

LogWeb

EDIÇÃO Nº31—SETEMBRO—2004

A multimídia a serviço da logística

Publicação integrante do portal www.logweb.com.br

Rhodia premia fornecedores de logística

Duas transportadoras rodoviárias e uma empresa de transporte marítimo são as vencedoras do “Prêmio Rhodia Excelência em Logística de 2004”. (Página 6)

Transportes: em 2005, um dos maiores investimentos

Segundo o Ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento, serão recuperados 7000 km de rodovias até o final do ano. (Página 10)

Equipamentos de MAM: financiamento é problemático

Alguns problemas inibem o maior emprego deste recurso para a modernização das empresas no que se refere à logística. (Página 22)

Quem nasceu primeiro: a logística ou a movimentação?

Aprendemos que a logística teve grande importância na 2ª Guerra Mundial. Mas, será isto mesmo? (Página 26)

Operadores Logísticos



Globalização amplia o mercado

Embora o papel dos operadores logísticos seja ressaltado com a globalização, ainda há problemas que devem ser superados, como os decorrentes das empresas que prestam serviços sem realmente estarem estruturadas. (Página 18)

Como operar com baterias tracionárias

A operação correta é de suma importância para se manter as condições ideais de trabalho das empilhadeiras elétricas. (Página 4)

Matra faz pool de paletes com a Del Valle

O contrato envolve o abastecimento da fábrica da Del Valle em Americana, SP, e coletas de paletes nas redes Wal-Mart, CBD (Pão de Açúcar), Carrefour, Sonai e Makro. (Página 21)

Rio de Janeiro	pág.9
Agenda	pág.16
Comércio Exterior	pág.27
Artigo	pág.30
Catálogos	pág.30
Internet	pág.30
Livro	pág.31

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



NOSSA LISTA DE ASSINANTES

(MAS TAMBÉM PODERIA SER A LISTA DE EMPRESAS TOP OF MIND)

ACHÉ
AGÊNCIA ESTADO
ALCATEL
ALCOA ALUMÍNIO
AMBEV
AMWAY
ARNO
AVON
AZALÉIA CALÇADOS
BASF
BRASIL TELECOM
BUNGE
C&C
CAMARGO CORRÊA
CAMPARI
CEAGESP
CHAPECÓ
CODESP
COLGATE-PALMOLIVE
COMETA
COMGÁS
COPERSUCAR
CPFL
DAIMLER CHRYSLER
DHL
DUPONT
EBX EXPRESS
ELECTROLUX
EMBRATEL
EUCATEX
FIESP
GENERAL MOTORS
GERDAU
GOL LINHAS AÉREAS
HELIOS CARBEX
HEWLETT PACKARD
IPIRANGA PETROQUÍMICA
KELLOG BRASIL
KLABIN
KWIKASAIR
MACKENZIE
MAGAZINE LUIZA
MARABRAS
MARTINS
MULLER IND. BEBIDAS
NATURA
NESTLÉ
NISSIN AJINOMOTO
PARMALAT
PEPSICO DO BRASIL
PERDIGÃO
PETROBRAS
REPSOL YPF
RIPASA
SADIA
SANTOS BRASIL
SARAIVA
TUBARÃO SID.
SOUZA CRUZ
SPRINGER CARRIER
TAM
TINTAS CORAL
TOSHIBA
TUBOS TIGRE
VALE DO RIO DOCE
VISTEON
VIVO
VOLLMER
VST
WARCONSULT
ZIEMANN LIESS
ZKF

ESSAS SÃO ALGUMAS DAS EMPRESAS QUE RECEBEM O JORNAL LOGWEB. SE VOCÊ PRECISA FALAR COM ELAS, É SÓ ANUNCIAR AQUI.

JORNAL
LogWeb

A multimídia a serviço da logística

Para anunciar, entre em contato:

Escritório: 11 3081-2772 e Nextel: 11 7714 5379 ID: 15*7582

Comercial: Nextel: 11 7714 5380 ID: 15*7532

E-mail: comercial@logweb.com.br

Editorial

Várias matérias especiais

Sem querer desconsiderar as outras matérias, pode-se dizer que pelo menos três são especiais nesta edição do Jornal LogWeb.

A primeira é com o Ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento. Entre vários assuntos, ele fala dos investimentos que serão feitos na recuperação das rodovias brasileiras.

Outra matéria especial é sobre os operadores logísticos, enfocando a ampliação e o crescimento da importância do seu papel.

A terceira matéria especial envolve o financiamento de equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais, analisando como fazê-lo e os problemas.

Ao lado destas, outras matérias, também de grande importância para os profissionais do setor, principalmente as ligadas aos negócios que estão sendo realizados – negócios que

também são destacados em outra matéria, sobre os resultados da Movimat. Como operar com baterias tracionárias é outra matéria de destaque. Esperamos estar suprimindo as necessidades do mercado em termos de logística.



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

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

Redação:
Nextel: 11 7714.5381
ID: 15*7949

Comercial:
Nextel: 11 7714.5380
ID: 15*7583

www.logweb.com.br

Editor (MTB/SP 12068)
Wanderley Gonelli Gonçalves
jornalismo@logweb.com.br

Redação
Gustavo Szczupak

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
SP: Christine Funke
comercial.2@logweb.com.br
RJ: comercialrio@logweb.com.br

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

Direção de Arte
Fátima Rosa Pereira

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

Notícias

Semanais

Veja algumas das últimas notícias veiculadas no portal LogWeb



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

Em outubro, o Congresso de Logística da ABML

CETEAL organiza Encontro de Profissionais de Logística

SEE Sistemas lança elevador vertical contínuo

Encontro de Logística Têxtil é sucesso em São Paulo

Faster Road altera rotas de transporte para driblar más condições das estradas do país

GELPE desenvolve curso de capacitação de profissionais em logística em Pernambuco

EAN Brasil lança guia de automatização de loja

HP do Brasil é escolhida pela corporação para implantar novo sistema de RFID

Faculdade OPET, de Curitiba, PR, abre nova turma para o curso de pós-graduação em logística e distribuição

Transnacional reuniu nomes do comércio exterior e logística

CONFENAR faz parceria com a Facchini

Coppead/UFRJ promove curso de estratégia de serviço na logística em São Paulo

DHL remodela armazém em Guarulhos

Emplaca muda de sede

Novo Daily 70.12, da Iveco, traz inovações no segmento de caminhões leves

Madal atinge alto índice de vendas

MVS Distribuidora fecha contrato com a DS2 Editora

Rede de Supermercados Pão de Açúcar adota sacola biodegradável

Porto de Paranaguá terá maior segurança

Nova rota de comércio vai ligar Sorocaba, SP, ao Chile

Sentença reduz alíquota da COFINS para 2%

Skam lança empilhadeiras para câmaras frigoríficas

Uninove lança pós-graduação em logística

www.logweb.com.br

CETEAL Logística Advanced Training

IV Encontro de Profissionais de Logística
Dia 23 de setembro das 8:00hs às 13:00hs.

Garanta a sua participação neste evento! Inscreva-se já!

Local: Auditório da Aduaneiras/Sindasp na Av. Paulista, 23º andar - São Paulo.

Tema: **Serviços logísticos como diferencial competitivo**

Programa confirmado:

Panel 1: Logistech/ISM - Parceria Estratégica e Versatilidade na Logística de Serviços
Panel 2: Secretaria de Saúde - SP - Logística em Saúde Pública - Desafio da vacinação
Panel 3: Indústria Química - Centro Logístico - Soluções para indústrias química e petroquímica
Panel 4: Case Banderante Energia/Cooperação & Associados - Gestão Estratégica baseada em Balanced Scorecard

Venha Patrocinar este Evento!!! - patrocinio@ceteal.com

Este evento conta com o apoio da Log Web e seus assinantes terão 5% de desconto no valor da inscrição.

Mais informações: www.ceteal.com ou Tel.: (11) 5581-7326 / 5591-6105

Ponto de Vista

Clientes mais exigentes!!!

Com a sensível melhoria da economia, percebe-se um aumento no consumo e nos investimentos feitos no mercado brasileiro.

Mas, percebe-se, também, que os clientes estão mais impacientes no que diz respeito ao atendimento. Pode se dizer que um dos diferenciais para se garantir e fidelizar os clientes nas empresas, além do bom atendimento, é a velocidade e o time com que ele é dado, pois os clientes estão mais exigentes, e querem ser atendidos no menor prazo possível.

O Jornal LogWeb e o Portal LogWeb, com o objetivo de se enquadrar ainda mais nesse novo perfil de exigência do mercado, vêm inovando a cada edição e trazendo a seus leitores matérias ainda mais objetivas. E, com isso, dando tranquilidade e despertando o interesse dos leitores em fazer grandes negócios sem perda de tempo, através dos anunciantes e parceiros do LogWeb.

Isso, com certeza, explica o crescimento do Jornal e do Portal, em um mercado cada vez mais competitivo e exigente. Mas nós, do LogWeb, ainda não estamos satisfeitos, pois nossa missão é perpetuar e agregar valor aos negócios de nossos clientes e leitores, sempre buscando uma melhoria contínua em nosso atendimento e, principalmente, em nosso relacionamento com nossos clientes e parceiros.

Quando sua empresa pensar em divulgar seus produtos e serviços, consulte o LogWeb, e venha fazer parte da nossa família.

INCLUA O LogWeb EM SEU PLANO DE MÍDIA 2005, e faça parte da família você também!!!!



Deivid ROBERTO Santos
Diretoria Comercial
comercial@logweb.com.br

Especial

Como operar com baterias tracionárias

Considerando que a operação correta das baterias tracionárias é de suma importância para se manter às condições ideais de trabalho das empilhadeiras elétricas, convidamos Luiz Antonio Gallo, gerente comercial da Skam Empilhadeiras Elétricas, a desenvolver este tema, que resultou nesta matéria especial.



Em resumo, recomendamos iniciar a recarga da bateria no máximo 1 hora após o período de operação. Portanto a bateria deve ser carregada periodicamente, isto é, sempre carregada.

➔ **Cargas incompletas** - Durante a descarga, a bateria transforma quimicamente o material ativo em sulfato de chumbo, que deve ser novamente transformado em material ativo. Quando a carga não ocorre, o sulfato de chumbo cristaliza na placa, impossibilitando de transformá-lo novamente em material ativo, que significa perda de capacidade e, conseqüentemente, perda de rendimento.

Quando a bateria é retirada para a operação sem ter completado a carga, suas placas ainda contêm sulfato, agravado pela nova descarga que formará mais sulfato, causando perda de rendimento e aquecimento rápido e elevado durante a carga subsequente. A bateria só deve entrar em operação quando estiver plenamente carregada. Isso ocorre se a bateria não for carregada periodicamente.

➔ **Baterias tracionárias/Controle de operação** - O tempo de operação da bateria deve ser tomado pelo Período de Operação, ou seja, pelo turno de trabalho. A carga da bateria só deve ser realizada ao final deste turno (normalmente, o turno corresponde de 6 a 8 horas), mesmo se a bateria tenha sido usada apenas 2 horas. A bateria nunca deve ser armazenada descarregada, pois isto pode causar danos permanentes nas placas, levando à perda da mesma.

Relação bateria & carregador (quantidade por equipamento)

Quantidade adequada de baterias e carregadores para cada equipamento:

- ➔ Para 1 turno de 8 horas: 1 bateria e 1 carregador;
- ➔ Para 2 turnos de 16 horas: 2 baterias e 1 carregador;
- ➔ Para 3 turnos de 24 horas: 3 baterias e 2 carregadores.

➔ **Sobrecarga** - Da mesma forma que a bateria não pode sofrer cargas incompletas, não deve receber sobrecarga (mais carga que o necessário). Isto aumenta excessivamente os valores de temperatura e gaseificação e causa o envelhecimento precoce da bateria, reduzindo drasticamente sua vida útil. Para detectar se a bateria está sofrendo sobrecarga, é preciso acompanhar o display do carregador, que indica tempo de carga e corrente de carga da bateria.

➔ **Repouso após a carga** - A bateria, após terminar o regime de carga, deve ficar em repouso no mínimo 1 hora. Isto é feito para que haja homo-

geneização do eletrólito, evitando, assim, que a temperatura tenha uma evolução contínua durante a operação de carga e descarga.

➔ **Registro periódico** (ficha de controle) - Deve-se manter uma ficha de controle para cada bateria, registrando diariamente, no início da carga e no início da descarga (antes da bateria entrar em operação), a hora, a densidade, a temperatura do elemento piloto (defina um elemento central da bateria como sendo elemento piloto), assim como o número do carregador, onde foi carregada e o número da máquina que entrou em operação. Mensalmente, é preciso realizar a

anotação da temperatura, densidade e tensão de todos os elementos, inclusive o piloto, após uma carga completa.

➔ **Carregadores** - O carregador deve estar regulado para carga total de acordo com o Ah da bateria. É necessário verificar as condições de funcionamento do carregador periodicamente, pois estando desajustado reduz a vida útil da bateria. A fórmula para determinar a corrente do carregador para cada bateria é dada como: Corrente do carregador = $C8 \times 0.185$

Exemplo:

Determinar a corrente do carregador para uma bateria de 324 Ah?

- ➔ Corrente do carregador = $C8 \times 0.185$
- ➔ Corrente do carregador = $324 \text{ Ah} \times 0.185$
- ➔ Corrente do carregador = 59,94 Ah

R: Utiliza-se um carregador com corrente de 60 Ah. ■

KABÍTUDO® CAÇAMBAS ESTACIONÁRIAS

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




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

CARREGADORES DE BATERIAS TRACIONARIAS

Os carregadores de baterias da linha PSU são os mais compactos do mercado. Possuem microcontroladores gerenciados por um software exclusivo que garante uma operação simples e um tempo mínimo de carga. **Consulte-nos!**

PSU Série DIN – trifásicos

Carregador de Bateria PSU Série DIN; Classe 38 informa em display luminoso a carga, tensão, corrente, tempo de carga, capacidade reposta (Ah), tensão de entrada da rede, evolução e estágio da carga. Tecnologia de ponta com teclado de membrana com duas chaves, mensagens sumárias e indicações alternadas com instrumentos.



CLASSE 38

ENGEPOWER

ENGEPOWER COM. E IND. LTDA.

R. Professora Ubaldina Jacaré 64
CEP 21331-650 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil
Telefax : (0XX21) 3359 - 5240
e-mail : vendas@engepower.com.br

Palavra do Leitor LogWeb

Sobre o Ponto de Vista "Ética é bom e conserva os clientes", publicado na edição nº 29 - julho 2004 - "Fico contente em saber que o senhor, o jornal e eu compartilhamos essa opinião. Esse é o único segredo que permite o crescimento e o desenvolvimento empresarial sonhados pelos brasileiros. O jornal deve sempre 'bater nessa tecla', em todas as edições. Quem sabe, assim dissemina uma coisa que nem todos estão acostumados: honestidade, idoneidade e respeito."

Vinicius Zotelli - Otz.

Também sobre o Ponto de Vista "Ética é bom e conserva os clientes" - "Senhor José Luiz, parabéns pelo excelente artigo e coragem de sua publicação. Infelizmente, ainda existem muitas empresas que utilizam práticas não transparentes e o mais lamentável é que existem ainda milhares de consumidores que não são capazes de agir - limitam-se a reclamar. Realmente, o nosso caminho é hiper árduo, mas é consistente, duradouro e relaxante. Parabéns, novamente, e ganhou um admirador."

A. Miranda
Express Corretora de Seguros

"Muitos foram os temas abordados por este jornal de uma importância grandiosa no meio logístico. Quero destacar um, onde podemos dizer que, hoje, o preconceito é bem menor: 'A logística de batom'. Será que a logística em anos atrás não usava batom? Bom, o LogWeb teve a sensibilidade de mostrar que logística não é só de homem. Parabéns, LogWeb por essa matéria, e dizer que essa 'A logística de batom' enche o mercado de profissionais competentes, dinâmicos, proativos, de fácil comunicação e relacionamento interpessoal, entre outras características. Mais uma vez, o LogWeb sai na frente, com uma visão ampla do meio logístico."

Martiniano Guedes
Grupo Campari do Brasil

"... a matéria 'A logística de batom' realmente ficou ótima!!! Gostei muito da maneira como foi abordado o tema, permitindo que várias opiniões fossem abordadas."

Cecília Costa
Ford Serviço ao Cliente

"É o jornal que mostra e divulga a importância do segmento da logística para melhor utilização dos serviços e as novidades do mercado. Estão de parabéns pela qualidade na elaboração das matérias."

Sergio Corrêa - gerente comercial
Sac Armazenagem



A CASA DOS MACACOS

VENDA-MANUTENÇÃO-LOCAÇÃO-PEÇAS

FERRAMENTAS E EQUIPAMENTOS

HIDRÁULICOS, MECÂNICOS, PNEUMÁTICOS E ELÉTRICOS

CARROS PALLETS, EMPILHADEIRAS ELÉTRICAS E MANUAIS



EMPILHADEIRA TRACIONÁRIA
ART 1000



EMPILHADEIRA MANUAL
AM 800



PREÇO PROMOCIONAL
COM QUALIDADE

CONFIRA!!!

CARRO HIDRÁULICO PORTA PALLET
L 2000 L



CARRO HIDRÁULICO PANTOGRÁFICO
TPG 1000



CARRO PORTA PALLET ELÉTRICO
RL 2000



EMPILHADEIRA ELÉTRICA
AR 1000 V12



CARRO HIDRÁULICO
L 2000 BR

ASSISTÊNCIA
TÉCNICA
AUTORIZADA





Modelos: BPS L 2000, BPS L 2000 B e BPS L 2000 G, com o Sistema de Qualidade Certificado.

RECUPERAMOS TODAS AS MARCAS, NACIONAIS E IMPORTADAS

AH!!! TEM ATÉ MACACOS



A CASA DOS MACACOS

Av. Prof. Luis Ignácio de Anhaia Mello, 575 - 03154-001 São Paulo - SP

Tel.:(11) 6161-6800 - Fax:(11)273-2634

www.acasadosmacacos.com.br - e-mail: hidromepe@acasadosmacacos.com.br



ENTREGA SÃO PAULO E GRANDE SÃO PAULO



ASSISTÊNCIA TÉCNICA E MANUTENÇÃO PERMANENTES

DESPACHAMOS PARA TODO BRASIL

Transportes/Logística

Rhodia premia fornecedores

A Valni Transportes Rodoviários, na categoria transporte de carga seca, a TQUIM Transportes Químicos Especializados, na categoria transporte de carga líquida, e a empresa de transporte marítimo ODFJELL, como Destaque Logístico, são as vencedoras do "Prêmio Rhodia Excelência em Logística de 2004".

