575.3444 - www.imam.com.br

Expositor**Ergomax fornece equipamentos de movimentação**

A **Ergomax** é especializada em assistência técnica, reformas, aluguel e comercialização de equipamentos de movimentação de materiais, seus componentes e acessórios. Fornece guindastes mecânicos ou hidráulicos sobre pneus ou esteiras, empilhadeiras a diesel com capacidade acima de 10000 kg, dispositivos para movimentação de chapas, tarugos e bobinas de aço, reach stacker para empilhamento de contêineres até seis alturas, empilhadeiras elétricas de 0,8 a 15 toneladas, spreader para RTG, RMG e peças de reposição. "Oferecemos serviços de locação de longo prazo de empilhadeiras, reach stackers e guindastes, locação diária de guindastes com capacidade de 25.000 a 200.000 kg e mão-de-obra especializada na manutenção de equipamentos", completa o engenheiro Alfredo Rubens Costa, diretor da empresa.

Marimex oferece serviços de instalações portuárias alfandegadas

A **Marimex** disponibiliza uma instalação portuária alfandegada com mais de 300 funcionários especializados em serviços de movimentação e armazenagem de contêineres e cargas soltas, oferecendo aos importadores, exportadores, agentes de cargas, NVOCCs e despachantes aduaneiros um amplo serviço.

Infraero apresenta portais de carga

A **Infraero** está apresentando os seus portais de carga - aeroportos internacionais com terminais de carga para exportação e importação. Além disso, está divulgando o "Cargas On Line", sistema de acompanhamento e controle de carga, bem como projetos de "Aeroportos-Indústria" - áreas industriais próximas ao sítio aeroportuário voltadas à exportação. ▶

Já pensou, uma empilhadeira que tem tudo o que você espera?



A Hyster pensou.

Máximo retorno operacional.

As empilhadeiras Hyster atendem a todos os requisitos modernos: construção simples, sólidas, confiáveis, produtivas.

Por trás de sua supremacia, estão mais de 75 anos de experiência - 47 no Brasil - enfocada na movimentação de materiais.

Pós-Venda, Assistência Técnica, Peças Originais com cobertura da fábrica em todo o Brasil.

O melhor valor de revenda e o aval do mercado.

Uma tecnologia sem precedentes. Referência mundial na mecanização de mão-de-obra.

Hyster. Empilhadeiras de resultados.

HYSTER

www.hyster.com.br

BRASIL
www.brasilmagazines.com.br
DF-ES-GO-MS-RJ-TJ

DCON
www.dcon.com.br
AL-CE-PE-PR-RN

J. MALUCELLI
www.jmalucelli.com.br
PR

MARCOS MARCELINO
www.marcosmarcelino.com.br
AP-MA-PA-PI

PONTES
www.pontesd.com.br
RS-SC

SOMOV
www.somov.com.br
SP - Capital e Interior

SOTREQ
www.sotreq.com.br
AC-AM-MS-MT-RO-RR

TECHNICO
www.tecnico.com.br
BA-SE

CONHEÇA A MODERNA LINHA DAS ELÉTRICAS HYSTER.



BROCKVELD

10 Brockveld, 10 anos em movimento contínuo.

Quando o assunto é movimentação de cargas, a Brockveld é especialista. Afinal, são 10 anos dedicados a atender diversos segmentos: aeroportos, autopeças, automobilísticas, calçados, eletrodomésticos, frigoríficos, indústria alimentícia, leite e derivados, logísticas, metalúrgicas de transformação, postal, granel, etc.

Toda experiência e diversidade de atuação fazem da Brockveld a mais indicada para movimentar a carga em sua empresa, seja ela pequena, média ou grande. Chame a Brockveld ela tem a solução perfeita para movimentar os seus negócios.

www.brockveld.com.br

Parceiros de Sucesso

ARIA ARNO Avon BRASTEMP Cargill COC CORREIOS DARD Deca DWL FERRAZ GARRA PHILIPS PILKINGTON TRANSCON Sadia VARIG YAMAHA

Rio de Janeiro



nova seção

Still lança selecionadoras de pedidos e paleteiras elétricas

A Still do Brasil acaba de colocar à disposição do mercado uma nova geração de selecionadoras de pedido e paleteiras elétricas com operador a bordo. Segundo a empresa, a grande alteração no projeto das novas KMS 20 e ER 20 foi a introdução de um exclusivo sistema de suspensão flutuante que garante melhor aderência da roda de tração sob quaisquer condições de carga e em situações desfavoráveis, como na transição do caminhão para a plataforma. Ainda de acordo com informações da empresa, uma combinação inteligente de molas e componentes hidráulicos garante uma tração mais equilibrada e constante.

