

## Bitrem proporciona maior produtividade

O sucesso do bitrem se justifica pela redução de custos do transporte, através do aumento da capacidade de carga dos veículos. (Página 12)

## Genie Brasil se torna distribuidora da Terex Cranes

A Genie Brasil assinou contrato com a Terex Cranes para distribuir seus produtos no Brasil com exclusividade. São guindastes telescópicos e montados sobre caminhão, manipuladores de contêineres, guindastes treliçados sobre esteiras e outros. (Página 13)



FOTO: WESLEY ANDRADE

## Videolar inaugura o maior CD da Região Amazônica

Mais que quebrar taças, Lirio Parisotto, presidente da Videolar (à esquerda, com o governador do Amazonas, Eduardo Braga), tem quebrado verdadeiros paradigmas na região norte, tanto em termos de produção de CDs, DVDs, CD-Rs e VHSs, quanto de distribuição destes produtos em todo o país. (Página 10)

### Especial



## Com a palavra, alguns profissionais do setor

Como todo início de ano representa uma época de balanços, esta edição de LogWeb traz o depoimento de alguns profissionais do setor, atuantes nos mais diversos tipos de empresas. Eles falam do ano de 2004, tanto em termos de mercado, quanto de suas empresas, e traçam as perspectivas para 2005. (página 6)

## Correios lançam serviço para exportação

Sedex Mundi. Esse é o nome do novo serviço lançado pelos Correios. Trata-se da atividade de entrega de mercadorias, documentos e remessas ultrapassando as fronteiras nacionais. (Página 8)

## Lachmann fatura R\$ 200 milhões em 2004

O Grupo é formado pela Oceanus, Global, Integral, Mitra e Lachmann Logística. E a previsão é de que a empresa praticamente dobre este número em 2008. (Página 8)



|                  |        |
|------------------|--------|
| Entrevista ..... | pág.14 |
| Internet .....   | pág.15 |
| Catálogos .....  | pág.15 |

Este jornal e outras informações também estão no portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)



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



## MOURA LOG

A bateria sob medida  
para veículos elétricos.

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

### APLICAÇÕES:



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



## MOURA CLEAN

A bateria estacionária  
para altas temperaturas.

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

### APLICAÇÕES:

#### FAMÍLIA MF

Flutuação - Energia de  
Emergência:

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



#### FAMÍLIA MC

Ciclos Constantes - Energia  
Solar e Eólica

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



### NOVO ENDEREÇO

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



DISK MOURA  
11 5531.2800



### Novos Assinantes

|                       |    |
|-----------------------|----|
| Alarmsat .....        | PR |
| APPAR .....           | PR |
| Asperbrás .....       | SP |
| Balzars Balinit ..... | SP |
| Bom Tom .....         | SP |
| Cargill .....         | SP |
| Casa Aladim .....     | MG |
| Casa Momo .....       | SP |
| Correios .....        | SP |
| Cronoduro .....       | SP |
| CVRD .....            | ES |
| Delphi .....          | SP |
| DHL .....             | SP |
| Duty .....            | SP |
| ETE Pedro F Alves     | SP |
| Exel .....            | SP |
| Eximbiz .....         | ES |
| Faculdade Camões      | PR |
| Farma Service .....   | SP |
| FATEC .....           | SP |
| Fertimport .....      | SP |
| Gade .....            | SP |
| Irmãos Roberto .....  | SP |
| JLN .....             | AM |
| Mais Consultoria ..   | MG |
| Marilian Alimentos    | SP |
| Martini Meat .....    | PR |
| Mclane .....          | PR |
| Menlo Worldwide       | SP |
| Multibras .....       | SP |
| Natco .....           | SP |
| Riolog .....          | RJ |
| RMA .....             | SP |
| Seldras .....         | SP |
| Seral .....           | SP |
| Speedex .....         | RS |
| TAM .....             | SP |
| TNT Logistics .....   | RS |
| Total Express .....   | SP |
| Tropical .....        | SP |
| União Molas .....     | SP |
| UTI do Brasil .....   | SP |
| Varig Log .....       | AM |
| Vasconcelos .....     | PE |
| Vetorial Net .....    | RS |
| Vedapack .....        | RJ |

## Editorial

# Retrospectiva e Perspectivas são destaques

**R**etrospectiva 2004/Perspectivas 2005 são destaques nesta primeira edição de 2005 do jornal LogWeb.

Nesta matéria especial, alguns profissionais do setor abordam o ano de 2004, tanto em termos de mercado, quando de suas empresas, e traçam as perspectivas para 2005.