O prêmio tem por objetivo reconhecer a qualidade, responsabilidade e segurança nos serviços de transporte e logística prestados por fornecedores da Rhodia desta área.

"Esse tipo de iniciativa é uma forma de estimular o desenvolvimento do setor, fundamental para o bom andamento das atividades da indústria. A logística e os transportes são serviços de diferenciação de atendimento do cliente. Com isso, melhoramos nossa performance de acordo com nossos programas de atuação responsável e garantimos a segurança no transporte de produtos químicos, respeitando a sociedade e o meio ambiente", diz José Borges Matias, vice-presidente de suprimentos da Rhodia.

Ainda segundo ele, anualmente, a Rhodia investe US\$ 32

milhões – cerca de R\$ 95 milhões – em atividades de logística e transportes, envolvendo em torno de um milhão de toneladas de produtos, para atender clientes do Brasil e do resto do mundo. "Somente no modal rodoviário, em média, por ano, são contratadas 54 mil viagens, totalizando 8 milhões de quilômetros. A Rhodia tem unidades industriais em Paulínia, Santo André, São Bernardo do Campo e Jacareí, todas no Estado de São Paulo", esclarece o vice-presidente de suprimentos.

Avaliação

De acordo com Matias, as prestadoras de serviços são avaliadas segundo as políticas de atuação da empresa, que utiliza critérios rigorosos, e levam em consideração fatores como qualidade, se-



Da esquerda para a direita: Patrick Koller, presidente mundial de compras da Rhodia; Valdir Carlos Boscatto, da Valni Transportes; Walter Lopes de Almeida, diretor da TQUIM Transportes; Knut Ovrebo, gerente geral América do Sul da ODFJELL Brasil e Matias, da Rhodia

gurança, pontualidade e responsabilidade nas atividades logísticas. Para a concessão do prêmio, são também estabelecidos alguns pré-requisitos, como a não ocorrência

de acidentes ou eventos de natureza grave durante o ano. A transportadora deve ainda ter realizado pelo menos 10% do volume total de serviço da sua modalidade.

As transportadoras rodoviárias são avaliadas no dia-a-dia por meio de indicadores de performance, aplicados pela política de transportes da Rhodia, e levam em conta itens como acidentes (o de maior peso na avaliação para a concessão do prêmio), reclamações, condições do veículo, pontualidade, motorista e cumprimento do programa.

Já no modal marítimo, as avaliações são feitas de acordo com indicadores como perda de navio, emissão de documentos, chegada no destino, confirmação de booking, disponibilização de contêiner e condições comerciais.

No total, são utilizados 35 diferentes indicadores, que se agrupam de forma diferente para cada uma das 14 modalidades de serviços logísticos monitorados. ■

O endereço certo quando se trata de desempenho e eficiência dos equipamentos **Skam** e dos homens responsáveis pela movimentação e armazenagem em sua empresa.

MOVIMATER
Empilhadeiras Elétricas



Movimater Comércio Equipamentos P/ Movimentação Ltda.
Rod. Vice Prefeito Hermenegildo Tonolli Km 6,7
Bairro São Roque da Chave - Itupeva/SP
Tel.: (11) 4591 2090 - Fax.: (11) 4591 2091
e-mail: movimater@movimater.com.br
site: www.movimater.com.br



Rápidas

Companhia Vale do Rio Doce inaugura escritório em Fortaleza

Com o objetivo de consolidar suas operações logísticas no Estado do Ceará, a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) inaugurou recentemente, em Fortaleza, seu escritório de logística. A empresa também passou a oferecer à região um serviço de cabotagem exclusivo, com operações regulares a cada seis dias. O novo escritório complementa o atendimento no Nordeste do país, permitindo maior sinergia entre os escritórios de Recife, Salvador, Vitória, Rio de Janeiro, São Paulo, Santos, São Francisco do Sul, Porto Alegre, Rio Grande, Campinas, Uberlândia, Anápolis e Belo Horizonte.

Rápidas

Symbol adquire empresa especializada em RFID

A Symbol, empresa de soluções de mobilidade corporativa, anunciou o acordo para aquisição da americana Matrics Inc., especializada no desenvolvimento de códigos de produtos eletrônicos (EPC) compatíveis com soluções de identificação por radiofrequência (RFID). A negociação girou em torno de US\$ 230 milhões. Entre os produtos oferecidos pela Matrics estão sistemas multiprotocolos, leitores EPC fixos e compatíveis com aplicativos como impressoras RFID e handhelds, além de antenas de alta performance e etiquetas com código eletrônico. Os equipamentos incluem as funcionalidades de apenas leitura, bem como de leitura e gravação nas etiquetas inteligentes.

Worldlink Freight Services e MSL fazem parceria

Desde 1993 operando como NVOCC Neutro, a Worldlink Freight Services, empresa com atuação no transporte marítimo de cargas fracionadas pelo Porto do Rio de Janeiro, acaba de anunciar uma nova etapa em suas atividades. Desde agosto, a empresa conta com a parceria da MSL do Brasil. Com dez anos de atividades no segmento de NVOCC Neutro, a Maritime Services Line Argentina (MSL) acaba de inaugurar filiais comerciais no Brasil, localizadas em São Paulo, Itajaí, Salvador e Manaus. Além dessas cidades, a empresa participa ativamente do mercado de Minas Gerais e Espírito Santo, regiões que estarão ligadas geograficamente ao escritório do Rio de Janeiro.



A tecnologia continua sendo alemã, mas o sotaque é cada vez mais brasileiro.

Empilhadeiras Elétricas Linde. Agora fabricadas no Brasil.

Desde que chegou ao Brasil, a Linde tem dito que não veio a passeio. Primeiro trouxe da Europa o que há de mais moderno no mundo das empilhadeiras. E agora, está produzindo no Brasil a linha de Empilhadeiras Elétricas. De início são quatro modelos, sendo duas retráteis, uma patolada e um transpalete. Até o final do ano serão lançados mais um transpalete e uma selecionadora de pedido. Com isso, o Brasil ganha mais empregos e você, uma linha de empilhadeiras altamente competitiva, com preços atraentes, assistência técnica de fábrica e peças de reposição sempre à mão. É o Grupo Linde investindo na economia do país que ele tanto acredita.

Linde
EMPILHADEIRAS
Tecnologia com L de líder.

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

Equipamentos

PAD lança selecionador de pedidos automático



cal, ou seja, há um ganho considerável em espaço na fábrica.”

Quem explica é Gustavo Eckeberg, diretor administrativo da empresa, que acredita que com esse lançamento “fará um ataque à distribuição, uma vez que a máquina não tem segmento definido, e inclusive é climatizada”. Cabem nela de 1000 a 5000 SKU.

O diretor também informa que outra forma de observar as vantagens desse lançamento é olhando para os números, já que ele reduz em 30% o tempo gasto no processo, além de reduzir em 50% a mão-de-obra.

Além do lançamento, a PAD anunciou, também, a construção de sua nova fábrica, em Blumenau, SC. “Com equipes diferentes em cada região do país, a empresa busca oferecer aos seus clientes manutenção rápida, tecnologia global

A PAD Internacional, empresa especializada em soluções automatizadas para armazenagem, acaba de lançar o vertical shuttle, selecionador de pedidos automático, que faz da empresa uma pioneira na fabricação do equipamento em território nacional.

“A diferença do vertical shuttle para os outros equipamentos de picking está justamente no nome. Diferente dos outros, ele é verti-



e a qualidade de suas máquinas 100% nacionais, apenas com a idealização baseada em tecnologia européia”, diz Eckeberg.

Há 12 anos no mercado, a PAD vem crescendo a cada novo projeto, e para Rogério Koschnik, diretor da empresa, a meta de aumentar sua representatividade no mercado nacional não vai parar no vertical shuttle. “Mais lançamentos virão por aí, é só esperar”, completa. ■

(Texto: Gustavo Szczupak)

Logística

Merial terceiriza toda sua operação com a AGV

A Merial Saúde Animal - especialista no desenvolvimento e fabricação de produtos veterinários - e a Armazéns Gerais Vinhedo - AGV Logística firmaram contrato para toda logística de produtos veterinários. “A parceria com a AGV, na logística de vacinas contra febre aftosa, já vem de muitos anos, mas a partir de primeiro de agosto, a AGV Logística assumiu o gerenciamento da armazenagem, transferências e compras de insumos usados na entrega de todos os produtos da Merial”, explica Vasco Carvalho Oliveira Neto, presidente da AGV.

Ele também destaca que, antes de concretizar a operação, as empresas se preocuparam com a estrutura física, com aspectos legais, com os reflexos para os clientes e fornecedores e, principalmente, com a recolocação da equipe de



funcionários ligados à distribuição da Merial - os quais foram convidados a trabalhar na AGV, contribuindo, também, para a tranquilidade do processo de transição das atividades.

A AGV Logística assumiu as operações e toda a infra-estrutura de armazenagem e entrega que pertenciam a Merial em Belo Horizonte, MG, Curitiba, PR, Xanxêre, SC, e Goiânia, GO. “Em Cuiabá, MT, Campo Grande, MS, e Porto Alegre, RS, por serem cidades onde a AGV já tem filiais, o processo foi implantado antecipadamente. Em Vinhedo, SP, estão centralizadas todas as operações do Estado de São Paulo”, completa Oliveira Neto. ■

PLANO

TECNOLOGIA LASER EM PISOS INDUSTRIAIS



MAIS DE 5 MILHÕES DE M² DE PISOS EXECUTADOS COM TELA, FIBRA OU PROTENDIDO

A ÚNICA EMPRESA BRASILEIRA GANHADORA DO PRÊMIO INTERNACIONAL DE PLANICIDADE

- Empresa com Know How na execução de pisos com exigência de planicidade e nivelamento elevado, FF e FL Elevados (Pisos Superflat), para Tráfego com empilhadeiras trilaterais, Tráfego Definido e Randômico.
- Execução com Laser Screed 5-240 e/ou Régua treliçada.
- Execução de JOINTLESS FLOOR com LASER SCREED

Tel/Fax: (11) 3758 0044

Site: www.planotec.com.br E-mail: plano@planotec.com.br



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.

www.isma.com.br • 0800 55 47 62

isma

Rio de Janeiro



Shell oferece roteirizador para otimizar custos de transportadores

Visando atender ao transportador de carga que quer otimizar seus esforços e custos, a Shell disponibiliza um roteirizador que, baseado em informações sobre pontos de partida e chegada, traça os trajetos mais eficientes. "A falta de planejamento é fundamental para explicar boa parte da ineficiência no transporte rodoviário brasileiro e foi pensando em uma solução para esse problema que a Shell desenvolveu o roteirizador", informa a responsável pelo projeto, Bianca Mascaro.

O sistema da Shell indica qual a melhor rota através de parâmetros definidos pelo cliente: rota mais rápida ou mais econômica, com possibilidade de paradas para alimentação, carregamento e descarregamento. "Mesmo antes de o caminhão iniciar a viagem, o roteirizador indica quanto será gasto em pedágio, o consumo de combustível, a quilometragem total e as horas gastas, entre outros itens. Tudo centralizado em um relatório gerencial detalhado de fácil compreensão", afirma Bianca. Ela também diz que a ferramenta permite ao usuário incluir no trajeto pontos de seu interesse e indica as rotas mais utilizadas e paradas, no decorrer do trecho, para abastecimento, carregamento, descarregamento e descanso. O acesso ao roteirizador é pelo portal de Transportes da Shell, desenhado especialmente para o transportador de cargas e passageiros: www.shelltransportes.com.br

O usuário, sempre pessoa jurídica, paga uma taxa mensal de R\$ 50, exceto no primeiro mês, quando o serviço é gratuito. O site ainda permite o acesso ao Centro de Negócios Shell, canal entre a empresa e os clientes para aquisição de produtos e monitoramento de pedidos.

"A Shell é a primeira distribuidora a oferecer o roteirizador nessa escala a qualquer transportador interessado. Há outras distribuidoras que só fornecem para clientes", completa Bianca.

O SHOW NÃO PODE PARAR

Yale

O ESPETÁCULO DO ATENDIMENTO PÓS-VENDA

Em todos os programas de pós-venda, nossas ESTRELAS são:
a disponibilidade de PEÇAS DE REPOSIÇÃO,
a cobertura da REDE **Yale** e
a presença da FÁBRICA NO BRASIL.
Quem entende sabe que mesmo a melhor empilhadeira requer cuidados periódicos.

Com um estoque de peças de reposição estimado em US\$ 3,2 milhões e um índice de atendimento superior a 90%, as paradas para manutenção são mínimas. Tudo isso proporciona às empilhadeiras **Yale**, disponibilidade em serviço em torno de 95%.

"PRODUTIVIDADE MÁXIMA"
o espetáculo do atendimento pós-venda, em exibição na REDE **Yale** em todo o País.

Com **FINAME**

Empilhadeiras a combustão da série Delta
GP 040RL/GP 050RL/GP 055RL/GP 060TL
(2.000/2.500/3.000 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
protecslz@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) 4008.9700
protec@zzz.com.br

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

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

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



Yale

Não há nada que não possamos carregar.

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

ISO 14001
respeitando a natureza

ISO 9001



Especial

Ministro dos Transportes: em 2005, um dos maiores orçamentos dos últimos anos

Segundo o Ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento, além da recuperação de 7000 km de rodovias até o final do ano, estará sendo realizada uma ofensiva em 11 dos principais portos do país, para eliminar gargalos.

LogWeb: Segundo analistas, os problemas do setor de transporte de cargas brasileiro não poderão ser solucionados em menos de dez anos. Isso se o governo começar, desde já, a implantar mudanças nas regras de competição das transportadoras, provocar a migração para outros modais, investir em infraestrutura de rodovias e financiamento de novas frotas. O que o Ministério dos Transportes tem a dizer sobre esta constatação? O que está sendo feito?

Alfredo Nascimento: Essa análise aponta para algumas questões fundamentais. Com relação à regulamentação do transporte rodoviário de cargas, gostaria de lembrar que este Governo está implantando o RNTRC – Registro Na-

cional de Transportadores Rodoviários de Cargas. Este Registro, obrigatório e gratuito, traz benefícios aos transportadores, pela regularização do exercício da atividade através da habilitação formal; disciplinamento do mercado; aos usuários, pela maior informação sobre a oferta de transporte; maior segurança ao contratar o transportador; redução de perdas e roubos de cargas e redução de custos dos seguros; e ao país, finalmente, pelo conhecimento mais detalhado da oferta do transporte rodoviário de cargas; e fiscalização da atividade.

Já ao falar em migração para outros modais, é preciso ter clareza de que não se muda a matriz de transportes de um país como o Brasil da noite para o dia. O Governo Federal trabalha para construir um melhor equilíbrio entre os diversos modais, planejando investimentos em ferrovias, portos e hidrovias. A nossa prioridade, contudo, é aproveitar ao máximo a infraestrutura existente. E, para isso, tenho o compromisso do presidente Lula no sentido de que em 2005 executaremos um dos maiores orçamentos dos últimos anos, no Ministério dos Transportes. Além da recuperação de 7 mil quilômetros de rodovias até o final do ano, estamos realizando uma ofensiva em 11 dos principais portos do país, para eliminar gargalos que hoje comprometem o escoamento da produção e o fluxo das exportações.

Está prevista alguma ação, por parte do governo, para reverter esta situação?

Alfredo Nascimento: Temos consciência dessa distorção. Nossos números confirmam que 60% do transporte de carga nacional são feitos por meio de rodovias. Nos últimos oito anos, 80% do Orçamento do Ministério dos Transportes foram investidos em estradas e, mesmo assim, 50% da malha rodoviária federal estão em péssimas condições de tráfego. Não se pode conceber um país desenvolvido com esta matriz de transportes e com investimentos somente em rodovias. Mas o quadro está mudando. Graças à credibilidade que o país vem reconquistando no cenário econômico, podemos voltar a falar em investimentos privados no setor de transportes.

A esse respeito, aproveito para destacar alguns resultados, normalmente pouco comentados, obtidos na área ferroviária, sob responsabilidade de operadores privados. Para se ter uma idéia, de 1996 a 2003, o setor recebeu R\$ 6,31 bilhões em investimentos realizados pelas concessionárias. Somente a Companhia Vale do Rio Doce investiu R\$ 2,29 bilhões, entre 1997 e 2003. Houve (de 1996 a 2003) um crescimento de 40% na produção (de 128,4 para 179,9 bilhões de tku), com a CVRD apresentando índice de 25,9% (de 89,7 para 112,9 bilhões de tku). Além disso, tivemos redução no índice de acidentes, no período 1997/2003, de 52,4% (de 75 para 35,7 acidentes/milhão de trem.km), enquanto na CVRD a redução foi de 63,6% (de 31,9 para 11,6 acidentes/milhão de trem.km). A arrecadação de recursos oriundos dos pagamentos das concessões e arrendamento dos bens das malhas

da RFFSA chegou a R\$ 1,57 bilhão, entre 1996 e 2003.

O governo federal, além de estar retomando os investimentos em infra-estrutura de transportes, busca mecanismos para atrair a iniciativa privada com o objetivo de ampliar esta ação. Há grupos privados interessados em investir no Brasil, em rodovias, hidrovias, portos e ferrovias, e acreditamos que, com a aprovação do projeto de lei de Parcerias Público-Privadas (PPP) pelo Congresso Nacional, esse interesse logo estará se materializando em investimentos concretos em nossa infra-estrutura de transportes.

LogWeb: Também segundo estimativas da UFRJ, 68% das rodovias brasileiras são deficientes e 6% são péssimas. Como o governo pretende solucionar este problema? Qual o investimento que será feito na recuperação das rodovias brasileiras? Em quais? Quais os investimentos em outros setores, dentro da logística?