Manobrasso executa movimentação de cargas pesadas

Sediada em Niterói, a Manobrasso Serviços Marítimos tem como principal atividade o apoio aos serviços portuários e à construção naval, na movimentação de cargas pesadas (Içamento e Transporte) através de guindastes flutuantes (Cábreas) - equipamentos autopropulsados e com giro de 360°. Atualmente, a empresa opera nos Portos do Rio de Janeiro, Niterói e Santos.

Kabi lança novos tipos de poliguindastes

A Kabi acaba de fabricar os primeiros poliguindastes multicaçambas modelo KPG-90/230-SHA-V3-BART-2KCE-50-Braços articulados, com capacidade de carga de até 10 toneladas e próprios para operar e transportar duas caçambas estacionárias cheias de até 8,5 m³ ou uma de até 10 m³. Os novos equipamentos também apanham, transportam e descarregam quatro caçambas vazias de 8,5 m³, seis caçambas vazias de até 5 m³ ou oito caçambas vazias de até 4 m³ e empilham, ainda, as mesmas quantidades. E também fazem o despejo (basculam) ao nível do solo até 3,5 m de altura sobre caminhões, vagões, tanques, por sobre-muros, etc., bem como podem retirá-las de até 3 m acima do solo.



Agenda

Agosto 2004

Feiras

MOVIMAT 2004 – Feira de Logística, Movimentação, Armazenagem e Transporte de Materiais

Período: 10 a 13 de agosto
Local: São Paulo – SP - Realização: IMAM
Informações: www.imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

X Fórum Nacional e Seminário Internacional de Logística

Período: 16 a 18 de agosto
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: Cel-Coppead/UFRJ
Informações: www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Expo Logística 2004 – V Feira de Produtos, Serviços e Soluções para Logística

Período: 16 a 18 de agosto
Local: Rio de Janeiro - RJ
Realização: Fagga Eventos
Informações: www.expologistica.com.br
Fone: (21) 2537.4338

Tecno Bebidas Latin América – Feira de Embalagens, Equipamentos e Matérias-primas para a indústria de bebidas

Período: 31 de agosto a 2 de setembro
Local: São Paulo – SP
Realização: VNU Business Media
Informações: www.vnu.com.br
Fone: (11) 3873-0081

Traffic 2004 – Feira Internacional de Tecnologia Viária e Equipamentos para Rodovias

Período: 25 a 27 de agosto
Local: São Paulo – SP
Realização: Grupo CIPA
Informações: www.cipanet.com.br
Fone: (11) 5585.4355

Cursos

Gestão de Estoque na Cadeia de Suprimento

Período: 4 e 5 de agosto
Local: São Paulo – SP
Realização: Cel-Coppead/UFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Planejamento e Controle de Estoques

Período: 9 e 10 de agosto
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Introdução à Logística

Período: 10 de agosto
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

LOGISMAT Seminário de Logística, Movimentação, Armazenagem e Transporte de Materiais

Período: 11 a 13 de agosto
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Gerência de Custos Logísticos

Período: 11 e 12 de agosto
Local: São Paulo – SP
Realização: Cel-Coppead/UFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Desenvolvimento Prático de Embalagens

Período: 14 de agosto
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

No portal www.logweb.com.br, em “Agenda”, o leitor encontra informações sobre os diversos eventos do setor a serem realizados durante o ano de 2004.

Expositor
CVS-Ferrari lança guindastes de grande capacidade

A **CVS-Ferrari** está anunciando o lançamento de "straddle-carries", guindastes de grande capacidade, e equipamentos específicos para movimentação de bobinas de aço com capacidade de até 40 toneladas. Recentemente, a empresa fechou um contrato com a Tomé Engenharia para o fornecimento de vinte e dois reach stackers modelo F 45.31, dotados de motor Scania e com capacidade para empilhar até cinco alturas. Dez equipamentos já foram disponibilizados, e os outros doze serão entregues durante o segundo semestre de 2004.