É interessante notar que a maioria dos depoimentos mantém um grande otimismo em relação a 2005 — o que nós, do LogWeb, compartilhamos — em função do atual desempenho do mercado, o que já vem ocorrendo desde 2004. Outra matéria também especial integrante desta edição é a que aborda o bitrem, uma solução que permite maior produtividade no transporte de cargas. Aqui, são apresentadas as características do implemento rodoviário, bem como as suas vantagens.

Por último, vale destacar, ainda, a matéria

sobre o novo Centro de Distribuição da Videolar inaugurado em dezembro último em Manaus, AM. Mais do que destacar o CD em si, a matéria enfoca a importância da empresa na região, também em termos de produção.



**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](http://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](http://www.logweb.com.br)

**Editor (MTB/SP 12068)**  
Wanderley Gonelli Gonçalves  
[jornalismo@logweb.com.br](mailto:jornalismo@logweb.com.br)

**Marketing**  
José Luiz Nammur  
[jlnammur@logweb.com.br](mailto:jlnammur@logweb.com.br)

**Diretoria Executiva**  
Valeria Lima  
[valeria.lima@logweb.com.br](mailto:valeria.lima@logweb.com.br)

**Diretoria Comercial**  
Deivid Roberto Santos  
[roberto.santos@logweb.com.br](mailto:roberto.santos@logweb.com.br)

**Representantes Comerciais**  
SP: Christine Funke  
[comercial.2@logweb.com.br](mailto:comercial.2@logweb.com.br)  
RJ: comercialrio@logweb.com.br

**Administração/Finanças**  
Luís Cláudio R. Ferreira  
[luis.claudio@logweb.com.br](mailto:luis.claudio@logweb.com.br)

**Direção de Arte**  
Fátima Rosa Pereira

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



**ThyssenKrupp**  
**Engineering & Systems**

- Sistemas de armazenagem automáticos: Verticais e Miniload
- Armazéns automáticos refrigerados
- Sistemas de transporte e movimentação automáticos
- Sistemas de controle e gestão de armazéns
- Manutenção

ThyssenKrupp Engineering & Systems Ltda.  
Av. Francisco Matarazzo, 1055 - 4º andar  
05001-350 - São Paulo - SP - Brasil  
Tel.: 55 11 3673-0322 - Fax: 55 11 3872-1032

## INCLUA O JORNAL LOGWEB NO SEU PLANO DE MÍDIA 2005

**CONCEITO EUROPEU CHEGA AO MERCADO BRASILEIRO**



**Mediante contrato de parceria com a MULTIPARK, a TACEX INT. COURIER**

tomou a iniciativa de implantar um audacioso plano de negócios, utilizando como modelo, o conceito europeu de pontos físicos (geralmente abertos 24 horas para entrega de produtos adquiridos via Internet, tendo como alvo principal pessoas que estão sob pressão de tempo, e necessitam fazer compras ON LINE e receber ou retirar este compra com maior rapidez) e adaptando-o ao mercado brasileiro, já que a realidade das grandes cidades brasileiras não difere de outras, pelo contrário, ainda saímos com as regras de rodagem de carros no trânsito de SP.

**Com o lançamento desta Idéia no mercado a TACEX pretende analisar**

propostas e treinar experiências com empresas do ramo de Transporte Nacional e Internacional (aeromarin), Cos. Aéreas, Lojas Virtuais voltadas para o mercado B2C e B2B (marketplace), operadoras de turismo, e investidores com o propósito de criar soluções no setor logístico, reduzindo sensivelmente os custos operacionais de coleta, entrega e distribuição.

**UTILIZE NOSSOS PONTOS ESTRATÉGICOS DE DISTRIBUIÇÃO E LOGÍSTICA.**

TACEX

INTERNATIONAL COURIER

TEL./FAX: (11) 3845.4016  
[www.tacex.com.br](http://www.tacex.com.br)

## Ponto de Vista

# Lições do fracasso, para obter sucesso

**A**s organizações e suas pessoas tendem a lembrar e falar apenas de seus sucessos. Encontramos toneladas de documentos e referências sobre eles. Entretanto, existe a mesma quantidade de informações sobre os nossos fracassos? Examinar seus fracassos é tão importante quanto seus acertos. A análise de ambos é fundamental para o sucesso de qualquer profissional de vendas e outros departamentos. Infelizmente, a maioria foca apenas o lado bom da questão, bloqueando a visão sobre o que poderia levá-lo a um sucesso ainda maior: consistência e melhoria contínua (Kaizen).