Alfredo Nascimento: Não há outra maneira de resolver essa questão, senão retomando os investimentos. Isto o governo do presidente Lula está fazendo e os resultados logo estarão visíveis para a sociedade. O Orçamento do Ministério prevê o investimento de R\$ 2,2 bilhões em rodovias, o que vai permitir melhorar as condições de trafegabilidade em aproximadamente 25% da nossa malha. Além disso, temos a retomada do programa de concessões rodoviárias, com o lançamento, ainda em 2004, dos editais de licitação, com destaque para a Rodovia do Mercosul, trecho São Paulo – Curitiba – Florianópolis, e para a Rodovia Fernão Dias, ligando São Paulo a Belo Horizonte. ■

Nesta matéria especial do jornal LogWeb, ouvimos o Ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento. Ele fala da regulamentação do transporte rodoviário de cargas e da migração para outros modais, bem como dos investimentos que serão feitos na recuperação das rodovias brasileiras, entre outros assuntos.

moveflex
transportadores flexíveis

A linha Moveflex de Transportadores Flexíveis possibilita agilizar as operações de carregamento e descarregamento, adequando-se à necessidade de espaço e à possibilidade de movimentação. Além disso, é extremamente econômica por utilizar a força gravitacional, dispensando o uso de energia elétrica ou de motores.

Série ROLL
Roletes galvanizados com rolamentos. Ideal para transportar caixas com fundos ranhurados ou complexos, garrafas de água, etc. Opção de guardas laterais.

Série B
Transportador Gravitacional composto por rodízios. Especial para embalagens com fundo liso. Ótima flexibilidade e durabilidade.

Telefones: 11 3758.5654 - Fax: 11 3758.0724
moveflex@gethaka.com.br - www.kaufmann.com.br

KAUFMANN

Rápidas

Varredeira de piso

A varredeira de piso profissional modelo T500, da Terraplast, é indicada para a limpeza de depósitos, pátios de carga e descarga de caminhões, etc. Apresenta capacidade de varrição de 1500 m²/h.

Newbat faz manutenção de baterias

Recém-criada por três profissionais com longa vivência no setor, a Newbat Equipamentos Industriais atende ao mercado de manutenção de baterias tracionárias e carregadores. "Trata-se de uma empresa apta a prestar um pronto atendimento em manutenção preventiva e corretiva de baterias tracionárias e carregadores. Embora estejamos instalados em Campinas, atendemos a todo o Estado de São Paulo, além de outros estados, sob consulta", diz Valnir Ribeiro de Almeida, diretor da empresa.

Diretora da Movicarga recebe prêmio Businesswoman of the Year 2003

A executiva eleita Businesswoman of the Year 2003 do Setor Privado foi Maria Regina Yazbek, diretora-superintendente da Movicarga, empresa especializada em logística industrial interna e de grandes eventos. O Prêmio é oferecido pela Britcham – Câmara Britânica de Comércio e Indústria para promover o trabalho e a dedicação das mulheres executivas que se mostraram líderes e contribuíram para as organizações em que trabalham. No Setor Público, a eleita foi a Ministra do Meio Ambiente, Marina Silva, e, no Terceiro Setor, o prêmio ficou com Ruth Cardoso, Presidente da ONG Comunitas.



R&B Design

Obrigado



**a toda equipe que fez do nosso stand na Movimat
um verdadeiro espetáculo**



Transportes

Toniato amplia frota e abre filiais

A Empresa de Transportes Toniato acaba de adquirir 27 caminhões, além de 12 sidlers e 5 porta-contêineres, apostando no aumento do volume de movimentação de materiais no segundo semestre do ano e, também, para atender a dois novos negócios concretizados com importantes multinacionais do segmento químico.

Especializada no transporte de produtos químicos, a Toniato é certificada pelo SASSMAQ - Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade no Transporte Rodoviário, da ABIQUIM - Associação Brasileira da Indústria Química, e na ISO 9000 versão 2000, além de ser signatária do Programa de Atuação Responsável da ABIQUIM.

“Com esta aquisição, a frota da empresa ultrapassa 285 veículos

com idade média de 5 anos, sendo que, em sua prestação de serviço, a Toniato utiliza somente veículos próprios”, diz Luiz Carlos S. Monteiro, gerente da Filial São Paulo.

Além do aumento da frota, outra novidade apresentada pela empresa é a abertura de uma filial em Santos, SP, para o atendimento de um dos novos negócios, e que passará a ter uma forte atuação no Porto de Santos, agregando volumes maiores em relação ao praticado atualmente. “A nova unidade já iniciou as opera-

ções e, em breve, detalharemos e ofereceremos ao mercado este novo serviço voltado ao Porto de Santos”, explica Monteiro.

Segundo ele, a empresa também iniciou operações no Porto de Sepetiba e Rio de Janeiro, atendendo a outra grande multinacional do segmento químico. “Através das atividades de transportes no Porto de Santos, Sepetiba e Rio de Janeiro, o Grupo Toniato pretende expandir sua atuação na prestação de serviços voltados ao comércio exterior, através de sua operadora logística Ebamag, especializada na armazenagem de produtos químicos e agroquímicos. Hoje, a Ebamag efetua toda operação logística, desde o recebimento até a distribuição final do produto, mantendo filiais avançadas dos clientes em suas bases e pretende agregar atividades voltadas ao comércio exterior ao seu portfólio de serviços”, completa o gerente. ■



Logística

TNT Logistics é a nova operadora logística da Nívea

A TNT Logistics passou a ser responsável pela logística da BDF Nívea no Brasil, empresa pertencente a Beiersdorf e que atua no segmento de cosméticos/beleza.

A empresa de logística assume as atividades de recebimento, conferência, armazenagem, separação, expedição e gerenciamento da distribuição de todos os produtos acabados da marca Nívea, tanto importados quanto produzidos no Brasil na fábrica de Itatiba, SP.

O novo contrato exigiu da TNT investimentos de R\$ 12 milhões em um Centro de Distribuição na cidade de Jundiaí, SP, e foi dividido em duas fases: na primeira, a TNT

assumiu os dois armazéns da Nívea, em Itatiba e Vinhedo, ambos no interior de São Paulo e que, juntos, somam 11000 m². Numa segunda etapa, a TNT consolida as duas operações em seu novo Centro de Distribuição Multicliente em Jundiaí e gerencia o transporte.

“Esta fase de transição foi muito útil para que pudéssemos conhecer melhor a Nívea e, até mesmo, fazer o ajuste fino dos processos em nosso novo CD”, explica André Chiarini, diretor de Eletrônicos e Bens de Consumo da TNT Logistics.

Localizado no km 53 da via Anhangüera, o Centro de Distribuição Multicliente de Jundiaí soma 18000 m² quadrados e 9000 posições/paletes. Nele, a TNT usará a terceira versão do WMS Click, software de gerenciamento logístico implantado em outras operações da empresa no Brasil e no mundo. ■

TIME IS MONEY




GANHAR ESPAÇO, VELOCIDADE E PRODUTIVIDADE É COM A GENTE.
SUAS OPERAÇÕES LOGÍSTICAS COM ASSISTÊNCIA TÉCNICA TOTAL.



SOLUÇÃO AUTOMATIZADA PARA MINHAZEM

PAD INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÁQUINAS S/A
INDAIAL / SC - BRASIL
WWW.PADINTERNACIONAL.COM.BR

Central de Vendas
Vila Madalena - São Paulo - SP
Tel.: 11 3034-1761
e-mail: vendas@padinternacional.com.br

Rápidas

Jamef Transportes tem novas filiais em Campinas e Florianópolis

A Jamef Transportes já conta com uma nova filial em Campinas, SP, ocupando 11000 m² de área e tendo 5000 m² de armazéns cobertos e quase 1000 m² reservados somente às áreas administrativa e comercial. Com 36 posições para carga e descarga simultâneas, a nova unidade da Jamef está localizada no condomínio empresarial Techno Park, na Rodovia Anhangüera - km 103,5, sentido capital - interior. A empresa também acaba de inaugurar uma nova unidade, que está sendo considerado o mais bem localizado centro de distribuição da cidade de Florianópolis, SC. As instalações estão localizadas em São José, a 8 km da área industrial e a 5 km do centro da cidade, na rua Hidalgo Araújo, 82.

Rápidas

Unilever testa uso de código eletrônico em produtos

A Unilever está testando o uso de etiquetas inteligentes na linha de produção da fábrica de Indaiatuba, SP. A idéia é substituir os códigos de barra pelo código eletrônico de produtos (EPC) e o projeto foi implantado em parceria com a Seal, empresa que atua no mercado de coletores e leitores de código de barras. O teste está sendo feito na distribuição dos produtos da divisão de higiene e beleza nos centros de distribuição de Indaiatuba e Louveira, SP. A meta é etiquetar 1,5 mil paletes e instalar leitores de radiofrequência de 915 MHz em seis empilhadeiras.

Fiorde recebe prêmio da Visteon

A Fiorde Logística Internacional, de São Paulo, SP, recebeu da Visteon Sistemas Automotivos, pela segunda vez consecutiva, o Prêmio de Excelência em Qualidade como melhor fornecedor no segmento de processo de desembarço de importação e exportação em 2003. De um total de 823 fornecedores na América Latina, foram contemplados 12 que obtiveram uma excelente performance, segundo a área de suprimentos da Visteon.

Gefco cresce 47% no primeiro semestre

A Gefco, operadora logística do Grupo Peugeot-Citroën, cresceu 47% no período de janeiro a junho último, em relação ao mesmo período do ano passado, e deve fechar o ano com faturamento de R\$ 100 milhões, com alta de 40% em relação também a 2003. A empresa inaugurou, em agosto, filial em Santos. O escritório, que atende à área de transporte marítimo internacional funciona como uma extensão da filial da Gefco em Santo Amaro, São Paulo.

Paletrans



FERRAMENTAS GERAIS

Líder Nacional em Suprimentos Industriais

Empilhadeiras Manuais

LINHA LM

- Capacidade de carga de 500 e 1000 Kg;
- Elevação de 1000 a 1600 mm;
- Excelente para carga e descarga de caminhões e camionetes.



Empilhadeiras Elétricas

LINHA LE

- Capacidade de carga de 1000 Kg;
- Elevação de até 3400 mm;
- Disponível nas versões: CC - Corrente Contínua: 12 V com carregador de bateria embutido; CA - Corrente Alternada: 220/380 V



Empilhadeiras Tracionárias

LINHA PT

- Capacidade de carga de até 1600 Kg;
- Elevação de até 4500 mm;
- Torre duplex ou triplex;
- Cilindros de elevação posicionados na lateral, proporcionando maior estabilidade ao equipamento e melhor visibilidade ao operador;
- Baterias tracionárias de 216Ah a 324Ah.



LINHA COMPLETA PARA MOVIMENTAÇÃO DE MATERIAIS

TRANSPALETE MANUAL

com módulo de pesagem (balança)

LINHA TM

millennium

TM 2000

millennium

- Capacidade máxima de carga: 2000 kg;
- Timão em nylon de alta resistência;
- Roda de carga simples ou tandem;
- Rodagem em nylon ou poliuretano;
- Duas funções em um único equipamento.



INFORME-SE



Uma nova forma de adquirir máquinas e equipamentos

Consulte o vendedor de sua região ou disque televendas

RIO GRANDE DO SUL
Rua Voluntários da Pátria, 3225
Porto Alegre
TELEVENDAS
51 3355-1213

SANTA CATARINA
Rua Dr. João Colla, 940
Joinville
TELEVENDAS
47 431-8290

PARANÁ
Rua João Bettolo, 4283
Cidade Industrial - Curitiba
TELEVENDAS
41 316-4500

SÃO PAULO
Av. Tiradentes, 2788
Ita
TELEVENDAS
11 4813-8744

SÃO PAULO / RIO PRETO
Av. Linea de Alcantara 08, 6101
S. José do Rio Preto
TELEVENDAS
17 221-2121

MINAS GERAIS
Rua 67, 39
Coragem
TELEVENDAS
31 3355-3210

BAHIA
Rua Antônio das Santas Orosas, 573
Porto Seco Pira - Salvador
TELEVENDAS
71 400-8410

www.fg.com.br



Logística

Petroflex usa caixas de papelão e sleep sheet da Rigesa

Facilidade de armazenagem e transporte, maior resistência, redução de custos e de tempo de operação e maior segurança.”

Segundo Cristóvão Carvalho Rocha, coordenador de materiais da gerência de logística da Petroflex, estas foram algumas das vantagens que a empresa – que comercializa seus produtos para os principais fabricantes de pneumáticos do mundo, além de atender aos mercados calçadista e de artigos técnicos – encontrou ao optar pela utilização do Bulk Container e do Mill Mate®, dois conceitos de produtos da Rigesa, desenvolvidos para facilitar o transporte de matérias-primas e operações de logística.

Rocha conta que, desde 1992, a Petroflex vem usando as caixas Bulk Container, que são fabricadas em papelão ondulado com as

paredes internas tratadas e miolos de fibra longa e virgem, que também recebem tratamento químico especial, para exportar borracha sintética. “A facilidade na montagem das caixas Bulk permite um rápido atendimento à necessidade da produção, sem a manutenção de alto estoque de embalagem”, explica.

O Bulk Container pode ser produzido em diversos formatos, para transporte de materiais pesados ou de grande volume, tanto sólidos quanto líquidos. Neste último caso, os produtos são armazenados e transportados por meio de sacos plásticos acoplados nas caixas oitavadas de 1000 ou 200 litros.

Em relação ao Mill Mate® – uma chapa em papel Kraft de fibra longa, com 2 mm de espessura, conhecida como sleep sheet –, o



coordenador explica que o sistema é uma alternativa para substituir os paletes de madeira convencionais, atendendo às exigências dos clientes da empresa, principalmente no mercado externo, onde o produto já tem grande aceitação.

“A Petroflex já está utilizando o Mill Mate® como uma solução prática, viável e de custo reduzido para a empresa”, explica, por sua vez, Orlandy Corrêa, vendedor da Rigesa da filial do Rio de Janeiro, RJ. Segundo ele, os primeiros testes com o Mill Mate® foram feitos na matriz no Rio de Janeiro e, após aprovação, o produto passou a integrar o estoque da empresa. “A Petroflex já está operando com o produto em sua filial de Triunfo, RS, e com perspectiva de adotá-lo também na filial de Cabo de Santo Agostinho, PE”, revela. ■

Logística

Cesa assume as operações da Uberaba

Após nove meses de negociação, a Cesa Logística, considerada a maior empresa de Minas Gerais em seu segmento, assumiu as operações da Uberaba Logística, empresa com 58 anos de mercado.

Com a operação, a Cesa passa a operar todos os clientes da Uberaba Logística, além de 108 equipamentos e cinco filiais, nas cidades de Brasília, Feira de Santana, Uberlândia, Guarulhos e Santos, cidades onde a empresa não possuía unidades operacionais, passando a operar mais de 30 filiais no Brasil.

Além disso, amplia ainda sua presença em São Paulo, onde a Uberaba Logística possui uma filial, que será incorporada. Com a operação, a Cesa entra no negócio de cargas fracionadas e incrementa a distribuição regional, em que já atua há muito tempo. Além disso,



com o negócio, assume serviços para clientes como Volkswagen, Black & Decker, Reckitt & Benkiser, Belocap, Johnson & Johnson e Pirelli.

Segundo o diretor superintendente da Cesa, Max Gilbert Filho, foi grande o interesse na operação, “pois a empresa tem um ousado plano de crescimento para os próximos anos e a negociação com a Uberaba Logística possibilita à Cesa ampliar sua produtividade, receita, mercados e carteira de clientes”. Com a aquisição, a Cesa deverá acrescentar R\$ 15 milhões em seu faturamento, ainda este ano.

De acordo com o diretor da Cesa, a aquisição também permitirá à empresa entrar no estratégico mercado de transporte aduaneiro, com desembarço e nacionalização de produtos importados, a partir da filial da Uberaba Logística em Santos. “Vamos iniciar atendendo ao cliente Black & Decker, que tem fábrica em Uberaba e importa e exporta pelo Porto de Santos. Com esta base, estamos fortalecendo a filial de Santos e prospectando outros clientes para compartilhar os serviços e a estrutura já existente”, explica Gilbert Filho.

Ele destaca, também, a ampliação significativa da presença da Cesa no Triângulo, onde se concentram grandes atacadistas e a filial em Brasília, a partir da qual a empresa ampliará sua presença na região Centro-Oeste e controlará novas operações do cliente Kimberly Clark. ■

VI CONGRESSO BRASILEIRO DE LOGÍSTICA
2 dias de teoria e prática juntas

INVESTIMENTO
Sócio: R\$ 550,00 • Não-sócio: R\$ 650,00 • Universitário: R\$ 450,00
Descontos especiais para pacotes acima de 3 inscrições. O pacote inclui: material didático, almoço, coffee-break, acesso à ABML Expo e à entrega do Prêmio ABML de Logística.

LOCAL
O evento será realizado na **Câmara Americana de Comércio (Amcham São Paulo)**, que fica na Rua da Paz, 1.431, Chácara Santo Antônio.

DESTAQUES

- Painel VIP de Abertura
- Painel Pólos Logísticos nos Estados
- Mesa Redonda de Operadores Logísticos
- Painel Gestão de Pessoas, mediação de Heródoto Barbeiro

CASES INÉDITOS!
Colgate-Palmolive, Infraero, Tigre, Johnson & Johnson...

Faça já a sua inscrição! Neste ano, as novidades do VI Congresso começam pelo local, a **Câmara de Comércio Americana, a Amcham São Paulo**, e continuam com a **ABML Invest**, uma roda de negócios que colocará frente-a-frente fornecedores de serviços e equipamentos e os seus compradores.

Inscrição seu case no V Prêmio ABML de Logística, que neste ano terá a Categoria Universitários.

INFORMAÇÕES ABML
tel.: (11) 5083-4315 – 5082-3972 | E-mail: congresso@abml.org.br | Site: www.abml.org.br

Rápidas

Goiás vai receber a primeira plataforma logística multimodal do país

O governo de Goiás e a ADTP - Agência de Desenvolvimento Tietê Paraná promoveram uma série de eventos, em várias cidades brasileiras e também na Argentina e no Chile, para a apresentação do projeto da primeira plataforma logística multimodal do país, que será implantada em uma área de 700 hectares, na cidade de Anápolis, em Goiás. Uma iniciativa do governo estadual, a plataforma está organizada sob a forma de sociedade anônima e poderá ser administrada por indústrias, distribuidores, prestadores de serviços logísticos e transportadores que se estruturarem no local. A infra-estrutura permitirá reunir tarefas de armazenagem, despachos aduaneiros, beneficiamento, processamento e embalagem de produtos, concentração e desconcentração de cargas e serviços de apoio.