SPPS desenvolve soluções empresariais para Internet

Instalada no Vale dos Sinos, RS, a **SPPS** Provedora de Soluções atua no desenvolvimento de soluções específicas de integração com a Internet, integrando sistemas em ZIM, Cobol e Oracle e criando interfaces específicas para cada um dos ambientes. A empresa tem, hoje, ambientes de Internet que dão entradas em sistemas de ERP complexos, como o BaaN IV e o SAP R/3. Além disso, segundo a direção da empresa, é oferecida uma linha completa de produtos e serviços destinados às empresas e departamentos de comércio exterior e logística. Em 2004, a SPPS estará construindo sua nova sede no Pólo Tecnológico de Campo Bom, em um terreno de 2.500 m², e atualmente está liderando um consórcio de empresas para a exportação de serviços e desenvolvimento offshore. Inicialmente, o foco do trabalho está em quatro países - Alemanha, China, Estados Unidos e Portugal.

FIRST

Linde
EMPILHADEIRAS
Tecnologia com L de líder.



A união dos nossos representantes é que faz a força da Linde.

H70 Empilhadeira à prova de Explosão
Capacidade: 7 ton.

A exemplo do que ocorre no resto do mundo, a Linde está cada vez mais forte no Brasil, pronta para assumir a liderança do mercado. Mas a Linde não está sozinha nesse desafio. Conta com a garra, a competência e a dedicação de uma rede de representantes, estrategicamente distribuída de Norte a Sul do país. Fale com o representante mais próximo de você e conheça o que a marca que mais vende empilhadeiras no mundo, pode fazer para elevar a produtividade da sua empresa.

SP - Campinas • Empicamp - (19) 3289-6557 - Bauru e MT • JM - (14) 262-1130 - S. J. Rio Preto • RS (17) 227 8188 - Ribeirão Preto • Sordil - (16) 3967-2003 - Araras • SOS - (19) 3543-7777 - Baixada Santista • Portomaq - (13) 3235-6704 - AL, MA, PB, PE, PiaRN • Empilhanor - (81) 3338-1617
RO, AC e M S • Mamoré (69) 222-8733 - BA • All Parts - (71) 392-7171 - AM • Gemantec - (92) 633-6513 - PA • Paratratores - (91) 233-1753
ES • Empilhavix - (27) 3318-1776 - GO • Santana - (62) 297-3001 - DF • Santana - (61) 362-0827 - MG • Equiparts - (31) 3498-7000
PR • CMG - (41) 376-3233 - RJ • Fimatec - (21) 3284-7000 - SC • RAC - (47) 371-8141 - RS • Retro Mecânica - Tel. (51) 598-2268

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

Você busca solução em Automação ?

EA3

Entre em contato com a EA3

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

Expositor da Intermodal

Software da Modallport faz agenciamento marítimo

Desenvolvedora de sistemas voltados para a atividade portuária e de comércio exterior, a Modallport atende às necessidades de controle gerencial e operacional de empresas ligadas aos setores de navegação, como agências marítimas, terminais portuários privados, EADIs, terminais de cargas e contêineres.

O principal produto da empresa é o sistema Modall, software integrado para agenciamento marítimo, operação portuária e administração financeira, formado por diversos módulos.

Segundo informações da empresa, o módulo de “Controle de Operação Portuária” foi desenvolvido para atender às necessidades de controle das operações de movimentação de importação e exportação de contêineres em terminais portuários. Através do sistema, podem ser gerenciados os movimentos de carga e descarga de navios, bem como as operações de pátio.

Já o “Controle de Armazéns” é um módulo que gerencia os processos de recepção, armazenagem e saída de cargas dos armazéns, permitindo controlar os lotes de cargas recebidas, seja via caminhão (carga solta) ou containerizada. O sistema faz o controle através de ordens de serviço abertas para cada cliente individualmente.

O “Controle de Terminais de Contêineres Vazios” oferece recursos para controle de movimentação, armazenagem e reparos de contêineres vazios, permitindo gerenciamento completo das atividades do terminal.

Pelo seu lado, o “Controle de Importação” tem como objetivo controlar, de modo integrado e on-line, as operações de liberação de cargas e contêineres de importação e o faturamento de armazenagem de cargas no terminal.