Todos já devem ter visto vendedores que atuam da mesma forma por anos e anos a fio. É fácil imaginar o que geralmente acontece com esse tipo de profissional no longo prazo. Hoje em dia, com a economia cada vez mais globalizada e um mercado cada vez mais competitivo, o profissional de vendas tem que estar apto para enfrentar as radicais mudanças de comportamento que o mercado e, principalmente, os clientes estão sofrendo dia-a-dia, se tornando muito mais exigentes.

Tire do fracasso as novas lições para seu sucesso:

- Toda vez que perder um negócio, pare e registre o que aconteceu;
- Examine as razões do fracasso, colocando de lado suas emoções;
- Realize sua análise de forma construtiva e contínua, evitando posturas defensivas. Foque no que você poderia fazer diferente para aprimorar sua atuação;
- Registre as ações que corrigiriam tais erros. Você sempre terá novas oportunidades e pessoas para utilizá-las.



**Deivid ROBERTO Santos**  
Diretoria Comercial LogWeb  
[roberto.santos@logweb.com.br](mailto:roberto.santos@logweb.com.br)

Todo inventor ou pesquisador erra muito para poder acertar. Mas, todo bom cientista também registra os experimentos que deram errado, para não repeti-los e, assim, ficar cada vez mais perto do sucesso.

## Tecnologia

# Abbove e Consulting Company lançam solução para picking

A Abbove Assessoria e a Consulting Company desenvolveram, em parceria, o Smart Picking, um sistema para separação de pedidos integrável a sistemas ERP.

O grande diferencial do produto é utilizar coletores de dados batch, tornando a solução e a implementação bem mais econômicas do que as tradicionais soluções com radiofrequência”, diz Marcos Sibuya, diretor da Consulting Company.

Ainda segundo ele, a opção por criar uma solução racional ocorreu porque, em grande parte

das empresas, a forma de separação possibilita o gerenciamento rápido de filas de pedidos, prioridades e exceções, substituindo o papel com muito mais qualidade e agilidade e sem aplicar RF. “Eliminando a conferência visual pela leitura de códigos óticos e extinguindo os trabalhos de anotação, digitação, tráfego de papéis, etc., o resultado é um trabalho limpo, sem falhas e com resposta automática para o ERP. Isso tudo representa grande economia”, define Sibuya.

O diretor também destaca que uma característica do Smart Picking é que ele pode ser integrado a praticamente qualquer sistema ERP, independente do banco de dados utilizado, através de conectores que são adaptados para cada empresa.

Segundo Márcio Xavier, diretor da Abbove Assessoria, “o fato de o Smart Picking poder ser integrado aos diversos ERP do mercado torna o produto mais flexível. Por outro lado, quando ao hardware utilizado, testamos outras marcas e elegemos os coletores de dados Opticon®, distribuídos pela Lenox. No entanto, podemos estudar customização para outros coletores, caso o cliente já os possua.”

O Smart Picking já está em operação e compõe-se de vários módulos para separação, emissão de etiquetas para itens e prateleiras, administração de fila de pedidos, emissão de etiquetas para embarque e integração com o ERP. Em breve serão lançados módulos para inventário rotativo, conferência de recebimento e produtividade. ■



**ABML entrega, ao editor do LogWeb, prêmio “Profissional de Imprensa”**

A ABML entregou no dia 14 de dezembro último, durante sua reunião de final de ano, as categorias “Mérito Nacional” e “Profissionais de Imprensa” do Prêmio ABML de Logística.

O ganhador do “Mérito Nacional” foi Emerson Kapaz, do Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial, o Etco. Na categoria “Profissionais de Imprensa”, receberam o prêmio Wanderley Gonelli Gonçalves, editor do Portal e do Jornal *LogWeb*, na Categoria Sites e Portais de Logística; Silvia Marino, da revista *Tecnológica*, na Categoria Publicação Especializada; e Ariverson Feltrin, editor de transportes do jornal *Gazeta Mercantil*, na Categoria Grande Imprensa. O jornalista Fernando Leal, diretor da Comunicare e assessor de comunicação da ABML, também foi homenageado pela Associação pelo trabalho que desenvolve na entidade.