Gafor inaugura CD de filmes e papéis auto-adesivos

A Gafor Distribuidora, do grupo Gafor - que atua nos segmentos de logística, terceirização de frotas, empreendimentos imobiliários, agropecuária e distribuição de insumos para a indústria -, acaba de inaugurar sua unidade comercial para revenda de filmes e papéis auto-adesivos Arconvert, que têm aplicação em rótulos de produtos industrializados, etiquetas em geral e trabalhos gráficos promocionais. A empresa investiu em torno de R\$ 3 milhões na adequação de armazéns e aquisição de novos maquinários.

Orion muda de nome e endereço

A Orion Internacional Logística e Transportes, que pertence ao Grupo Altec, mudou de nome e de endereço. Agora, ela se chama Acawa Global Logistics. O novo endereço é: Av. Adolfo Pinheiro, 2464 - S 32 - Santo Amaro - CEP 04734-004 - São Paulo/SP - Brasil.

TEMOS NOVIDADES!!! ELÉTRICA HYSTER

CORRENTE **AC** ALTERNADA

NOVA DIMENSÃO EM EMPILHADEIRA



As elétricas Hyster são a última palavra em tecnologia aplicada ao trabalho.

Adequação, desempenho operacional e eficiente design fazem da Hyster o diferencial positivo no mercado de elétricas.

O lançamento da Hyster **AC3** de 36 e 48V incorpora à linha de elétricas importantes vantagens

► melhor desempenho ► menor quantidade de componentes ► motor sem escovas ► menos manutenção.

Consulte o seu Distribuidor Hyster. Estamos seguros, que merecerá de sua parte o OK de quem conhece empilhadeira elétrica, com o melhor suporte em peças e serviços. Palavra da Hyster.

HYSTER

www.hyster.com.br

ESCOLHA A SUA. PARA A SUA APLICAÇÃO.



Transpaletista Operador a Pé
De 1.800 a 3.000 kg



Transpaletista com Plataforma
2.000 kg



Transpaletista Operador Sentado
De 2.000 a 3.000 kg



Transpaletista com Mastro
De 1.800 a 1.600 kg



Transpaletista Motorizada c/ Plataforma
De 1.250 a 1.500 kg



Selecionadora de Paletes
2.000 kg



Empilhadeira Trilostal Operador Subido
De 1.000 a 1.800 kg



Empilhadeira com Controlo
De 1.000 a 5.500 kg



Empilhadeira Retrátil
De 1.400 a 2.500 kg

BRASIF
www.brasiflogistica.com.br
Rolo Horizonte
Rio de Janeiro
Colônia
Sorria
TECHNICO
www.technico.com.br
Salvador

DCOM
www.dcom.com.br
Recife
Fortaleza
J. MALUCELLI
www.malucelli.com.br
Curitiba

MARCOS MARCELINO
www.marcosmarcelino.com.br
Aracaju
Imperatriz
São Luís
PONTES
www.pontes.com.br
Porto Alegre
Joinville

SOMOV
www.somov.com.br
São Paulo
Bauria
Ribeirão Preto
Sorocaba
São José do Rio Preto
São José dos Campos
Sorocaba

SOMOV
www.somov.com.br
J-Pernambuco
Bom Vista
Campo Grande
Cuiabá
Marquês
Rio Branco

A SUA LINHA COMPLETA DE MÁQUINAS ELÉTRICAS HYSTER



RP 2000 e 3000
Opcional em INOX

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 8664 -
(Oeste) Hember/049 521 0038 | RS - (Caxias) Duz/054 224 3555 - (POA)
Liftsul/061 3339 6396 | PR - (Curitiba) Armazenagem/041 643 1086 -
(Sudoeste) Petry/046 8975 3805 | SP - (Campinas) Mov Arm/019 3258
3299 - (Capital) Di Perrucci/011 3864 7642 | RJ - Alta Rio/021 2280
6447 | ES - André/027 8801 8808

Agenda

Novembro 2004

Distribuição Física
3 a 5 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

Introdução à Logística
6 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Gestão de Transportes e Distribuição
8 e 9 de novembro
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: CETEAL
Informações:
www.ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

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

Logística Operacional
10 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: CETEAL
Informações:
www.ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Expo Transcom – Feira Nacional de Transportes, Logística, Combustíveis e Derivados
10 a 13 de novembro - Local: Blumenau - SC
Realização: SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga no Estado de Santa Catarina e FETRANDESC – Federação das Empresas de Transportes de Cargas no Estado de Santa Catarina
Informações: fe.valle@terra.com.br - Fone: (47) 325.4026

A Circulação de Caminhões e as Leis de Trânsito
10 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

Operadores Logísticos: Contratação e Gestão de Relacionamento
10 e 11 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: Cel-Coppead/UFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Processos e Conceitos da Reposição Eficiente de Estoques
11 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: ECR Brasil
Informações:
www.ecrbrasil.com.br
Fone: (11) 3838.4520

Embalagem Industrial e de Exportação
22 e 23 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Gestão Integrada de Cadeias de Suprimento
24 e 25 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: Cel-Coppead/UFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Gestão de Estoques
Período: 25 e 26 de novembro
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: CETEAL
Informações:
www.ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Supply Chain Management
Período: 25 e 26 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: CETEAL
Informações:
www.ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Planejamento de Redes Logísticas
17 e 18 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: Cel-Coppead/UFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Legislação Trabalhista no TRC
17 e 18 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

Logística de Recebimento
20 de novembro
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.

vinigalpão® sansuy

VINIGALPÃO - Galpão estruturado com cobertura em lona de PVC de alta resistência. Composto por estrutura modular confeccionado em aço pela ARAYA DO BRASIL, com acabamento em pintura eletrostática a pó ou zincado a fogo. Possui grande capacidade de estocagem com vãos livres de 9 a 30 metros e comprimento infinito.




VINISILO - Solução em armazenamento em agronegócios. O sistema dos silos rurais Sansuy, revoluciona a concepção de armazenamento a granel, conservando por um período prolongado, com segurança e economia, a qualidade dos grãos armazenados.

vinicon® sansuy

VINICON - Contêiner flexível de grande capacidade volumétrica destinado ao transporte e armazenamento de grãos, facilitando a movimentação e manuseio, transformando cargas pequenas e dispersas em volumes padronizados.







Criado o Instituto para o Desenvolvimento do Varejo

Foi lançado, em agosto último, o IDV - Instituto para o Desenvolvimento do Varejo, associação criada pelas maiores redes de varejo do país, entre elas Grupo Pão de Açúcar, Casas Bahia, Lojas Riachuelo, Leroy Merlin, Carrefour, C&C, Lojas Renner, Magazine Luiza e Rede Insinuante. O presidente do IDV é Flavio Rocha, vice-presidente do Grupo Riachuelo/Guararapes, enquanto a vice-presidente é Luiza Helena Trajano, superintendente da Magazine Luiza.

O IDV nasce com o objetivo de estimular o desenvolvimento do setor varejista e da economia nacional. "O Instituto pretende formular as posições do varejo ético e organizado no Brasil. Os varejistas que 'vendem com nota e registram funcionários' têm uma pauta de posições próprias que precisa ser discutida", ressaltou Rocha. Segundo ele, uma das primeiras atividades do IDV será consolidar a visão das empresas associadas para discutir as Reformas Tributária, Sindical e Trabalhista.

Além disso, a associação pretende criar condições para o aumento das vendas, dos resultados e do emprego direto e indireto no varejo, bem como estimular novos investimentos, disseminando estudos, pesquisas e informações referentes ao setor, nos âmbitos nacional e internacional.

ABRAPAL tem nova diretoria

A ABRAPAL - Associação Brasileira de Fabricantes de Paletes PBR tem nova diretoria, encabeçada por Marcelo Canozo, da Fort Paletes, como presidente. Os objetivos da Associação são representar seus sócios perante entidades de direito público e privado, além de desenvolver novas tecnologias em seu mercado.

E uma das primeiras iniciativas do novo presidente foi fazer uma espécie de "peneira" no número de credenciados, reduzindo-os de 53 para 30. "Havia seis fabricantes não credenciados. É como se tivéssemos pirataria no mercado de paletes", explica Canozo. Além disso, outra novidade em sua gestão é a implantação do sistema ISO 9000 aos credenciados que se

Nova diretoria da ABRAPAL, no período 2004-2007

- **Marcelo Canozo:**
Presidente - Fort Indústria e Comércio de Embalagens Ltda.
- **José Rodacoski:**
Vice-Presidente - Indústria e Comércio de Embalagens Rodacoski Ltda.
- **Rosana Miguel Hakin:**
Tesoureira - Rosangela Miguel Hakin Piccinini e Cia. Ltda.
- **Marco Almeida de Souza:**
Primeiro Secretário - Embalatec Industrial Ltda.



Canozo: "Havia seis fabricantes não credenciados"

destacarem mais na área, além de premiar com um certificado de qualidade os que tiverem cumprido com mais empenho e resultados os princípios da entidade.

(Texto: Gustavo Szczupak
Foto: Paulo Junqueira)

Leitores bióticos

Supermercados Bergamini investem em leitores da Metrologic

Através de uma parceria com a Rede de Supermercados Bergamini, localizada na Zona Norte de São Paulo, SP, a Metrologic do Brasil marca a sua entrada no mercado de leitores bióticos.



O negócio, que prevê a troca do parque de leitores da rede de supermercados, envolve a compra de 181 novos leitores Stratos com balança Filizola, além do leitor de mão Eclipse, este usado para a leitura de grandes volumes, como caixas de leite ou cerveja, sem a necessidade de tirá-los dos carrinhos.

Os novos produtos serão instalados nas três lojas da Rede Bergamini, instaladas nos bairros de Edu Chaves, Lauzane Paulista e Jaçanã.

Para Isac Berman, diretor executivo da Metrologic do Brasil, um grande diferencial do leitor Stratos é a balança acoplada da Filizola, que segue a tendência de vários supermercadistas em instalar a balança diretamente no check-out.

Ele também explica que trata-se de um leitor biótico com leitura real de 360° (6 lados), ideal para aplicações de grande volume, como em supermercados e hipermercados. "O leitor atua com 6 mil varreduras/segundo nos 68 feixes de laser e também lê códigos de barras danificados e de baixa qualidade de impressão, sendo que as partes vertical e horizontal funcionam independentes no caso de pane. Também pode trabalhar com balança integrada, com capacidade para até 15 kg, e possui antena de desativação EAS (sistema antifurto)", completa Berman. ■

ESMENA ARMAZENA



Armazéns
Autoportantes
Porta-Paletes
Estrutura Dinâmica
Drive In
Estante Manual
Miniload

Central de Atendimento
0800 770 6870

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

Operadores Logísticos

Globalização amplia o mercado

Embora o papel dos operadores logísticos seja ressaltado com a globalização, ainda há problemas que devem ser superados, como os decorrentes das empresas que prestam serviços sem realmente estarem estruturadas.

Globalização. Esta é a palavra que mais explica a ampliação e o crescimento da importância do papel dos operadores logísticos hoje. Afinal, com o mundo globalizado, a competição se torna cada vez mais acirrada e, com isso, cada vez mais as empresas precisam concentrar esforços em seu foco de negócios (core-business), além de manter e conseguir novos clientes.

“Nesse cenário de competitividade, a terceirização se torna interessante, não pelo fato de estar transferindo um ‘problema’ para um terceiro, mas pelo fato de estar delegando uma importante parte da empresa para um operador especializado, que vai ajudar esta empresa a melhorar sua competitividade e, ao mesmo tempo, se dedicar especificamente ao seu core-business”, explica Fabíola de Oliveira Carlos, do departamento comercial e de marketing da Cotia Penske Logistics, uma das participantes desta matéria especial de LogWeb sobre operadores logísticos.

“Entendo que o papel dos operadores logísticos é de vital impor-



tância nos resultados financeiros dos embarcadores, principalmente devido à globalização, que exige maior e constante rapidez e eficiência na distribuição da produção”, dizem, por sua vez, Roberto Dexheimer, diretor comercial, e Roberto Schmeing, gerente comercial, ambos da Empate Logística, concordando com a visão da sua colega da Cotia Penske.

Realmente, este ponto de vista parece ser bastante comum entre os operadores logísticos. Renato Andrade, analista de logística da Estrada Transportes, também considera que as empresas enxergam no operador alguém que pode trazer benefícios assumindo o comando de um processo em que o mesmo é especialista. Segundo ele, estes operadores, por contarem com profissionais capacitados e trabalharem em uma escala maior, podem oferecer um custo menor, maior know-how e mais flexibilidade nos processos logísticos de seus clientes, deixando-os livres para se concentrar na sua atividade fim, sem necessidade de alocar grandes quantidades de recursos humanos ou materiais para atividades de apoio, tornando-se mais competitivos.



“Os operadores logísticos internacionais possuem vantagens neste cenário, pois a presença global auxilia nas operações internacionais. O fator estratégico, na minha opinião, é o de maior força neste novo cenário, pois o OL pode ajudar a direcionar os negócios do cliente em função das dificuldades e diferenças geográficas e culturais”, complementa Mauricio Barbosa Pastorello, diretor geral da Exata Logística.

Antonio César Andery, diretor da Faster Logistics, também acrescenta que, além da competitividade, o crescimento das exportações tem motivado os operadores a oferecerem serviços integrados e a firmarem parcerias no exterior.

Para Marcio Vieira de Almeida, gerente de marketing das divisões Solutions e Air & Ocean da DHL no Brasil, os operadores logísticos hoje têm um papel estratégico, isto é, eles devem atuar como o “braço” estratégico das empresas nas decisões que se referem ao gerenciamento da cadeia de suprimentos. “É muito clara a visão que o bom



Fonte: DHL

gerenciamento da cadeia de suprimentos trará retorno efetivo de capital aos acionistas. Dessa forma, o operador logístico pode atuar em diferentes partes da cadeia de suprimentos, como transportes, armazenagem, logística reversa e outras, ou em todo o gerenciamento da cadeia de suprimentos, proporcionando racionalização de custos e processos”, avalia Almeida.

De fato, segundo Flávio Ercoli, diretor da Servilog, o operador logístico de hoje deve ter capacidade de oferecer serviços cada vez mais abrangentes, envolvendo toda a cadeia de suprimentos, pois as empresas usuárias estão buscando cada vez mais diminuir o número de fornecedores nesta cadeia e, com isso, ganhar poder na negociação nos preços dos serviços logísticos.

“O operador deve assumir a postura de um provedor de soluções capaz de superar as dificuldades e, ao mesmo tempo, agregar valor aos produtos de seus clientes através de uma prestação de servi-

ço eficaz que possa efetivamente gerar vantagem competitiva para seus clientes e conveniência para os consumidores/usuários”, destaca Anderson Santos, coordenador nacional de logística do Grupo Cidade Azul.

Já Angelo Gilberto Dias, diretor executivo Grupo Mesquita, considera que, analisando-se o cenário da logística nacional, podemos afirmar que o conceito de operador logístico implementado efeti-



vamente há 10 anos vem se consolidando junto às indústrias de diversos segmentos. “Durante esse período, observamos uma evolução no conceito de operador que iniciou-se através de gestão operacional de atividades de transporte e armazenagem, onde a estratégia principal estava (e ainda está) na redução de custos. O principal papel dos operadores, em face ao cenário da globalização, passa a ser o de integrador logístico, papel que agrega, além das operações, a gestão das informações da cadeia logística. O que os operadores de uma forma geral devem buscar é um posicionamento com foco em estratégia de integração com o mercado, através da gestão das informações associadas a processos eficientes e amparados por tecnologias confiáveis”, avalia.

O que mudou?

Mas, o que realmente mudou, nos últimos anos, em relação aos operadores logísticos, abrangendo atribuições, conceitos, como são vistos, etc.?

Fabíola, da Cotia Penske, destaca que as empresas perceberam que logística é um dos fatores chave para competitividade, crescimento, etc., e também estão percebendo que é mais vantajoso deixar na mão de operador logístico do que executar o trabalho sozinhas. “Ainda existe uma crença de que um operador logístico será mais barato do que a empresa executando a logística de seus produtos. Na verdade, isso nem sempre acontece. O que acontece é que o operador consegue otimizar as operações, melhorando-a em vários aspectos”, diz ela.

Outro aspecto apontado pela representante da Cotia Penske é que a tecnologia em logística evoluiu muito, e hoje existe um investimento grande para isso, pelas necessidades do mercado. “Os operadores logísticos se automatizaram. As tecnologias para logística estão cada vez mais avançadas e melhores, aumentando a acuracidade e a eficiência das operações”, completa.

Já Almeida, da DHL, acredita que houve uma evolução na atuação dos operadores logísticos nos últimos anos. Segundo ele, a atuação, que restringia-se apenas à execução de algumas atividades logísticas, cada vez mais passou para um enfoque de coordenação e, agora, planejamento (ver a figura).

Novamente pelo lado da globalização vai o ponto de vista de Dexheimer, da Empate Logística. Para ele, devido à chegada de grandes OPL's internacionais, que normalmente desembarcam no Brasil voltados a um grande cliente que já é atendido fora do país, os embarcadores nacionais passaram a enxergar com outros olhos a terceirização dos serviços de logística. Ainda existem embarcadores que não operam integralmente com um OPL de uma forma plena, ou seja, não utilizam todos os serviços que o seu OPL pode oferecer. “Mas, certamente, podemos reconhecer que existe uma tendência à contratação de um OPL por parte de um grande número de embarcadores, o que tem feito aumentar o número de OPL, infelizmente nem sempre com as ferramentas, a tecnologia e a capacidade



de operacional adequada”, pondera o diretor comercial da Empate.

Na opinião do analista de logística da Estrada Transportes, a indústria de Provedores de Serviços Logísticos - PSLs no Brasil vem crescendo de forma acelerada nos últimos anos. Segundo ele, entre 2000 e 2003, a receita total dos PSLs pulou de R\$ 1,56 bilhões para R\$ 6,02 bilhões, em termos nominais, o que corresponde a um crescimento médio de 57% ao ano, ou 286% em três anos.