Em lançamento, o “Vessel Planning” é um módulo de controle de planning desenvolvido para gerenciar o planejamento das operações de embarque e des-

carga de contêineres de navios em terminais portuários. Pode operar separadamente ou integrado com o “Módulo de Controle de Operações Portuárias”. Permite a troca de dados através da geração ou da importação de arquivos formatados dos armadores (EDIs), possibilitando a eliminação na digitação de dados e a interação de informações operacionais.

O módulo “Controle de Agências Marítimas” foi desenvolvido para suprir as necessidades de empresas que atuam como agentes marítimos. Neste módulo

O software integra várias módulos, inclusive os novos ‘Vessel Planning’ e ‘Controle Comercial’

estão inseridas as funções necessárias para o atendimento de rotinas comerciais, documentais e financeiras, bem como as funções necessárias para o recebimento de informações dos despachantes aduaneiros via Internet e do setor comercial (bookings), permitindo a geração dos BLs automaticamente, sem necessidade de digitação de dados. Através do mesmo aplicativo, podem ser controladas as informações de

vários armadores simultaneamente, em diversas áreas de trabalho, cada qual em um ambiente independente.

O módulo de “Controle de Custeio de Operações de Navios” está preparado para gerenciar informações referentes às operações portuárias e agenciamento de escalas de navios em terminais portuários, administrando e organizando as contas mensais de despesas de armadores.

Outro lançamento, o módulo “Controle Comercial” foi desenvolvido para atender agentes comerciais no controle de todo o processo da atividade comercial, desde a prospecção de novos clientes até o fechamento da carga para o transporte marítimo em contêineres.

Por último, o “Controle Financeiro” oferece recursos para controle de todas as informações financeiras da empresa, sendo dividido em cinco módulos básicos: Faturamento, Contas a Receber, Contas a Pagar, Controle Bancário e Contabilidade. Este módulo é totalmente integrado com os outros do sistema. ■

Expositor



ALL promove a logística internacional



A ALL – América Latina Logística conta com uma frota de cerca de 3 mil veículos, entre próprios e agregados, 15 mil quilômetros de vias férreas no Brasil (sul de SP, PR, SC e RS) e na Argentina, 615 locomotivas e mais de 17 mil vagões. Oferece, ainda, serviço logístico internacional, com mais de 70 unidades distribuídas nas principais cidades do Brasil, Argentina, Chile e Uruguai, e outros, como movimentação intermodal door-to-door, coletas milk run, armazenagem, distribuição e consolidação e desconsolidação de cargas. Atualmente, a empresa está presente em diversos segmentos: commodities agrícolas e fertilizantes, combustíveis, construção, madeira, papel e celulose, siderúrgicos, higiene e limpeza, eletroeletrônicos, automotivo e autopeças, embalagens, químicos e petroquímicos e bebidas, entre outros.

Linde produz empilhadeira contrabalançada

A empilhadeira contrabalançada a combustão modelo H25T, da nova série 39X, desenvolvida pela Linde, apresenta capacidade para 2500 kg e permite elevações de 3 a 6,5 m. Inclui apoio para o braço e joystick, ao invés de alavanca de comando, além de proporcionar maior visibilidade, graças ao cilindro de inclinação localizado na parte superior da cabina, reduzindo os perfis do mastro e o esforço do equipamento na inclinação do mastro. Também integra transmissão hidrostática.



Expositor



Schenker é o provedor logístico oficial dos Jogos Olímpicos

Atuando como provedor de serviços de logística, transportes aéreo e marítimo, a **Schenker** é a provedora de logística oficial dos Jogos Olímpicos. Em nível mundial, possui cerca de 36000 funcionários, distribuídos em 1100 escritórios presentes em todos os grandes centros econômicos do mundo. No Brasil, conta com escritórios próprios em São Paulo, Guarulhos, Campinas, Viracopos, Santos, Porto Alegre e Rio de Janeiro. Os produtos e serviços oferecidos pela empresa incluem: carga aérea (direto ou consolidado), carga marítima (direto ou consolidado) – NVOCC, skybridge (combinado aéreo/marítimo), desembaraço aduaneiro, feiras e exposições no exterior e projetos.



Golden Gate atua no agenciamento de cargas

A **Golden Gate**, empresa especializada em prover soluções integradas de logística e comércio exterior, oferece serviços de agenciamento de cargas, logística, despacho aduaneiro e assessoramento nos processos de importação e exportação. Como agente de cargas, possui contratos firmados com os principais armadores e linhas aéreas, emite conhecimentos de transporte, realiza consolidação e desconsolidação de cargas aéreas e marítimas, bem como ovação e desova de contêineres. Na logística integrada, opera com transporte multimodal. Mantém, em sua rede de negócios, acordos e parcerias com terminais e armazéns e disponibiliza profissionais treinados para atuar nas dependências dos clientes, visando otimizar os procedimentos logísticos e de comércio exterior.