## “Mérito Nacional”

O Prêmio ABML de Logística “Mérito Nacional”, ao contrário do prêmio empresarial, definido por uma banca de professores universitários especializados em logística, é escolhido a partir de uma eleição interna que envolve a diretoria e conselhos da ABML. A tônica é a mesma: premiar as pessoas cuja atuação ajude a logística a ser mais conhecida, utilizada e sobretudo divulgada no Brasil. Esse critério foi usado, também, para a escolha dos vencedores na Categoria “Profissionais de Imprensa”.

Kapaz levou a quarta edição do Prêmio, porque, ao fundar o Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial, deu início a uma cruzada contra a concorrência desleal, que a ABML considera importante para toda a economia brasileira, inclusive para um segmento que começa a despontar, como o da logística. A ABML apoia as bandeiras levantadas pelo Instituto Etco contra graves problemas nacionais, como: sonegação de impostos, elevada carga tributária nacional, comércio ilegal de produtos e a adulteração de marcas.

## Jornalistas

A Categoria “Profissionais de Imprensa” foi uma das inovações introduzidas em 2004 no Prêmio ABML de Logística. “Para a ABML, trata-se de justa homenagem, pois se o Prêmio ABML de Logística foi lançado para divulgar e disseminar a logística, nada mais coerente do que homenagear os profissionais que ajudam a torná-lo conhecido e respeitado, os jornalistas”, diz Pedro Francisco Moreira, presidente do Conselho de Administração da ABML. Outra novidade foi a criação da Categoria Estudante Universitário.

**11ª Feira Internacional de Transportes e Serviços de Comércio Exterior**

A INTERMODAL É  
**MAIS  
NEGÓCIOS**



A Intermodal South America reúne anualmente as principais empresas do mundo em comércio exterior e logística internacional. São mais de 350 expositores com a certeza de encontrar oportunidades de bons negócios, tanto entre os participantes quanto entre os cerca de 40 mil profissionais que visitam a feira. Um público diferenciado, formado essencialmente por embarcadores de carga internacional e empresários do setor, que torna este evento indispensável para qualquer empresa que quer continuar em posição de destaque num mercado cada vez mais competitivo.

ESTEJA ENTRE AS MELHORES EMPRESAS DE  
COMÉRCIO EXTERIOR E LOGÍSTICA INTERNACIONAL.

1 A 3 DE JUNHO DE 2005

Centro de Exposições Imigrantes  
Rodovia dos Imigrantes, km 1,5 • São Paulo • SP

Estandes a partir de 16m², com toda a infra-estrutura e suporte do dmj world media

Opção de montagem básica – Pontas de hidráulica, elétrica, telefonia e internet disponíveis em todos os locais do pavilhão – Instalações através de calhas subterrâneas – Estacionamento para 7.500 veículos – Fácil acesso – Praça de alimentação. E mais: materiais promocionais de divulgação, assessoria de imprensa a partir da assinatura do contrato e todo o apoio necessário para qualquer ação diferenciada durante os dias da evento.



Realização  
dmj world media

Apoio

**guia MARÍTIMO** **ceol** **Global**

Revista Oficial  
**Global**

Patrocinio  
**TANKPOOL**

Local  
**Imigrantes**

www.intermodal.com.br • e-mail: sac.intermodal@dmjwm.com.br tel.: (11) 3815 9900 • fax: (11) 3814 9473

INCLUA O  
JORNAL  
LOGWEB  
NO SEU  
PLANO DE  
MÍDIA 2005

## Rápidas



### DM aumenta frota de transporte rodoviário

A DM Transporte e Logística Internacional, especializada no transporte rodoviário internacional de cargas secas entre Argentina, Brasil, Chile e Uruguai, acaba de fechar contrato para a compra de 20 novos conjuntos, formados por carretas sider rebaixasadas da Guerra e cavalos mecânicos da Volvo. Os novos veículos possuem capacidade para 28,5 toneladas brutas e 111 m3 de volume. Todos possuem suspensão pneumática e podem transportar até 30 paletes de 1,20x1,00 m. Com a entrega dos novos caminhões, prevista para março de 2005, a DM passará a ter 250 conjuntos completos (cavalo mecânico + semi-reboque).