“Da mesma forma que os operadores forem ganhando mercado,

também será sentido um processo de crescimento em termos do escopo de trabalho dos mesmos. Antes escassos e encarados como simples fornecedores, os operadores evoluíram em número, tamanho e complexidade de suas operações, muitos tornando-se parceiros fiéis de seus clientes, que dependiam cada vez mais dos serviços fornecidos. A evolução natural deste segmento vai desde o prestador de serviço tradicional, com pouco controle sobre as operações do cliente, passa pelo estágio de operador logístico com maior participação para atingir futuramente o estágio de integrador, com grande controle sobre as operações e o fluxo de informações de seus clientes”, avalia Andrade.

Pastorello, da Exata Logística, segue o mesmo pensamento. Para ele, os OL iniciaram seus trabalhos focando no transporte, armazenagem e distribuição. Com esta visão, somente participavam de uma parte da cadeia logística do cliente. O critério de contratação de OL era, preferencialmente, baseado nos custos destes serviços.

Os maiores problemas, hoje, para os operadores logísticos

- ▲ Infra-estrutura logística inadequada (rodoviária, portos e alfândega)
- ▲ Falta de infra-estrutura nos modais ferroviários e marítimo (cabotagem ou navegação interior)
- ▲ Burocracia fiscal
- ▲ Elevada carga tributária
- ▲ Carência de veículos para transporte
- ▲ Alto custo para implementação de tecnologias da informação
- ▲ Conseguir cobrar dos embarcadores o preço justo pelos serviços prestados
- ▲ Conflitos entre clientes e fornecedores, cada qual lutando pelo seu ganho, sem se preocupar em tornar a cadeia de suprimentos competitiva
- ▲ Não entendimento, pelo cliente, da importância da estratégia da logística
- ▲ Transportadores que se intitulam operadores logísticos, mas que não possuem estrutura e know-how, confundindo o mercado e gerando uma concorrência desleal

REDUÇÃO DE CUSTOS LOGÍSTICOS.

A **Ebamag** é o operador logístico que atua em vários segmentos de mercado, inclusive, possuindo uma Divisão Química com estrutura própria para armazenar, movimentar, gerenciar e distribuir produtos químicos. Nossa carteira de clientes é composta de grandes indústrias. Por isso, ao terceirizar sua logística, acerte os ponteiros com a **Ebamag**.

- Amplas áreas com estrutura porta paletes e empilhadeiras de última geração.
- Realização do projeto logístico mais adequado ao seu produto.
- Avançados sistemas de controles, como WMS, para gerenciamento de armazéns, TMS para gestão de transporte e EDI.

ESTÁ NA HORA DE CONSULTAR A EBAMAG.

- Divisão Química com armazéns especiais para manuseio de produtos químicos.
- 260.000 m² de área disponível, em São Paulo, para desenvolvimento de módulos de armazenagem atendendo todos os segmentos de mercado.
- Atendimento personalizado 24 horas com soluções em tempo real.
- Gestão de transportes: Estrutura própria através da Transportes Toniato

CONSULTE-NOS.

SP: (11) 6421-3077
spa@ebamag.com.br
www.ebamag.com.br



Operadores Logísticos

Hoje, segundo o diretor da Exata, já se inicia um movimento com uma visão mais ampla de custo total logístico, que inclui avarias, extravios, perda de produção e out of stock (perda de venda por indisponibilidade do produto no ponto de venda), entre outros. Ou seja, o custo logístico é muito mais complexo que transporte, armazenagem e distribuição. Nesta nova visão, os OL são vistos como participantes do “negócio” do cliente. “Preço não é mais o aspecto principal, nem motivador na contratação, e sim, a capacidade de desenvolvimento do negócio, transformando custos fixos em variáveis e difundindo o conceito de ‘gain share’ (divisão das reduções de custo)”, diz Pastorello.

Outro que fala em mudança significativa no conceito de operador logístico é Andery, da Faster Logistics. Segundo ele, atualmente os operadores têm se transformado em Provedores de Serviços Logísticos, função que vai além da armazenagem e distribuição, agregando ao cliente serviços mais abrangentes. Outra grande mudança tem sido a queda gradual da resistência à terceirização logística, acredita ele.

“Os operadores tornaram-se uma extensão da empresa tomadora do serviço, sendo o elo entre as atividades operacionais do negócio e o mercado consumidor, interagindo com o cliente, tendo como compromisso atender aos níveis de serviço desejados pelo cliente e satisfazer às expectativas do consumidor”, expressa Santos, do Grupo Cidade Azul.

Pelo seu lado, Dias, do Grupo Mesquita, salienta que, como toda evolução, a entrada de novos operadores logísticos foi percebida de forma clara, primeiramente com o surgimento de diversos operadores advindos das empresas de transporte e, posteriormente, pelos operadores logísticos internacionais, muitas vezes amparados por clientes “chaves” que possuíam contratos globais.

“Nesse contexto, percebemos que, apesar de um aumento na oferta de operadores, a qualidade dos serviços nem sempre atendia aos requerimentos mínimos exigidos para um mercado em desenvolvi-



mento. Tivemos diversos casos (bem e mal sucedidos) que, no decorrer da última década, passaram a identificar naturalmente os operadores com competências para uma estratégia de integração”, diz o diretor executivo da Mesquita.

Diferentemente da Europa e dos Estados Unidos – continua ele –, o modelo de operador logístico no Brasil ainda encontra-se no ci-

radores logísticos passou por um período de crescimento muito forte entre 1.995 e 2.000, quando muitas empresas passaram a procurar esse tipo de serviço. Como a maioria dessas empresas e dos operadores logísticos que surgiram nesse período não estava preparada para trabalhar em conjunto, visto tratar-se de um relacionamento pouco comum no país, muitas dessas parcerias foram mal sucedidas. “Com isso, criou-se uma imagem ruim do operador logístico, sofrendo o mercado uma retração, com muitas empresas voltando a realizar as suas operações logísticas por conta própria”, diz ele.

Ocorreu, então, uma seleção

O que é preciso considerar na escolha do operador logístico

- ▲ Conhecimento do segmento/negócio do cliente
- ▲ Grau de flexibilidade nas operações
- ▲ Modelo de custos variáveis
- ▲ Presença global
- ▲ Disponibilidade de tecnologia, como uso de WMS, roteirizadores, sistemas de RF, etc.
- ▲ Capacidade de personalizar o serviço
- ▲ Segurança e confiabilidade
- ▲ Competência (expertise/Know-how)
- ▲ Eficiência (performance)
- ▲ Disponibilidade de recursos (equipamentos, equipe de profissionais, instalações e financeiro)
- ▲ Equipes de suporte (gerencial, técnica e projetos, tecnologia de informação e treinamento de pessoal);
- ▲ Modo de cobrança (Cost driver);
- ▲ Potencial para desenvolver parceria (transparência, responsabilidade, credibilidade e comprometimento)
- ▲ Velocidade de atendimento
- ▲ Gestão de informação
- ▲ Dependência financeira
- ▲ Certificações de Qualidade

clo de maturação, devendo evoluir rapidamente pelas exigências de um mercado mais competitivo. Para as indústrias em que a logística passa a ser uma estratégia de competição, a visão sobre o operador deverá migrar de um passivo focado em redução de custos para um ativo com estratégia de integração e desenvolvimento.

“No futuro, as competições das cadeias logísticas estarão em cena e o operador será a peça (arma) chave nesse mercado. Os operadores que não se estruturarem, deverão sair de cena”, acredita Dias.

Ercoli, da Servilog, também considera que o mercado de ope-

natural, permanecendo no mercado as empresas mais preparadas para prestar os serviços desejados pelos usuários. Também nesse período, as grandes transportadoras se estruturaram para oferecer serviços logísticos aos seus clientes, e hoje ocupam uma grande fatia desse mercado.

“Com o amadurecimento do conceito de operador logístico, impulsionado pela invasão de grandes operadores multinacionais no país, o mercado voltou a crescer, porém de uma forma muito mais sólida, tanto para os usuários, como para os próprios operadores”, completa o diretor da Servilog. ■

Conseqüências da escolha errada

Escolher o operador logístico que não atende às necessidades da empresa, ou que não seja, propriamente, um “operador logístico”, pode trazer conseqüências desastrosas. Veja a opinião dos especialistas.

Fabiola, da Cotia Penske Logistics:

A empresa terá problemas ao longo de sua cadeia. Isso vai gerar atrasos e, conseqüentemente, um transtorno em toda cadeia. O que pode acontecer é a perda de clientes e de receita.

fazem as empresas retrocederem e, conseqüentemente, perderem a confiança em uma nova tentativa. Criam-se grandes resistências internas que certamente irão dificultar uma nova experiência.

Almeida, da DHL:

Como existe uma importância estratégica do bom gerenciamento da cadeia de suprimentos, e esta é uma das funções dos operadores logísticos, além de impactos financeiros para a empresa, a má escolha de um operador pode levar a empresa à redução de sua participação de mercado.

Andery, da Faster Logistics: O operador logístico representa a última ponta da cadeia produtiva antes do cliente final. Portanto, se o operador é ineficiente, compromete todo o relacionamento da indústria com seu cliente. A escolha de um operador pouco flexível também compromete muito a operação, pois dificulta a criação de novos serviços que possam agregar valor a operação logística.

Santos, do Grupo Cidade Azul:

Prejuízos com vendas, perda da imagem, paralisações por falta de insumos, entre outros.

Dias, do Grupo Mesquita: Quase sempre são drásticas e deixam “sequelas” por muito tempo. Sendo a logística responsável pela operação física e da informação dos fluxos contidos no Supply Chain, qualquer deficiência percebida junto a um operador de baixo desempenho gera impactos crescentes e cumulativos que normalmente afetam todas as áreas (produção, comercial, planejamento, etc.). O que não podemos confundir é que problemas normalmente presentes nos processos do cliente sejam reputados ao operador logístico quando este passa a integrar suas operações. Nesse momento é fundamental o apoio da alta gerência do cliente para que haja suporte e que relação de confiança seja mantida. Além disso, qualquer experiência mal sucedida com impactos negativos leva ao mercado um sentimento de insegurança que, muitas vezes, pode prejudicar ou mesmo “rotular” o conceito de operadores logísticos em geral, pelo fato da logística ainda estar em um processo de maturação no mercado nacional.

Andrade, da Estrada Transportes:

Quando for contratado um operador que porventura não venha a atender às expectativas de seu cliente, várias situações poderão surgir. A maioria das empresas que estão terceirizando sua logística considera como fato mais grave a não redução ou até o aumento de seus custos logísticos. Outra conseqüência é uma insatisfação gerada por um possível atendimento deficiente que possa ocorrer devido à incapacidade do operador de compreender e se adaptar a algumas especificidades das operações de seus clientes, julgando-se capaz de homogeneizar qualquer operação. Empresas com cargas visadas ou perigosas podem apresentar problemas de segurança geradas pela falta de preparo do operador em lidar com cargas deste tipo. Tão importante quanto o custo nos processos logísticos é o fluxo de informações, já que, ao terceirizar, a empresa está delegando, também, todo o controle de uma operação que antes era realizada por ela, portanto as informações antes acessíveis agora se encontram em poder de terceiros.

Ercoli, da Servilog: As conseqüências de uma escolha errada podem ser desastrosas para uma empresa, como: queda no faturamento, perda de clientes, perda de credibilidade no mercado, desbalanceamento de estoque, inventários não confiáveis e outras. ■

Pastorello, da Exata Logística:

A contratação ou escolha de um OL que não atende às reais necessidades do cliente leva ao descrédito dos processos logísticos. Experiências ruins

Cabotagem

Aliança expande serviços

Empresa brasileira do grupo alemão Hamburg Süd, a Aliança Navegação e Logística está ampliando seus investimentos na cabotagem. A armadora está oferecendo escalas quinzenais nos portos de Vila do Conde, em Belém, PA, e Vitória, ES, através de dois navios que foram incluídos à frota que atende a costa brasileira.

Segundo o gerente de marketing para a América do Sul, Mathias Stäubli, a Aliança tem, agora, sete navios operando em portos nacionais, sendo quatro próprios e três fretados. “Os dois navios incorporados à cabotagem eram utilizados na navegação de longo curso. Queremos aliviar a rota principal da cabotagem, que inclui os portos de Montevideu, Rio Grande, Santos, Sepetiba, Suape, Recife, Fortaleza e Manaus, no sentido Sul-Norte. Com isso, pretendemos atender a necessidade do mercado”, afirma Stäubli.

O reaquecimento da economia, aliado à estratégia da Aliança em mudar a cultura do transporte de carga junto a grandes empresas, é, segundo o gerente de marketing, um dos fatores determinantes para os investimentos da armadora. “O novo serviço da Aliança Navegação e Logística atende aos seguintes portos: Santos, Sepetiba, Vitória, Salvador, Suape, Fortaleza e Vila do Conde, no sentido Norte; e Vila do Conde, Fortaleza, Salvador, Vitória e Santos, no sentido Sul. Os principais produtos transportados são bens de consumo e artigos de exportação das regiões Norte e Nordeste, como cerveja, madeira, castanha-do-pará, pimenta e crustáceos”, completa. ■

Distribuição

Matra faz pool de paletes com a Del Valle

A Matra do Brasil acaba de fechar um contrato experimental de pool de paletes com a Sucos Del Valle do Brasil.

O contrato envolve o abastecimento da fábrica da Del Valle em Americana, SP, e coletas de paletes nas redes Wal-Mart, CBD (Pão de Açúcar), Carrefour, Sonai e Makro.

Segundo Douglas Queiroz, gerente de logística da Del Valle, a decisão pelo pool de paletes deu-se em razão da tendência de mercado, principalmente entre supermercadistas.

“Por outro lado, visamos reduzir os custos de operação com os paletes e eliminar os problemas de programação. Se, antes, tínhamos dificuldades de coletar os paletes, hoje, além de fazê-lo,

a Matra também nos entrega os paletes higienizados, consertados e revisados, prontos para entrar na fábrica”, diz Queiroz.

Ele também destaca que outro motivo da adoção do pool de paletes é que, “pela escassez de madeira, até o final do ano o palete deverá estar 35%/50% mais caro, tornando a sua compra inviável, principalmente do PBR. Contra o alto custo do palete, optamos pela locação, que permite 70% de economia em relação à compra do palete PBR”, diz o gerente de logística.

Para atender a Sucos Del Valle, a Matra participou de uma concorrência e foi a vencedora. O pool teve início no mês de agosto e estará em teste por 90 dias. Antes, a Del Valle usava paletes descartáveis. ■

Distribuição Física

Logisplan Premium presta serviços in house

Trabalhar com qualquer nível de empresa, seja ela grande, média ou pequena, atendendo assim, a todo o segmento de distribuição física. Essa é a estratégia da mais nova empresa de soluções em logística, a Logisplan Premium, que nasceu da divisão da Logisplan.

Todo esse plano de trabalho é explicado pelo diretor da empresa, Alcides Rosa Junior, que fez questão de ressaltar o porque desse diferencial. “Ao mesmo tempo em que atendemos a todo o tipo de empresa, grande ou pequena, ampliando nosso leque, estamos entrando em um meio sem concorrência direta especializada, isso porque o trabalho da Logisplan Premium é feito in house, ou seja, sem a utilização de Centro de Distribuições.”

Atualmente, no mercado, não é comum encontrar muitas empresas que prestem seus serviços nessa área. Sendo assim, o diretor acredita estar dando um grande passo para o sucesso.

A terceirização in house é uma alternativa para quem quer ter todo o tipo de cliente, isso porque, tanto um empresa grande quanto uma pequena precisam desse tipo de serviço. Não são todas que podem pagar por um serviço de utilização de CD, levando em consideração o delicado momento financeiro que o país vem atravessando nos últimos anos.

“Abrindo mão do depósito, eu estou partindo para uma área diferente, mais especializada. Tenho certeza que vamos agradecer todo o mercado”, conclui Rosa Junior. ■

(Texto: Gustavo Szczupack)

A logística de movimentação e armazenagem da sua empresa traz desafios constantes relativos a ganhos de produtividade e redução de custos?

Se você não tem medo de inovar, as respostas estão nas páginas seguintes.

Equipamentos de MAM

Obter financiamento ainda é problemático

Embora existam vários meios de se obter financiamento, alguns problemas inibem o maior emprego deste recurso para a modernização das empresas no que se refere à logística.



Burocracia, demora na liberação dos recursos, taxas pouco atrativas. Estes são alguns dos problemas enfrentados quando do interesse no financiamento de equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais – um dos destaques desta edição de *LogWeb*.

Alguns dos fabricantes e distribuidores de equipamentos do setor, além de representantes de dois bancos, participam desta matéria.

Problemas para obter financiamento

Falando sobre os maiores problemas, hoje, para o interessado obter financiamento de equipamentos, Frank Bender, diretor comercial da Still do Brasil, diz ter a impressão de que há uma certa falta de tradição em financiar equipamentos industriais.

“Veja bem, se eu, pessoa física, quisesse comprar um automóvel, tenho a meu dispor um grande leque de opções por parte de empresas financeiras com as quais nunca trabalhei, que não me conhecem e que não me exigem nada além de uma comprovação razoável de que tenho condições de pagar o que pretendo comprar, e que fazem o negócio tendo como garantia a alienação fiduciária do bem. A rigor, não vejo diferença real se o objeto a comprar for uma empilhadeira em lugar de um carro. Entretanto, se for esse o caso, será difícilimo que o candidato consiga crédito de um banco que não seja aquele com que opera regularmente, se não for um ‘peso-pesado’ da economia, se não der alguma contrapartida, ou se o fabricante não tiver alguma intervenção (você já pensou



como seria se a Volkswagen tivesse que se responsabilizar pelo seu crédito pessoal, pagando pelos inadimplentes e tendo que tentar recuperar seu dinheiro depois?). Se, no lado do setor privado, esse é o retrato, pelo lado do BNDES esbarra-se em duas dificuldades: a primeira é a disponibilidade de recursos, que nem sempre são suficientes para todos os interessados e, muito justamente, devem ser alocados segundo as prioridades estratégicas daquela agência de fomento. A segunda advém da existência de um elo a mais na cadeia, pois a participação dos bancos como agentes, além de tornar o processo mais caro, o torna mais moroso por aumentar a burocracia necessária, em função dos indispensáveis requisitos de segurança. Com isto, nem sempre os financiamentos são obtidos dentro dos limites de tempo de um projeto, podendo representar um aumento de custo para o mesmo e, às vezes, sua inviabilidade”, observar Bender.