Expositor da Intermodal

Ultracargo inaugura três terminais intermodais

Como parte de sua estratégia de crescimento em 2004, a Ultracargo - empresa especializada em soluções logísticas para o setor de transporte e armazenagem de produtos químicos e combustíveis - está inaugurando três terminais intermodais, localizados em pontos estratégicos: o TIT (Tatuí), o TIM (Montes Claros) e o TIS (Santos).

O Terminal Intermodal de Tatuí - TIT atua nos modais rodoviário e ferroviário e está situado em uma área de concessão da América Latina Logística (ALL), na cidade de Tatuí, no interior de São Paulo. Concluído em março último, está apto a movimentar 10000 toneladas por mês de polímeros, recebidos pelo modal ferroviário e distribuídos pelo modal rodoviário.

Já o Terminal Intermodal de Montes Claros - TIM foi concluído em maio, e passou a oferecer às companhias distribuidoras de diesel, gasolina e álcool hidratado da região um estoque avançado de produtos na cidade de Montes Claros, localizada na região norte de Minas Gerais. Em par-

ceria com a Ferrovia Centro Atlântica, controlada pela Vale do Rio Doce - FCA/CVRD, o terminal atua nos modais ferroviário para recebimento e rodoviário para distribuição, movimentando cerca de 20 mil m³ por mês de combustível.

Por fim, o Terminal Intermodal de Santos - TIS foi concebido para ser o segundo maior terminal de sua categoria dentro da Ultracargo. Entrará em operação no final de 2004, movimentando cerca de 2 milhões de toneladas de produtos por ano. Foi projetado para oferecer uma opção integrada de logística para os clientes no Sudeste, realizando movimentações de produto pelos modais marítimo, ferroviário e rodoviário e apresentando capacidade total de tancagem de 35000 m³ de produtos químicos. Associada à Cargill/Coinbra e à Crystalsev, que estão investindo no mesmo local em capacidade de armazenagem para atender aos segmentos de óleos vegetais e álcool, respectivamente, a Ultracargo será responsável pela operação de toda esta capacidade. ■

Aumente a produtividade de seus funcionários com conforto, ergonomia, design e logística

EROFLEX

- Cadeiras p/ postos de trabalho
- Cadeiras Especiais
- Linha Executiva, Operacional e Industrial
- Consertos e Reformas de Todas as Marcas

A grife do seu Escritório

Conheça Toda linha de Produtos em:
www.eroflex.com.br

EROFLEX

Fones: (11) 6479-2500
6468-9652
eroflex@eroflex.com.br

ARTAMA

RP 2000 e 3000
Opcional em MCV

O Carro Hidráulico mais Resistente do mercado.
O melhor Custo Benefício.

MESAS PANTOGRÁFICAS ESPECIAIS

PLATAFORMAS NIVELADORAS DE DOCAS

ELEVADORES DE CARGAS

(55) 47 371 1880

artama@artama.com.br www.artama.com.br

REPRESENTANTES:

SC - (Norte) Jordan/047 425 3885 - (Sul) Colombo/048 8994 8984 -
(Oeste) Hember/049 521 0938 | RS - (Casas) Duiz/054 224 3555 - (POA)
Liftsu/051 3339 8396 | PR - (Curitiba) Armazenagem/041 643 1066 -
(Sudeste) Petry/046 9975 3805 | SP - (Campinas) Mov Arm/019 3258
3299 - (Capital) Di Petracci/011 3864 7642 | RJ - Alta Rio/021 2290
6447 | ES - André/027 8801 8808

III ENCONTRO DE LOGÍSTICA - ESMENA 2004

MORTOLÂNDIA - CAMPINAS

23 E 24 DE JUNHO DE 2004 - DAS 13 ÀS 18H5

Artigo



Estudo para facilitar a escolha de empilhadeiras elétricas

Cada vez mais, gerentes e engenheiros estão envolvidos na conversão dos corredores existentes em corredores estreitos. Alguns ainda estão pensando e estudando os prós e os contras, enquanto outros já estão ativamente envolvidos na conversão das áreas existentes, para torná-las maiores para o uso pela produção ou de estocagem.

O aumento expressivo dos custos e a complexidade da burocracia para aprovação de plantas de terrenos para construção explicam esta grande atividade nos estudos de armazenagem com corredores estreitos. A expansão em altura é bem menos onerosa do que a expansão em área, e a expansão do espaço para a armazenagem dentro de um recinto existente é bem menos onerosa do que ambos.

Isto explica a tendência da utilização, cada vez maior, do cubo, ou seja, da fórmula para obter a maximização do espaço de armazenagem no recinto existente.



	Contrabalançada	Elétrica Retrátil	Elétrica Trilateral
Armazenagem	2400 = 37%	2400 = 47%	2400 = 62%
Corredores	4100 = 63%	2700 = 53%	1500 = 38%
Total	6500 = 100%	5100 = 100%	3900 = 100%

Armazenagem comercial

Um armazém com estocagem convencional pode ser definido como o que emprega corredores de $\pm 4,1$ m de largura. Os equipamentos normalmente encontrados nestes armazéns são as empilhadeiras convencionais contrabalançadas. Estas máquinas são utilizadas em funções outras que a estocagem, ou seja, levantar e transportar cargas, em geral em distâncias superiores a 50 m, e fazer o trabalho de carga e descarga nas docas do armazém.

As máquinas contrabalançadas são bem versáteis e velozes, com possibilidades de vencer rampas superiores às empilhadeiras para corredores estreitos.

Entretanto, há limitações quanto à altura de elevação dos garfos, aliada à largura do corredor neces-

sário para a operação, o que as tornam antieconômicas para armazenagem a grandes alturas.

Armazenagem com corredores estreitos

Uma instalação para estocagem com corredores estreitos pode ser definida como aquela que possui corredores de 1,5 a 3 m de largura. As máquinas normalmente utilizadas são projetadas com o menor comprimento possível, para poderem operar num corredor o mais estreito possível. Estas máquinas são, em ordem: empilhadeiras de patolas, retráteis, pantográficas, trilaterais, quadridirecionais e selecionadoras de pedidos.

Capacidade da bateria e ciclo de trabalho

A maioria das empilhadeiras dispõe, hoje, de controles eletrônicos que, em relação aos equipamentos mais antigos, economizam a energia da bateria. Mesmo

assim, a capacidade em ampères/hora da bateria é vital para o ciclo de trabalho desejado.

É importante frisar que, para um turno de trabalho de 8 horas, normalmente, não se trabalha as 8 horas inteiras. Assim, para encontrar o tempo de cobertura ou autonomia que a bateria deverá ter, deve-se multiplicar as horas totais do turno pelo coeficiente de utilização normalmente utilizado, que é 75%. Porém, vale ressaltar que, pela nossa prática, este índice não passa de 60%, em operações agressivas.

Os fabricantes de empilhadeiras elétricas possuem, em geral, nos seus laboratórios, aparelhos que, aplicados nas empilhadeiras, medem instantaneamente a energia utilizada em um movimento qualquer e, ao mesmo tempo, integram e medem a energia gasta num espaço de tempo para o ciclo de trabalho em questão. Isto permite o dimensionamento com precisão da bateria.

Carregadores de bateria

Hoje em dia, o carregador de bateria é eletrônico, sem peças móveis e totalmente automático. Uma regra simplista é que, para 8 horas de trabalho de uma bateria, ela necessita de 8 horas de recarga, sendo: 1) 1 hora de descanso; b) 6 horas de recarga; c) 1 hora de descanso.

O dimensionamento do carregador se faz dividindo o total de horas do ampères/hora da bateria pela capacidade nominal do carregador.

Paleta ou contentor

O tamanho e tipo do paleta ou contentor em si é uma das variáveis mais importantes. A largura da carga, a não ser em casos especiais, não tem grande influência na largura do corredor e, portanto, na escolha da empilhadeira.

O comprimento da carga, este sim, é diretamente ligado à largura do corredor e é determinante na escolha da empilhadeira. Se o comprimento da carga aumenta 150 mm, o corredor automaticamente terá que aumentar.