Já os outros participantes desta matéria especial são mais concisos em suas repostas e outros, até, como Edson Maurício Brockveld, diretor-presidente da Brockveld, dizem que não há nenhum problema para o interessado obter financiamento, desde que ele tenha a linha de crédito junto a sua instituição financeira, que é quem avalizará a operação. “Não há problema quando o relacionamento banco/cliente é adequado, pois o banco analisa o valor da liberação dos recursos em função dos riscos e da garantia da operação”, acrescenta Flávio Bentivegna, gerente geral de vendas de máquinas da Somov.

Mas, não é tão simples assim, como se pode perceber na opinião de outros profissionais do setor.

Por exemplo, Claudemir Siroti, diretor comercial da SEE Sistemas, diz que o maior problema para os interessados na aquisição de equipamentos é que os mesmos devem ter crédito em conta em sua instituição financei-

ra no valor do bem adquirido. “Por outro lado, para ter um bom limite de crédito é necessário apresentar uma grande quantidade de documentos comprobatórios. Somam-se a estes problemas os decorrentes da falta de melhores taxas bancárias e a demora na liberação do recurso (FINAME)”, acrescenta Ivani Zanetti Paiva, responsável pela área financeira da Retrak.

Flávio Piccinin, gerente comercial da Isma, diz que a burocracia causa a demora na aprovação do crédito, e por sua vez acaba não atendendo à necessidade do cliente.

Já Robson Gonçalves Ribeiro, gerente de negócios da Águia Sistemas, destaca que os maiores problemas, hoje, para o interessado obter financiamento de equipamentos envolvem restrição de crédito e juros não atrativos. “Além das taxas cobradas pelos bancos, há o excesso de documentos requeridos, frutos da alta inadimplência do mercado brasileiro”, completa Antonio Augusto Pinheiro Zuccolotto, diretor de operações da Palettrans.

Paulo Watanabe, gerente de vendas da Yale, diz que neste aspecto, eles sentem que, mesmo com os juros menores, os clientes ainda acham os juros altos. Também há demora em se obter o financiamento, principalmente junto à FINAME”, destaca.



Do lado do fabricante/distribuidor

E do lado dos fabricantes/distribuidores de equipamentos, quais os problemas que eles encontram para atuar com o financiamento de equipamentos?

O diretor comercial da Still destaca que alguns fabricantes/distribuidores têm procurado suprir as dificuldades oferecendo o chamado “vendedor”, ou seja, oferecem o equipamento com o financiamento negociado com sua participação. “Até onde temos conhecimento, essa experiência, embora possa alavancar muitos negócios, também é fonte de muita dor de cabeça, tendo que ser utilizada com muito critério para não ter um resultado final danoso. Acho até que seria interessante se fosse possível desenvolver uma parceria com uma empresa financeira mais na linha do ‘supplier’s credit’, em que o fornecimento é oferecido com o financiamento, porém o fabricante não é interveniente no mesmo ou no risco de crédito que, evidentemente, não são sua especialidade - bem ao estilo do que é visto nas linhas de crédito direto a consumidor. A realidade é que, sem mecanismos de crédito razoáveis, existe uma dificuldade adicional para viabilizar investimentos em bens de capital, como são nossos equipamentos”, completa Bender.

Já para a Brockveld, não há problemas para atuar com o financiamento de equipamentos. “Até preferimos este tipo de pagamen-

to, que é bom para o cliente e para nós”, completa o diretor-presidente da empresa.

Bentivegna, da Somov, lembra que, normalmente, os fabricantes e distribuidores estão envolvidos na produção e distribuição, com o subsequente serviço de pós-venda, ficando sob a responsabilidade das instituições financeiras o financiamento no prazo e na modalidade que melhor atende ao usuário final.

“Realmente, a princípio não há nenhum problema, já que em qualquer financiamento o fabricante recebe pagamento à vista após a conclusão da obra”, completa Piccinin, da Isma.

Mas, para Siroti, da SEE Sistemas, não é bem assim. De acordo com ele, no caso das vendas financiadas de equipamentos, há demora, sim, na liberação dos recursos após a entrega do equipamento.

“Além das taxas pouco atrativas aos clientes, eu consideraria como problemas o risco da operação e, também, a burocracia excessiva”, considera Zuccolotto, da Paletrans.

Watanabe, da Yale, concorda. “Como problema principal podemos citar o fator inadimplência e os riscos normais envolvidos em um financiamento, bem como a necessidade de aumentar o número de funcionários e pessoal qualificado”, explica.

Como obter financiamento?

Antes de focar o aspecto sobre como obter o financiamento, incluindo procedimentos, requisitos necessários e outros itens, os entrevistados enfocam os meios disponíveis para o financiamento de seus equipamentos específicos.

Bender, da Still, considera que a questão do financiamento é, ainda, um dos aspectos mal resolvidos no Brasil. De acordo com ele, como o dinheiro é escasso e caro, a dificuldade de acesso às fontes menos onerosas de financiamento

é um fator inibidor do desenvolvimento. “Tanto o financiamento bancário direto como o leasing praticamente desapareceram, pois seu custo é quase insuportável. Na atualidade, ficamos reduzidos à opção de uso dos recursos do FINAME ou de outros programas do BNDES como fonte de financiamento. Na verdade, a dificuldade de acesso ou o alto custo do financiamento promoveu a expansão do negócio de locação, cujo custo financeiro pode ser inferior ao praticado pelo sistema bancário e, para os investidores, tem o atrativo de proporcionar melhor remuneração do que a que conseguiriam nos investimentos financeiros tradicionais”, diz o diretor comercial.

Ainda segundo ele, já se referindo a como obter o financiamento, quando se fala de leasing ou de financiamento bancário direto, não existem requisitos diferentes, além do histórico creditício do interessado e das garantias que ofereça para a transação. Já no caso de utilização dos recursos do BNDES, este, como agência de fomento que é, exige que os bens a serem financiados sejam cadastrados no

FINAME e tenham índices mínimos de nacionalização que atendam às exigências daquele organismo, incentivando, com isto, os fabricantes de bens de capital a promoverem a nacionalização de seus produtos. “Outra distinção é que o BNDES é ‘um banco de atacado’, ou seja, não faz negócios diretamente com os tomadores dos recursos. Todas as operações são conduzidas por bancos comerciais que operam como agentes (e são remunerados por isto). Se, para o BNDES isto é vantajoso, por diminuir sua carga de trabalho, para os tomadores representa um custo adicional que nós, fabricantes, gostaríamos que fosse evitado”, destaca Bender.

Pelo lado da Brockveld, Edson diz que para toda a linha de equipamentos é possível fazer FINAME, através do BNDES. Além disso, muitos clientes da empresa têm feito leasing, através de seus bancos. “Normalmente, as condições de pagamento de nossos equipamentos são bem dilatadas, principalmente nos projetos de longa duração”, diz ele.

No caso SEE Sistemas, os

meios disponíveis para obtenção de financiamento de equipamentos são FINAME, leasing e, para exportação, financiamento do Banco do Brasil - PROEX. “O financiamento é obtido diretamente entre o cliente e seu agente financeiro, sendo requisito necessário o cliente possuir crédito equivalente ao bem adquirido. No caso do FINAME, o fabricante deverá preencher uma proposta padrão, que o cliente enviará junto aos documentos necessários para solicitação do financiamento. Além disso, o cliente deverá pagar uma parte com recursos próprios, normalmente 20%. Já para o PROEX, o cliente deverá entregar ao fabricante uma carta de crédito do seu banco de relacionamento para que os recursos sejam disponibilizados pelo Banco do Brasil para pagamento integral do fabricante”, explica Siroti, diretor comercial da empresa.

“No caso da Isma, para os flow-rack, porta-paletes dinâmico e push-back, contamos com o FINAME. Já para os porta-paletes, drive-in e estanteria, hoje é muito comum a utilização do leasing”, informa, por sua vez, Piccinin,

gerente comercial da empresa. “Estando o crédito aprovado, faz-se o empréstimo, não havendo nenhum envolvimento fiscal, ou seja, o interessado não precisa ser cadastrado em nenhum órgão público”, informa o gerente da Isma.

Empresa que fornece produtos similares aos da Isma, a Águia Sistemas se utiliza do leasing para toda a linha de equipamentos e do FINAME para equipamentos como estruturas dinâmicas, flow-racks, push-back e unit-flow.

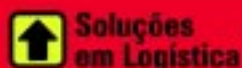
Além do FINAME e do leasing, a Paletrans também oferece financiamento próprio. “Na nossa linha de equipamentos, disponibilizamos financiamento, hoje, apenas para a linha de máquinas tracionárias, devido aos consideráveis valores venais. E, para se obter o financiamento Paletrans, o cliente deverá possuir um cadastro livre de não-conformidades e fornecer um sinal mínimo de 30%. Quanto aos outros tipos de financiamento, o acerto é direto entre cliente e banco”, explica Zuccolotto.

Ivani, da Retrak, também diz que são oferecidos o FINAME e o

Grandes volumes, secos ou a granel? Bulk Container Rigesa é a resposta.

Quem acha que o transporte de grandes volumes exige grandes investimentos vai se surpreender ao conhecer a linha Bulk Container da Rigesa. Soluções em embalagens de papelão ondulado de alta resistência criadas sob medida para o seu produto, que reduzem custos de transporte e trazem grandes lucros para sua empresa. Se você quer inovar e não sabe como, entre hoje mesmo em contato com a Rigesa.

Tel.: 19 3869.9330 • produtoslogistica@rigesa.com.br • www.rigesa.com.br



Equipamentos de MAM

leasing. “O produto tem que estar enquadrado em um dos processos de linha de crédito. No caso de FINAME, é necessário ter a classificação fiscal do produto, preencher a proposta de financiamento e proposta para venda do fornecedor do equipamento. Para o leasing há, também, a necessidade de apresentar a nota fiscal do equipamento”, esclarece a responsável pela área financeira da Retrak.

Bentivegna diz que, no caso dos equipamentos da Somov, os financiamentos possíveis e utilizados são leasing, FINAME e CDC. “Entretanto, em muitos casos, devido à grande quantidade de documentos e certidões negativas de débito necessárias para a aprovação, a liberação dos recursos tem sido morosa”, acrescenta o gerente geral.

Para a liberação de crédito junto às instituições financeiras, ainda de acordo com ele, a empresa deve preparar a documentação de cadastro para a aprovação do crédito e pleitear a modalidade desejada, sendo que as taxas variam de acordo com a instituição financeira e com o histórico do cliente no



mercado. “Cada instituição financeira exige documentos da empresa e, em alguns casos pessoais, dos sócios, para a liberação do recurso”, completa.

No caso da Yale, os meios de financiamento são os mesmos citados pelo gerente da Somov. “No caso das empilhadeiras Yale a combustão fabricadas no Brasil, temos a FINAME com a aprovação simplificada, com carência de seis meses e financiamento até 36 meses. Hoje, temos prazos de pagamento especiais para empilhadeiras elétricas e a combustão, que variam conforme as negoci-

ações entre os distribuidores e os clientes finais. Temos, através dos distribuidores Yale, o financiamento com prazo de pagamento até 13 meses, entrada mais doze parcelas, o ‘vendedor’, que é um financiamento similar ao CDC, porém sujeito a aprovação da fábrica”, explica Watanabe.

Ele complementa explicando que, nos financiamentos oferecidos pelos agentes financeiros, os procedimentos/requisitos são os de praxe. No caso do “vendedor”, são solicitados, através do distribuidor, os dados cadastrais e documentos exigidos pelo Banco Central. ■

Para bancos, financiamento é fácil

Nelson Marchezan Junior é diretor de desenvolvimento e agronegócios do Banrisul – Banco do Estado do Rio Grande do Sul. Ele diz que o banco atende ao estado do Rio Grande do Sul e que, também, possui agências em outros estados. “Mas, oferecemos as linhas de BNDES apenas para o território do Rio Grande do Sul. Também fechamos uma parceria com o BRDE - Banco Regional de Desenvolvimento e com a Caixa Economia Estadual (RS), que é um banco de fomento do Estado, através da qual o Banrisul também pode utilizar os limites destas duas unidades. Fizemos isso para dividir riscos, e trabalhamos em parceria e com limites de crédito bastante amplos para linhas de longo prazo no território gaúcho”, diz ele.

Para obter financiamento, Marchezan Junior diz que a empresa tem que ser cliente do banco, manter os dados atualizados, ter comprovação

de bens e um projeto de viabilidade econômica financeira. “No caso de máquinas de valor pequeno, o encaminhamento é direto nas agências, preenchendo formulário na empresa. Para projetos maiores, é preciso provar a viabilidade financeira.”

O diretor também destaca que uma grande parte das empresas não consegue o financiamento porque o procura no momento errado: ou precisam de um financiamento muito grande para o seu porte, ou querem um financiamento de longo prazo (BNDES) depois que já investiram todo o seu capital próprio em máquinas e equipamentos e na construção de suas instalações. “Existe uma linha de recursos baratos, via BNDES. Mas, a maioria das empresas não quer este financiamento, e compra máquinas e constrói com recursos próprios, e não tem mais capital que possa garantir o investimento. Elas deveriam procurar o banco quando ainda tinham capital de giro, e não depois que esgotaram todo o seu capital”, diz o diretor do Banrisul.

No caso do Banco do Brasil, segundo Luiz Carlos Silva de Azevedo, gerente executivo da diretoria comercial do banco, são oferecidos serviços de financiamento em todo o país – as linhas de financiamento que mais são voltadas para o setor de logística são as do FINAME, com recurso do BNDES, e de leasing, flexível, que depende de diversos tipos de demanda.

“Para obter financiamento, o interessado deve se dirigir à agência de relacionamento, ou procurar agência mais próxima. É exigida uma série de documentos para informações cadastrais e a proposta propriamente dita, incluindo informações sobre em que condições pretende financiar, em relação a prazo e outras”, diz Azevedo.

Segundo ele, o maior problema envolve as restrições cadastrais – como resultantes de registro no Cerasa ou no Banco Central, por exemplo. “Mas, de modo geral, é fácil obter o financiamento. A demora depende da situação do cadastro do cliente. Caso contrário, após feita a análise de crédito, o dinheiro é liberado, muitas vezes, em menos de uma semana”, completa o gerente executivo. ■



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 sempre

Skam Empilhadeiras Elétricas

Av. Marginal Sul da Via Anhangüera, 760 - Trevo do Rô - CEP 12211-090 - Jundiaí - SP - Caixa Postal 390 - CEP 12360-070 - Fone: (11) 4562-6755 - Fax: (11) 4562-2266 - www.skam.com.br

DISTRIBUIDORES: AM Rota Equipamentos (32) 624-3331 mae@rota.com.br, BA Via Com. Repres. e Serviços Ltda (71) 385-1464 rapcom@via.com.br, CEPE/SEAL/PE/RYR Loções Com. e Representações Ltda (31) 3466-4104 (35) 252-2709 loções@cepe.com.br, ES Comel Com. e Repres. Ltda (27) 3325-3566 (27) 3325-1063 comel.es@terra.com.br, GO (62) 587-2575 (62) 587-3257 movins@go.com.br, MA Lokcenter Comércio e Serviços Ltda (98) 225-1093 loka@terra.com.br, MG/GO/MT/MS/DF Movins Com. e Repres. Ltda (34) 3232-1410 / 4342 movins@mg.com.br, MG Retec Com. e Serviço Ltda (31) 3372-9455 (31) 3377-5113 retec@uninet.com.br, PA Transmaq Interat. e Peças Equip. Ltda (91) 276-0531 transmaq@interconnect.com.br, PR Empilhacenter Comércio de Máquinas (41) 367-1490 - Fax: (41) 367-3604 empilhacenter@netpar.com.br, RJ Chisato Ind. e Com. Ltda (21) 2560-2433 / 5690 chisato@ig.com.br, RS Protimaq Máquinas e Equipamentos Ltda (51) 3571-2653 protimaq@opeva.net, São Sul (51) 3362-8120 / 6151 saesul@sc.com.br, SC Comelmaq Com. Peças e Serviços Ltda (49) 324-1498 comelmaq@destre.com.br, Maspem Com. de Peças e Serviços (47) 348-9333 mspem@terra.com.br, SP Comercial JCF (11) 3889-8777 comercialjcf@skam.com.br www.comercialjcf.com.br, UFFScom. Imp. Exp. Ltda (11) 8081-3581 uffscom@ig.com.br, MRP - Representações Ind. Ltda (11) 5939-3321 kassier@arceia.com.br, Aides Comércio e Representações Ltda (11) 9607-2275 aides@vendas@globo.com, Roberto Meacher (11) 9606-4165 Oi Perucci Comércio e Representações (11) 9679-8534 d-perucci@ig.com.br, Aplos Empilhadeiras e Repres. Com. Ltda (14) 425-8133 aplos@aplostelegrafos.com.br www.aplostelegrafos.com.br, Elevans Movimentação e Armazenagem (18) 9771-5430 elevans@brnetnet.com.br, Váder Milaneze (11) 9089-8433 valmeh@net@ig.com.br, Logman Logística e Manutenção de Empilhadeiras S/C Ltda (18) 687-1280 logman@empilhadeiras.com.br, Elest Com. e Assistência Técnica (19) 3213-0876 elestcomercial@terra.com.br, Atja Emp. (12) 3951-1859 comex@atja.com.br, ARGENTINA HICAR S/A (5411) 4562-3537 info@hicar.com.ar, URUGUAY SETRA S/A - Uruguai (5982) 211-7729 logman@adnet.com.uy, Atendimento da Fábrica (11) 4562-2275

Empilhadeiras

Still e Linde fazem aliança estratégica no Brasil

Empilhadeiras Sulamericanas S.A. . Guarde bem esse nome, pois, a partir de 1º de janeiro de 2005, ele representará a fábrica responsável pela produção das máquinas da Still e da Linde no Brasil e na América do Sul. Entretanto, a data fixada atende aos trâmites burocráticos, pois a produção de máquinas das duas empresas já está em andamento, inclusive com a Linde negociando equipamentos nacionais na última Movimat.

A novidade foi lançada durante a feira, realizada na segunda semana de agosto, em entrevista coletiva concedida pelo presidente da Still, Ruy Piazza Filho, o diretor da Still GmbH, Peter Rode, e pelo diretor comercial da Linde Material Handling do Brasil, Christopher Dühnen.