Câmara refrigerada

Normalmente, estas áreas são grandes e baixas, com o chão molhado, e utilizadas para armazenamento de frutas, legumes, carnes, etc., ou seja, mercadorias perecíveis, cuja rotatividade é grande. Ai, as empilhadeiras contrabalançadas rápidas são as mais indicadas. Se a área for pequena, as máquinas de timão também podem ser utilizadas. Cuidado no dimensionamento da bateria.

Câmara fria (< 0° C)

Devido ao alto custo destas câmaras, a técnica moderna de construção das mesmas permite a utilização de empilhadeiras para corredores estreitos, especialmente as de grandes alturas, com torre triplex. Ai há, realmente, o interesse em maximizar a estocagem. Muito cuidado no dimensionamento da bateria.

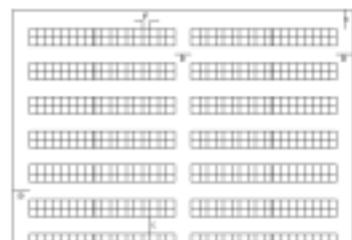
Conjecturas econômicas sobre área de armazenagem

É evidente que, em qualquer instalação para estocagem, tanto o fator espaço quanto o fator tempo são equivalentes a dinheiro gasto.

Quando se reduz um corredor de 4,1 m para 2,7 m, por exemplo, aumenta-se a área útil de um armazém na mesma proporção.

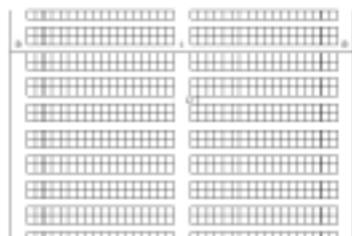
Portanto, convertendo-se este armazém para um layout adaptado a empilhadeiras retráteis ou pantográficas, aumentaria-se o espaço de armazenagem em +900 paletes, ou 38,5%. ■

Armazém comercial onde é utilizada empilhadeira contrabalançada com operador sentado.



Corredores nos extremos longitudinais (B)	= 3000 mm
Corredores nos extremos laterais (C)	= 4000 mm
Corredor central (B)	= 3000 mm
Corredor entre estruturas porta-paletes	= 4000 mm
Profundidade da estrutura porta-paletes	= 2000 mm
Largura da estrutura porta-paletes para cada paleta (F)	= 1000 mm
Total de aberturas para paletes = 18x26 = 468x5	= 2340
Proporção do cubo utilizado para armazenagem	= 1845x5 = 9225
	2340/9225 = 25,36%

Armazenagem de corredores estreitos, onde é utilizada empilhadeira retrátil



ou pantográfica com operador sentado.	
Dimensões do prédio e da estrutura porta-paletes iguais às da figura anterior	
Corredores nos extremos longitudinais (B)	= 3000 mm
Corredor central (C)	= 3000 mm
Corredor entre porta-paletes (D)	= 2550 mm
Total de aberturas para paletes = 18x36 = 648x5	= 3240
Proporção do cubo utilizado para armazenagem	= 1485x5 = 9225
	3240/9225 = 35,12%

CLASSILOG

Agora o
Jornal **LOGWEB** tem
CLASSIFICADOS.



Seu anúncio classificado
também sairá no Portal LogWeb
www.logweb.com.br
e, o que é melhor,
de graça e com um mês de veiculação.

Essa moleza é por tempo determinado, tá?

LEMBRE-SE:

Sempre tem alguém querendo comprar aquilo
que você não quer ou não precisa mais.

Easytec, desde 1995, facilitando sem esforço suas tarefas



Carros, estrados e pórtilos para retirada de baterias tracionarias. ● Projeto de sala de baterias. ● Serralheria Industrial ● **Melhor custo benefício**

Easytec Industria e Comercio - R. Ely do Amparo, lote 05 - Guarajuba - 26600-000 - Paracambi - RJ
Tels.: (21) 2683.2483 - (21) 2683.1862 - www.easytec.com.br - e-mail: easytec@easytec.com.br



**TUDO O QUE VOCÊ QUISER,
AGORA VOCÊ PODE VENDER
AQUI.**



APROVEITE OS NOSSOS PREÇOS DE LANÇAMENTO.