Apesar de produzidas na mesma fábrica, as quatro linhas de produção - Still do Brasil, Linde do Brasil, Still América do Sul e Linde América do Sul - serão totalmente independentes e concorrentes.

Além disso, cada marca manterá independentes suas políticas comercial e de preços, bem como seus serviços de pós-venda e as frotas de locação.

A grande vantagem de ter uma fábrica em comum, segundo Piazza Filho, é que, com o aumento de volume de produção, os custos fixos são rateados de maneira mais racional. “Assim, teremos empilhadeiras mais baratas e mais competitivas”, explicou. Ou seja, com a nova parceria estratégica, a Still aumentará sua estabilidade financeira, uma vez que não arcará sozinha com os custos de manutenção da fábrica. Já a Linde, poderá oferecer, além dos seus já conhecidos produtos importados, os produtos nacionais, produzidos na fábrica conjunta, com os mesmos níveis de qualidade, porém com preço mais acessível em função de sua adaptação às peculiaridades do mercado brasileiro.

A área comercial da Still, incluindo seu estoque de máquinas e peças sobressalentes, será localizado em Diadema, na região do ABCD paulista, em um imóvel com área de 3 000 m².

Dühnen, da Linde, declarou já ter dois modelos produzidos no Brasil, a transpaleta T20 BR! e a empilhadeira retrátil R20 BR!. Está prevista a fabricação de mais



Da esquerda para a direita: Piazza Filho, Rode e Dühnen

um modelo de transpaleta e de empilhadeira retrátil, uma empilhadeira patolada e uma selecionadora de pedidos horizontal, todas com tecnologia européia. “O

Brasil tem uma área 25 vezes maior que a Alemanha, mas, no mercado, é 10 vezes menor. Isso tem que mudar, e a Linde está disposta a isso”, prometeu Dühnen.

Arturo Pruden, diretor da A. G. Pruden & Cia., representante da Linde na Argentina, comemorou essa parceria, pois terá acesso bastante fácil aos equipamentos. “A proximidade nos ajuda muito, acelera o processo de entrega e contribui o fato de a moeda não ser o dólar, pois o custo do frete na Argentina é muito caro”, conta. O consumidor, por sua vez, terá o serviço de pós-venda das máquinas Linde extrema-

mente facilitado. Afinal, segundo Pruden, não precisará aguardar peças vindas da Alemanha para contar com os serviços de manutenção.

Confira na tabela os dados estatísticos da WITS (recebimento de pedidos) relativos à produção nacional da Still e da Linde em 2003 e 1º semestre de 2004, bem como as previsões de ambas as empresas para o ano de 2004 e 2005. ■

ITENS	ANO DE 2003	1º SEM 2004	PREV. TOTAL 2004	PREV. 2005
Produtos Elétricos - Still BR	1580	878	1800	2000
Market Share - Still BR	39%	49%	50%	50%
Market Share - Linde BR	10%	4%	4%	15%

Visivelmente, os resultados para 2005 são bastante animadores; a queda nos números da Linde, de 2003 para 2004, é resultante da supervalorização do Euro. (Texto: Gustavo Szczupak/Foto: Paulo Junqueira)

Transporte de líquidos e pastosos?

Contêiner Reciclável 1000ℓ Rigesa é a resposta.

Substituir os tambores metálicos e contêineres plásticos retornáveis da sua empresa pelo Contêiner Reciclável 1000ℓ da Rigesa maximiza os seus lucros no transporte e armazenagem de produtos. Colocando em números, o Contêiner Reciclável 1000ℓ, fabricado com papelão ondulado de fibras virgens, tem a capacidade equivalente a de cinco tambores, ocupa o espaço de quatro e custa menos que três. Se você quer inovar e não sabe como, entre hoje mesmo em contato com a Rigesa.

Tel.: 19 3869.9330 • produtoslogistica@rigesa.com.br • www.rigesa.com.br

 **Soluções em Logística**

RIGESA
Soluções em embalagem Move/Work

Especial

Quem nasceu primeiro: a logística ou a movimentação de materiais?

Aprendemos nos livros que a logística teve grande importância na 2ª Guerra Mundial, no sentido de levar munições e suprimentos para as frentes de batalha. Mas, será isto mesmo?



Lineu Penteado, presidente da Paletrans, pensa diferente. E, nesta reportagem especial, ele também analisa o papel da logística hoje e das associações e outras entidades a ela ligadas. Tudo com base em sua experiência profissional, inclusive como um dos fundadores e primeiro presidente da ABML – Associação Brasileira de Movimentação e Logística, com sede em São Paulo, SP.

ESTRATÉGIA

Penteado: A logística é muito ampla para que possamos restringi-la a algo que ocorreu na segunda grande guerra. Lá, na verdade, foram feitas diversas estratégias militares, que já existiam de forma menos eficiente bem antes daquele conflito. Mas, há um detalhe que liga esta “logística” da segunda guerra mundial com a de hoje. Atualmente, a logística é uma arma fundamental para a redução de custos e primordial para, cada vez, se efetuar a mesma tarefa com menores recursos ou com custos mais baixos. Ou seja, escasseiam-se os recursos, e a eficiência das tarefas tem que ser melhorada. Na segunda guerra, o que se fez foi nada mais que isso: os recursos estavam brutalmente escassos e era preciso ser mais eficiente nas tarefas executadas. Entretanto, entendo que a logística

é uma evolução que nasceu com a movimentação organizada dos materiais. Assim, quem nasceu primeiro foi a movimentação de materiais.

LogWeb: Então, o que se praticava na segunda guerra era simplesmente movimentação de materiais?

Penteado: Não, na segunda guerra se praticavam estratégias militares, e vou dar um exemplo. Conheci, pessoalmente, o alemão que criou as carretas bidirecionais por ordem de Hitler. Ele me contou que os alemães necessitavam bombardear com grande intensidade um determinado alvo, e que foram desenvolvidos recursos para que a fábrica de bombas produzisse em grande velocidade para atender a esta necessidade (estratégia militar). Quando a operação teve início, entretanto, percebeu-se que, muito embora a fábrica conseguisse produzir a quantidade suficiente, não se conseguia alimentar os aviões a contento (cada um levava uma bomba), pois os equipamentos de transporte disponíveis atendiam à pista a uma velocidade inferior à do pouso dos aviões. Hitler chamou um grupo de engenheiros, comandados pelo alemão que conheci, para solucionar o problema em no máximo 48 horas, sob pena de fuzilamento. Dentro deste prazo foi criado o comboio de carretas bidirecionais, que trafegava para todos os corredores da fábrica sem colidir com nada, recepcionando as bombas em suas plataformas e levando-as ao campo de pouso com uma velocidade de alimentação superior à do pouso dos aviões. Pergunto, então: este problema é de logística ou de movimentação de materiais? Para mim, é estratégia de guerra, que teve que ser solucionada com a movimentação de materiais.

LogWeb: Então, você afirma que o início é a movimentação de materiais? E quais os caminhos para se chegar à logística?

Penteado: Se passarmos aos primórdios das indústrias, vamos encontrar que, desde a chegada da matéria-prima à fábrica até a saída do produto acabado, os diferentes materiais vão se movimentando diversas vezes. Ora, tanto mais é eficiente a fábrica sob a característica de movimentação de materiais, quanto menor é o seu momento de transporte, que é definido pelo peso que foi movimentado multiplicado pela distância percorrida. Movimentação de materiais, como ciência, nada mais é do que o profundo estudo de todas as técnicas e de todos os equipamentos que são utilizados para minimizar o momento de transporte. O passo seguinte, logicamente, foi o de aprimorar os estudos sobre layouts internos, para que os materiais não fossem e voltassem diversas vezes, com o intuito de sempre trabalhar no sentido de diminuir o momento de transporte. No passo seguinte percebe-se que a unitização e a padronização de embalagens de transporte, tanto nos materiais inerentes à fábrica, quanto nos produtos acabados, gera uma forte economia na movimentação de materiais. Neste momento, deixamos de falar em movimentação de materiais para começarmos a falar de armazenagem de materiais. Gostaria de lembrar um fato muito interessante: a primeira associação específica deste segmento que funcionou no Brasil chamava-se ABMM – Associação Brasileira de Movimentação de Materiais. Em seguida surgiu o IMAM, então Instituto de Movimentação e Armazenagem de Materiais, para finalmente se chegar à mais recente, que é a ABML – Associação Brasileira de Movi-

mentação e Logística. Ou seja, as associações acompanharam a evolução da ciência, movimentação de materiais, em seguida armazenagem para depois se chegar em logística.

LogWeb: E a logística?

Penteado: A partir do momento que a armazenagem de materiais experimenta uma forte evolução, ela se depara com um problema: a administração, localização e envio dos estoques.

Logicamente, se acelerarmos a movimentação, aumentamos dinamicamente a armazenagem, e a velocidade de informação é violentamente requerida. Então, como já disse, antes nasceu a movimentação de materiais, que evoluiu para movimentação e armazenagem de materiais. E colocaria, aqui, uma interface, que se chama informática, e com ela chegamos à logística. Ou seja, eu diria que movimentação e armazenagem de materiais se consegue fazer sem informática, ao passo que a logística, atualmente, não vive sem informática.

LogWeb: Quais os problemas que a logística enfrenta hoje para a sua evolução?

Penteado: Na minha visão, como falei anteriormente, movimentação de materiais, armazenagem, informática e logística são “um bolo só”. Entretanto, os problemas a serem resolvidos não estão em nenhuma destas quatro áreas. Estão, sim, no melhor atendimento ao consumidor final pelo melhor custo possível. Ora, todos os passos envolvidos com o principal problema citado criam estratégia, soluções criativas que vão depender do hardware e do software em termos de informática. Softwares são criados por especialistas para atender a quem

criou uma determinada solução, enquanto o hardware surge para atingir os efeitos desejados do software. Por sua vez, os equipamentos de armazenagem e movimentação de materiais terão que se adaptar ou serem criados para que atendam à solução inventiva, ao software e ao hardware criados. E, para se operar este conjunto de armazenagem, hardware, informática e soluções logísticas criam-se os equipamentos de movimentação de materiais que atendam ao conjunto de soluções. Estamos falando em ciência reversa: não se cria máquina para que ela seja usada pelo cliente, mas que atenda à necessidade de uma pessoa que criou uma solução para melhor atender às necessidades do cliente final pelo menor custo possível.

LogWeb: E você, como fabricante de equipamentos de movimentação de materiais, como se insere neste conceito?

Penteado: Como fabricante de equipamentos de movimentação de materiais, obrigatoriamente tenho que estar muito mais ligado às necessidades do meu usuário do que à clássica engenharia do projeto de equipamentos. Por exemplo, acabamos de lançar um transpaleta manual que tem como principal foco no desenvolvimento da engenharia do produto, no usuário, envolvendo o conforto e o menor esforço do operador e trazendo para um segundo plano os elementos fundamentais de até então, como a maior vida útil do equipamento. De nada adianta um equipamento ser extremamente robusto e de longa vida se o operador trabalha em um ritmo no período da manhã e em outro bastante inferior no período da tarde por exaustão física. Agrega-se a isto o conceito de que a manutenção corretiva cada vez mais tem

um custo mais alto. Ora, o equipamento atual, além de proporcionar o melhor conforto possível ao operador, deve possuir uma engenharia que praticamente não exija manutenção durante os seus primeiros anos de uso. Aliás, a indústria automobilística já pratica este conceito há vários anos.

LogWeb: Como entrosar o relacionamento entre projetistas, fabricantes de equipamentos, softwares e de hardwares e o profissional de logística e/ou operador logístico?

Penteado: Vamos separar em dois grandes blocos. Um de “ciência de logística” e outro dos “produtores de softwares, hardwares e equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais”. A forma da rápida evolução sempre foi através da troca de conhecimento e união de idéias para a solução de problemas. Isto classicamente se resolve através de associações. Desta forma, eu entendo que tudo deve estar apoiado em três pilares. Uma associação que se dedique à solução, ciência e à evolução dos conceitos logísticos, isto é, uma associação formada pelos profissionais de logística e apoiada pelas empresas que vivam em função da logística, como operadores logísticos, promovendo seminários, palestras, congressos, enfim, todas as atividades que possam reunir e informar o setor logístico. O segundo pilar incluiria uma segunda associação, congregando os fabricantes de equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais, bem como os produtores de hardware e software que, em uma ligação íntima com a associação antes mencionada, pudessem não só receber as suas necessidades, como apresentar as soluções criadas no setor de fabricantes para o atendimento das reivindicações dos profissionais e dos operadores logísticos. O terceiro pilar seria aquele que transmitiria tudo o que está sendo desenvolvido pelos dois anteriores, através de jornais, portais, revistas, congressos, feiras e outras atividades de divulgação. ■

Comércio

Exterior

Indaiá completa 40 anos

Este ano, a Indaiá Logística Internacional está completando 40 anos como uma das principais companhias de logística voltada para o comércio exterior, oferecendo diversos serviços e suportando operações internacionais de clientes em diversas áreas. A empresa iniciou suas atividades na década de 60, com a criação da Comissão Indaiá, que surgiu paralelamente às primeiras operações de comércio exterior realizadas no Brasil. E, para se diferenciar no mercado de logística, a Indaiá oferece serviços que não são comuns na área de comércio exterior. Ela faz acordos para definição de métricas e expectativas que estabelecem o nível do serviço, realiza análises de performances e custos para que os valores gastos nos processos possam ser controlados, fornece relatórios de monitoramento de todas as ações, analisa as operações e propõe um redesenho, caso seja necessário, além de oferecer um sistema de gerenciamento e procurar se adaptar constantemente às necessidades e estratégias de cada cliente.

Encomendas expressas

CyberMidia lança sistema para controle de despachos

A CyberMidia - Tecnologia da Informação e Comunicação está anunciando o lançamento de um produto destinado à logística para encomendas expressas e currier.

Trata-se do CyberLog, um sistema informatizado que controla os despachos de cargas e encomendas via Internet, “oferecendo funcionalidades que garantem a qualidade dos serviços, com custo de manutenção reduzido”, conforme explica o sócio-gerente da empresa, Valter Monteiro.

Ele diz que o sistema objetiva controlar e monitorar os despachos nacionais e, posteriormente, internacionais. “Isto permite que o usuário possa acompanhar a trajetória da informação, passo a passo, durante o agenciamento e representação do processo”, antecipa Valter.



Pelo seu lado, Cláudio Renato, da área comercial, afirma que o CyberLog foi desenvolvido considerando o perfil do usuário, além de oferecer recurso de inclusão de parceiros. “Novas empresas podem ser integradas ao sistema, o que permite gerar uma rede de valor em serviços, melhorando a sua efe-

tividade”, considera Renato.

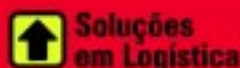
O sistema será comercializado através de assinaturas. Assim, o usuário poderá adquirir a quantidade que for conveniente para integrar inteligentemente o processo de entrega de cargas e encomendas expressas, agregando valor ao seu negócio. ■

Paletização de cargas com mais economia?

Mill Mate® Rigesa é a resposta.

Aumentar sua capacidade de armazenagem e transporte trocando paletes de madeira por lâminas de papel kraft pode parecer estranho. Mas é exatamente isso que o Mill Mate® da Rigesa vem fazendo há mais de 10 anos em grandes empresas do Brasil, com excelente desempenho e resultados comprovados. Se você quer inovar e não sabe como, entre hoje mesmo em contato com a Rigesa.

Tel.: 19 3869.9330 • produtoslogistica@rigesa.com.br • www.rigesa.com.br



Evento

Movimat 2004 recebe 25000 visitantes

Entre os dias 10 e 13 de agosto último, os pavilhões azul e branco do Expo Center Norte, em São Paulo, SP, abrigaram a **Movimat 2004 - Feira de Logística, Movimentação, Armazenagem e Transporte de Materiais.**

Os quatro dias do evento foram bastante distintos.

O primeiro, aberto à visita monitorada de estudantes, foi marcado também pela onda da novidade, do entusiasmo que acompanha todo o início de um grande evento. O segundo dia foi bastante morno, com as negociações sendo engatilhadas, e todos os expositores e consumidores esperando ansiosamente pelo terceiro dia, invariavelmente uma quinta-feira. Sem dúvida, foi o dia mais esperado na feira, e quando o pavilhão realmente “pegou fogo”. Empresas fizeram parcerias visando ao lucro futuro, consumidores de toda a parte do país vieram para São Paulo para comprar empilhadeiras, transpaletas e softwares cada vez mais eficientes para implantar soluções logísticas mais seguras em suas empresas. Como se diz no linguajar popular, “é quando o bicho pega”. Já o quarto e último dia de feira foi marcado pelo contraste. Misturaram-se a alegria natural de uma sexta-feira, antecedendo o final de semana, com a tristeza comum no final dos grandes eventos, quando se desmonta tudo que havia sido arquitetonicamente planejado e construído nos pavilhões. Isso sem falar nos convidativos happy hours, indispensáveis em qualquer evento empresarial.



A Movimat 2004 não fugiu à regra, cumpriu perfeitamente ao script descrito acima, e trouxe, através de seus expositores, diversas novidades, como, por exemplo, a empilhadeira que funciona com os pneus debaixo d'água, fabricada pela Still. Confira agora, algumas das novidades apresentadas no evento, bem como as expectativas de alguns expositores.

Dieletro: A empresa apresentou, como novidade, carregadores de baterias tracionários. Os dirigentes da Dieletro esperam que a feira possa aumentar o seu número de clientes, uma vez que já exporta para oito países: Argentina, China, Cuba, México, Turquia, Uruguai, Estados Unidos e Venezuela.



Datasul: A empresa expôs, entre outros, o serviço de WMS - Gerenciamento de Armazéns, que possibilita às empresas de obterem vantagens competitivas através da melhoria dos processos usando sistemas de códigos de barras. O sistema Data Collection também foi apresentado no stand. A seleção inteligente de informações - Business Intelligence -, que traduz em informações os dados operacionais reais, possibilitando uma visão personalizada para tomada de decisões, interligando os elos hierárquicos da empresa, também foi um dos lançamentos da Datasul, que aumentou em 100% o seu número de clientes de 2003 para 2004.

Transpiratininga: No aniversário de 30 anos da empresa, o aquecimento do mercado alavancou as negociações, e a Transpiratininga agora também terceiriza e comercializa as empilhadeiras japonesas da TCM. Uma nova preocupação do grupo é a questão humana e, por isso, os serviços da empresa privilegiam o operador da empilhadeira, proporcionando a ele as melhores condições possíveis para se acomodar dentro da máquina, com o intuito de aumentar a qualidade da produção. Para Róbson Mancini, diretor comercial da empresa, o retorno que se espera da feira é o aumento considerável de contatos, também movido pelo interesse da mesma em trabalhar com o mercado de rebocadores, a partir desse segundo semestre.

Scheffer/Águia/Knapp: As 3 empresas apresentaram uma parceria de integração. No acordo, a Águia funciona como um elo entre a Scheffer e a Knapp, sem que as duas últimas tenham algum tipo de relação. As transpaletas da Águia são fabricadas em território nacional, porém como tecnologia europeia trazida pela Knapp. O objetivo da parceria é criar uma única solução mais completa e mais global. A Scheffer, por sua vez, visa usufruir da tecnologia da Águia para atingir um maior número de pessoas e clientes.



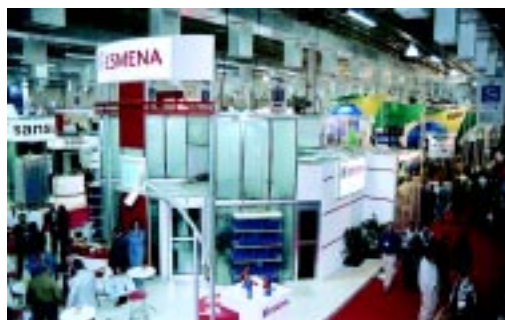
Zapi: A empresa trouxe ao evento uma nova tecnologia na área das empilhadeiras, buscando melhores condições para competir com o mercado europeu, assistindo às empresas nacionais. A repercussão da feira é esperada com ansiedade, uma vez que em 2003 houve um ótimo retorno e, para esse ano, a expectativa é ainda maior.

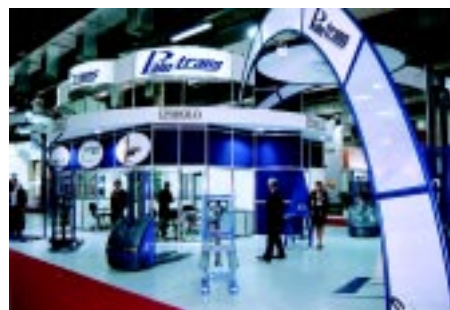


Clark: A empresa aproveitou a feira para divulgar sua marca, já que se trata de uma ótima oportunidade para aumentar a percepção da mesma, observar as tendências do mercado e a visão do público. Segundo representantes da empresa, foi com esse intuito que a Clark montou seu stand no Expo Center Norte.

Hyundai: Uma feira com a grandeza da Movimat é extremamente importante para uma empresa nova no mercado específico, como a Hyundai, que está no Brasil desde 2003, na área de empilhadeiras, através da LG. Como lançamentos, foram apresentadas empilhadeiras elétricas.

Yale: A Yale apresentou a empilhadeira elétrica ERP DH, com base pneumática e mais regular, garantindo um prazo maior para a revisão. Para Paulo Watanabe, diretor da empresa, a expectativa pós-feira é de crescimento em relação a 2003.



Evento

Moura: Após a Movimat, a Moura tem como objetivo fortalecer a marca. Em exposição, os mesmos produtos que já estão no mercado, porém com experiência e conhecimento reforçados.

Uniconsult: A empresa expôs seus novos softwares de gestão empresarial na área de armazenagem e transportes. Um exemplo desses programas é o GTE, que tem como finalidade auxiliar o tracking das entregas, a auditoria de frete e as estatísticas de cargas expedidas. A expectativa pós-feira, segundo Fernando Di Giorgi, diretor da empresa, é aumentar os contatos, uma vez que, hoje, existem muitas empresas de pequeno e médio porte interessadas na contratação de serviços logísticos, diferentemente de outras épocas.

Rigesa: Contentes com o bom público da feira, os profissionais da Rigesa estiveram expondo, nesses quatro dias, como principal novidade, a caixa-paleta de papelão, que evita danos ao produto.

Grupo Cidade Azul: No stand da Expresso Limeira, integrante do Grupo Cidade Azul, foi lançada a parceria com a Servilog, empresa de serviços logísticos que, a partir de agosto último, passou a fazer parte do grupo.

Cargomax: A empresa apostou em seus sistemas integrados, mostrando a força que a marca vem cativando nos últimos anos. Na semana após a feira, os contatos foram muitos, o que faz a expectativa da empresa crescer demasiadamente. Os principais objetivos são conquistar novos

clientes, e fixar mais a marca perante os concorrentes.

Siemens: A empresa, especialista em telecomunicação e TI, expôs tecnologia e soluções logísticas e produtos de automação, movimentação, transporte e armazenagem de materiais. Os representantes da empresa no evento afirmaram que as soluções podem ser montadas de acordo com a necessidade do cliente.

Stemmann: A empresa apresentou o seu novo paletizador móvel Pally 1000, acionado por bateria e utilizado na paletização e despaletização de artigos a granel passíveis de serem empilhados. Atua com paleta de 1200 x 1100 mm, altura máxima de empilhamento de 2300 mm e carga máxima de 1 000 kg.

Além dessas e outras empresas expositoras, a Movimat 2004 contou, também, com a presença de profissionais bastante conhecidos no setor que, apesar de não estarem expondo, estiveram conferindo as novidades.

Um exemplo é Márcio Barbosa, que estava no evento em nome da M-Four, empresa de venda e locação de empilhadeiras. Ele considerou o movimento da feira bastante animador, e após os quatro dias de evento, chegou a uma conclusão sobre o mercado: "Pelos próximos 60 dias, essa feira ainda vai repercutir muito". Ele ainda vai além, fazendo uma análise qualitativa dos produtos expostos. "Essas linhas de máquinas estão muito concorridas, há muitas empresas fazendo ótimas máquinas", concluiu.

Outro profissional que este-

ve chamando a atenção dos expositores, na feira, foi Rubens Estrella, que atua com marketing e vendas internacionais. Muito respeitado por todos, Estrella considera um evento como a Movimat um momento mais do que oportuno para crescimento do mercado e consolidação da sustentabilidade da área no Brasil. "Está tudo muito animado aqui, são em eventos como esse que descobrimos novas formas de vender, de negociar, e isso atrai gente de muitos países", analisou Estrella.

Nos quatro dias de duração, a Movimat 2004 atraiu, segundo representantes da Imam Feiras, organizadora do evento, 25000 profissionais e 1500 estudantes. ■

Texto: Gustavo Szczupak
Fotos: Paulo Junqueira

Galpões Estruturados

Locação e Venda

Coberturas modulares em lona de alta resistência, de fácil instalação, manutenção 24 horas, dispensam fundações e por serem consideradas edificações transitórias, não necessitam de projetos custosos e proporcionam uma grande economia.

Peça já um orçamento.

TOPICO
COBERTURAS PARA ARMAZENAGEM

Tel./Fax. (11) 3846-2510
armazem@topico.com.br

Av. Dr. Cardoso de Mello, 1340 - Conj 51
Vila Olímpia CEP 04548-094 - São Paulo-SP

www.topico.com.br



MARCAMP EMPILHADEIRAS

WWW.MARCAMP.COM.BR - REPRESENTANTE STILL

**ATENDEMOS TODO O INTERIOR
DO ESTADO DE SÃO PAULO
E SUL DE MINAS**



TRANSPALETEIRAS



EMPILHADEIRAS ELÉTRICAS



EMPILHADEIRAS GLP

**VENDA
LOCAÇÃO
ASSIST. TÉCNICA
PEÇAS REPOSIÇÃO**

MARCAMP EQUIPAMENTOS LTDA

Rua Ribeirão Preto, 251 - Jd. do Trevo - 13030-140 - CAMPINAS/SP
PABX: (19) 3272.4300 - Fax: 3272.2929 - logistica@marcamp.com.br



Artigo

Implicações da Supply Chain Management nas exportações brasileiras

O termo Supply Chain Management, SCM, significa Gestão da Cadeia de Suprimentos e foi introduzido originalmente por consultores empresariais no começo da década de 1980, e logo começou a atrair a atenção dos profissionais e acadêmicos atuantes na área. Mas, foi na última década que o conceito evoluiu e se expandiu significativamente em todo o mundo, especialmente no ambiente empresarial.

Em termos gerais, a SCM apresenta um novo modelo competitivo e gerencial à medida que propõe uma abordagem sistêmica e integrada na gestão das cadeias de suprimentos e considera que a competição tende cada vez mais a ocorrer nestas, ao invés de apenas envolver empresas.

A SCM é claramente multifuncional e abrange interesses de diversas áreas tradicionais da gestão empresarial. Sob essa perspectiva, pode ser vista como uma área contemporânea que representa um ponto de convergência na expansão de, pelo menos, outras quatro áreas tradicionais da gestão corporativa: Logística, Gestão de Operações/Produção, Compras e Marketing.

A expansão deste conceito nos últimos anos pode ser justificada pelo fato de que, após a "onda" da Reengenharia de Processos e da Melhoria Contínua visando a melhoria dos processos internos, muitas empresas passaram a rever seus relacionamentos com seus parceiros, fornecedores e canais de distribuição nas ca-

deias onde atuam. Isso provocou uma mudança no foco da gestão de uma visão eminentemente interna para uma perspectiva da empresa vista de forma estendida, ou seja, envolvendo todo o conjunto de relacionamentos e processos "chave" de um produto, desde a fonte de matéria-prima até o consumidor final. Nessa trajetória, muitas empresas perceberam que os avanços e as melhorias internas não chegavam ao consumidor final, ou seja, os limites das melhorias dos processos agora se localizam fora dos muros. É nesse contexto que cresce a importância da adequada gestão em todo o mundo: de promover as exportações.

Esse movimento também pode ser claramente identificado no Brasil, especialmente em setores industriais mais envolvidos com o mercado internacional, como o automotivo, eletroeletrônico e agronegócio, entre outros. Esses setores desenvolveram significativamente a gestão de suas cadeias de suprimentos nos últimos anos e hoje se deparam com claras dificuldades

logísticas posicionadas fora do seu campo de gestão direta. Dessa maneira, correm o risco de se transformar em verdadeiras "ilhas de excelência" que não conseguem usufruir adequadamente dos progressos internos obtidos em função das limitações impostas à gestão dos seus processos logísticos. A implementação plena de muitas das iniciativas e práticas da SCM também é hoje limitada em função dos entraves advindos da gestão dos processos logísticos no país. Isso se torna mais crítico ainda quando consideramos os processos de outbound, especialmente em um momento positivo de crescimento da demanda de exportação.

Nesse contexto, os sistemas de Supply Chain Management como um todo devem trazer benefícios que vão desde a melhoria interna à busca pela excelência no mercado internacional, desde que aplicado da maneira adequada, especialmente no referente às exportações brasileiras.

Sílvio R. I. Pires - Professor da FGV e da Unimep - sripres@unimep.br

Internet

Empilhadeiras



A Somov oferece equipamentos Hyster para movimentação de materiais, novos, usados e para locação, como os de combustão interna (GLP, gasolina e diesel) e os elétricos. São empilhadeiras, paleteiras, paleteiras com torre, selecionadoras de pedidos, retráteis e pantográficas, destacadas em seu site, ao lado de informações sobre a empresa, os serviços e as peças oferecidas.

www.somov.com.br

Portas roll-up para veículos



A PPW - Portas Panzan Whiting fabrica e comercializa portas roll-up, e acaba de apresentar seu novo site, cujo destaque envolve as portas PPW Laminat, para carrocerias e furgões para carga seca. Também inclui informações sobre portas para carrocerias e furgões com temperaturas controladas de -7° a -22°C e plataformas hidráulicas elevatórias de 1000, 1500 e 2000 kg, entre outros equipamentos.

www.ppwbrasil.com.br

Catálogos



Equipamentos flexíveis

A Brockveld acaba de lançar literatura técnica sobre a sua linha de equipamentos flexíveis e adaptáveis a várias aplicações. Inclui informações sobre esteiras coletoras, transportadores aéreos, de correia com transferências, em linhas de enchimento e empacotamento e contínuos para sacarias, sistemas de acúmulo e de descarregamento e carregamento de granéis, entre outros.

Fone: (11) 3741.0620

Peças para empilhadeiras

A Central fornece literatura técnica sobre a sua linha de peças para empilhadeiras a combustão das mais diversas marcas, incluindo alternadores, peças de motor e transmissão, filtros, sapatas de freio, cilindros-mestre, bombas d'água e hidráulicas, entre outros. A empresa representa a Helmar e a Curtis Instruments, sendo a única distribuidora autorizada desta última empresa no Brasil.

Fone: (11) 5013.2800





3ª Expomodal
SANTOS 2004
Feira Logística e Portuária
de 06 a 08 de outubro
www.expomodal.com

das 14 às 22h
Mendes Convention Center
Santos - SP

Mídia Oficial: **Santos Modal**
www.santosmodal.com

Apoio de Mídia:









Livro

Logística e Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: Planejamento do Fluxo de Produtos e dos Recursos
Organizadores: Kleber F. Figueiredo, Paulo F. Fleury e Peter Wanke
Nº Páginas: 488
Editora: Atlas - Infor.: 0800-171944

Este livro integra a "Coleção Coppead de Administração", que é uma coletânea de artigos, ensaios e pesquisas organizados pelo Instituto Coppead de Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). A obra, por sua vez, é referência para aqueles que desejam se manter atualizados sobre o desenvolvimento da logística empresarial no Brasil. Resultados de pesquisas realizadas pelo Centro de Estudos em Logística do Instituto Coppead (CEL/Coppead-UFRJ) entre 2000 e 2003, os textos refletem o amadurecimento da logística e do gerenciamento de cadeias de suprimento em empresas brasileiras, em diferentes áreas relacionadas ao planejamento, execução e controle do fluxo de produtos e dos recursos associados a sua movimentação.

Próxima edição:

Segurança de carga e transporte e uso correto de baterias tracionárias

Dois temas de grande importância para o setor serão destacados na edição de outubro do jornal LogWeb. Os interessados em participar destas matérias jornalísticas devem entrar em contato com a redação.

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

CLASSILOG

Agora o
Jornal **LOGWEB** tem
CLASSIFICADOS.

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



LOGWEB: Rua dos Pinheiros, 234 — CEP 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



A melhor chance dos seus projetos de marketing.

Seminários | Congressos | Convenções | Feiras
Marketing | Comunicação Visual | WebSites

Rua dos Pinheiros, 234 — 2º andar — Jardins — São Paulo — SP — CEP — 05422-000
F: 55 11 3062-7862 - S: 11 3081-8062 — perfil@perfilcorp.com.br — www.perfilcorp.com.br

acesse: www.easytec.ind.br

**LEMBRAR DA EASYTEC É COMO
USAR OS SEUS PRODUTOS: VOCÊ
NÃO PRECISA FAZER ESFORÇO.**



CARRÓS, ESTRADOS E PÓRTICOS PARA RETIRADA DE BATERIAS TRACIONÁRIAS
PROJETO DE SALA DE BATERIAS | SERRALHERIA INDUSTRIAL | MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO

DESENVOLVEMOS PROJETOS, CONSULTE-NOS. ATENDIMENTO DIFERENCIADO.



Easytec Indústria e Comércio
Rua Ely do Amparo, lote 05 - Guarajuba
CEP 26600-000 - Paracambi - RJ
Tels.: (21) 2683.2483 - (21) 2683.1862
e-mail: easytec@easytec.ind.br

Logística
pessoal e de
negócios é
com a gente.

WEGAS
turismo & eventos

Uma viagem tranquila começa na escolha da sua agência de turismo. então escolha a **Wegas Turismo**, porque a wegas trabalha a mais de cinco anos, no Brasil e no mundo, para garantir a você a máxima confiança, pontualidade e acima de tudo tranquilidade durante as suas viagens.



Wegas Turismo: uma agência comprometida com você.



Competitividade.

Isso vai pesar na hora de chamar a DHL.

Na DHL, remessas acima de 20 kg não afetam a velocidade nem os tempos de entrega. Se a sua empresa importa ou exporta mercadorias que pesam mais de 20 kg, conte com a experiência da DHL para chegar ao mundo com rapidez, segurança e as melhores tarifas. Fortaleça os seus processos de distribuição com as soluções de entrega expressa da DHL e expanda os seus negócios hoje mesmo. Visite www.dhl.com.br • Express Line: 0800 701 0833 • São Paulo: (11) 3618 3200.

Deutsche Post  World Net
MAIL EXPRESS LOGISTICS FINANCE

WE MOVE THE WORLD 

Rápidas

Sistema de gestão de frotas envolve operações portuárias

O sistema de gestão de frotas da Produsoft permite o controle integrado de veículos, equipamentos, pneus, combustíveis, manutenção preventiva e corretiva, acidentes, multas, seguros, almoxarifado, compras, fornecedores, custos variáveis, custos fixos e indiretos, além de financeiro. O sistema também integra um novo módulo, operações portuárias, para gerenciar as rotinas operacionais com contêineres.

Cummins faz parceria com Kamaz, empresa russa

A Cummins Latin America acaba de estabelecer uma parceria com a Kamaz, maior fabricante de caminhões da Rússia. Até agora foram embarcados 300 motores de 140 e 180 cavalos, e outras 500 unidades estão contratadas e deverão ser enviadas até o final deste ano. Os motores produzidos pela Cummins na sua fábrica de Guarulhos, SP, vão montados com a embreagem e são instalados em veículos de 7 e 11 toneladas. A parceria envolve um trabalho de repotenciamento e adaptação dos equipamentos às condições de uso na Rússia.

Consultoria em segurança de trânsito

Com 34 anos de experiência na área de trânsito no Brasil, o Dr. Salomão Rabinovich, psicólogo clínico-hospitalar, presta serviços de consultoria em segurança de trânsito, com o objetivo de valorizar a profissão de motorista e reduzir o número de acidentes graves e fatais. Conta com equipe especializada nesse tipo de serviço, incluindo a identificação e eliminação de fatores de risco. Mais informações no site: www.salomao.psc.br