LOGWEB: Rua dos Pinheiros, 234 — 05422-000 — São Paulo — SP — Fone/Fax: (11) 3081.2772
e-mail: comercial@logweb.com.br — www.logweb.com.br — Comercial: Nextel: (11) 7714.5380 — ID: 15*7583

Livro

**Gestão de Estoques na Cadeia de Suprimento:
Decisões e modelos quantitativos**

Autor: Peter Wanke

Editora: Atlas

Nº Páginas: 180

Informações: (11) 3357.9125

Esta obra apresenta modelos para apoio à decisão em gestão de estoques e indica como implementar alguns desses modelos em planilha MS-Excel e como medir seu desempenho em termos de custos e de nível de serviço. Trata-se de um livro-texto para as disciplinas Logística e Administração de Materiais dos cursos de Engenharia de Produção e de Administração de Empresas, bem como na pós-graduação, para as disciplinas de Logística, Gerência de Operações, Análise de Decisões e Gestão de Estoques. Está organizado em capítulos direcionados às suas principais decisões e também é recomendado para analistas, supervisores e gerentes de operações e logística.

Catálogo



Impressora de código de barras

A PSI Tecnologia dispõe de literatura técnica sobre a sua nova impressora de código de barras

Allegro PRO, com

velocidade de 6 polegadas/s e dotada de cabeça basculante. A publicação contém dados sobre as características de impressão, além de características físicas e elétricas, a comunicação, os opcionais disponíveis e os códigos de barras com os quais o equipamento opera.

Fone: (11) 5586.4888

Próxima edição:

**Profissional de logística, mulheres na logística
e movimentação de materiais nos CDs**

Três temas bastante interessantes serão destacados na próxima edição do jornal LogWeb. Convidamos as empresas interessadas em participar destas matérias que entrem em contato com a redação.

Envie catálogos, releases, artigos e sugestões para jornalismo@logweb.com.br

Cargomax e Inovadoor



A melhor parceria para o seu projeto.

- PRODUTOS E SERVIÇOS DIFERENCIADOS.
- COMPROMISSO COM PRAZO E QUALIDADE.

Antes de executar seu projeto, consulte nosso departamento de engenharia de aplicação.

Cargomax®

- sistemas para docas
- niveladores

Tel.: (21) 2676-2560 / Fax: (21) 2776-2406
comercial@cargomax.com.br
www.cargomax.com.br

inovaDoor

- portas rápidas e portais
- portões seccionais

Tel.: 41 362.3427 / Fax: 41 363.0906
inovadoor@inovadoor.com.br
www.inovadoor.com.br

Exportar é fácil quando você pode contar com um parceiro que exporta o que você quiser, para mais de 210 países*. Sem limite de tamanho ou peso.

fedex.com 0800-90-3333

*Restrições se aplicam. Consulte horários e localidades dos serviços.

FedEx
Express

Para exportar para qualquer lugar do mundo, siga a seta.

FedEx
Express

Leva sua empresa até o mercado global.

Expositor



Solução da Datasul abrange até ERP

Entre os produtos oferecidos pela **Datasul** está uma solução integrada que abrange desde os produtos de comércio exterior e logística até seu sistema de gestão empresarial (ERP). Outros sistemas também são desenvolvidos pela empresa: "Importação", que controla as informações dos processos de importação, permite acompanhar o itinerário, emite relatórios e documentos em diversos idiomas, contabiliza as movimentações e realiza o cálculo do custo; "Exportação", que controla o processo de exportação, sendo que, pelo cadastro de idiomas, a documentação internacional é emitida rapidamente, em interface gráfica e flexível, sem a necessidade de ajustes pontuais de tradução; "Drawback", que permite administrar as informações dos processos necessários para a comprovação do regime Drawback, possibilitando o controle dos saldos e validades de um ato concessório; "Controle de fretes", que gerencia e administra as despesas relacionadas ao transporte das mercadorias; e "WMS", que permite o controle da movimentação e armazenamento de materiais em depósitos, podendo ser integrada a qualquer sistema de gestão corporativa do mercado.

Columbia prevê investimentos de R\$ 6 milhões

Para o ano de 2004, a **Columbia** está prevendo investimentos de R\$ 6 milhões, principalmente na aquisição de novas tecnologias, treinamento, equipamentos e infra-estrutura. "Haverá também forte investimento nas EADIs das fronteiras, com o intuito de melhorar o fluxo de processamentos. Todos estes investimentos visam focar os negócios da empresa na logística integrada e nos processos door-to-door", informa Paulo Guedes, superintendente executivo da empresa. Entre as novidades, ele cita a construção de um novo CD em Vitória, ES. ■