### Porto de Itajaí bate novo recorde de movimentação de contêineres

O Teconvi - Terminal de Contêineres do Vale do Itajaí fechou 2004 batendo novo recorde na movimentação de contêineres. O mês de dezembro encerrou com movimentação 53.157 TEU's - 28% superior a dezembro de 2003 e o maior balanço já verificado na história do terminal. Os números finais apontam crescimento de 21% no volume total de cargas que passaram pelo Teconvi ao longo do ano, em comparação aos 12 meses de 2003. Foram mais de 560 mil TEU's, contra 466 mil TEU's registrados no ano anterior. Para 2005, a expectativa é atingir crescimento entre 15% e 20%.

Locação de empilhadeiras

## Brasif Rental aponta crescimento

**O**riginada da Brasif Máquinas - distribuidor de equipamentos para construção e indústria com 35 anos de mercado -, a Brasif Rental foi criada há 5 anos, visando a locação dos equipamentos que a Brasif Máquinas vende. Entre eles, estão empilhadeiras Hyster a combustão e elétricas de 2 a 20 toneladas, além de paleteiras elétricas com e sem torre de até 3 toneladas.

E a aposta no setor de locação deu bastante certo. Para isto, basta verificar o crescimento da Brasif Rental. "Crescemos 80% em 2003, em termos de quantidade de máquinas e receitas brutas. Em 2004, crescemos 65% e, para 2005, estamos prevendo crescimento de 63%", afirma Maurício Amaral, diretor da empresa.

Ele também informa que este desempenho está atrelado ao cres-



cimento do próprio setor de locação. "O mercado de locação está bastante emergente, e vem crescendo vertiginosamente nos últimos anos. Tanto que, hoje, 50% do que é produzido pela Nacco (fabricante das empilhadeiras Hyster e Yale) atende ao mercado de locadores, principalmente aos dealers", diz o diretor.

Por outro lado, Amaral informa que uma das fortes razões para

o crescimento do setor é que as grandes indústrias e os operadores logísticos estão deixando de comprar para alugar os equipamentos. "Eles querem dar mais foco ao planejamento logístico do que ter o equipamento. Operadores logísticos de grande porte, como TNT Logística e Cesar, por exemplo, que são nossos clientes, perceberam a importância de locadores como a Brasif, que oferecem equipamentos novos e pronta entrega, e deixaram de comprar, passando a investir em aluguel", informa ele. A Brasif Rental também tem alguns clientes diretos, como a Coca-Cola do Rio de Janeiro, a Volks de São Paulo e do Paraná, a Valesul Alumínio e a Gerdau.

Em termos específicos da Brasif Rental, o diretor diz que a empresa tem como diferencial a qualidade e a idade dos equipamentos. "Nossa frota tem idade média de 1 ano, e são máquinas de qualidade, considerando que a Hyster é líder no Brasil em termos de market-share. Além disso, o nosso forte é que somos uma das poucas empresas do setor que tem equipe própria só para cuidar de locação de equipamentos - desde a direção até o vendedor. Ainda oferecemos assistência técnica para

pronto atendimento e mecânicos treinados, além de termos condições de atendermos às necessidades do mercado com pronta entrega, por termos canal aberto com a fábrica, pelo fato de sermos, também, distribuidor Hyster", complementa.

Amaral também informa que a Brasif conta com uma frota de 800 máquinas. Destas, 600 envolvem empilhadeiras e paleteiras, e as outras 200 são equipamentos de construção. Para 2005, a meta é chegar a 1100 unidades, sendo que 900 serão empilhadeiras e paleteiras. "Um detalhe interessante é que das 200 máquinas para construção, metade está operando dentro de indústrias. São escavadeiras hidráulicas e pás carregadeiras, entre outras, atuando como equipamento dentro das indústrias", destaca Amaral.

A Brasif Rental tem filiais no Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Goiás e Brasília e, em meados do ano, estará instalando uma unidade em Porto Alegre, RS. "Independentemente destas filiais, temos máquinas operando em todo o território brasileiro, com atendimento em parceria com o distribuidor local", completa o diretor. ■

## ISMA. Uma empresa em crescimento.



A ISMA é uma empresa que não pára de crescer. São 34 anos de muito trabalho e constante modernização, buscando soluções sob medida para as necessidades de cada empresa. Hoje a ISMA disponibiliza para o mercado sistemas de armazenagem, sistemas deslizantes e móveis de aço que se encaixam perfeitamente com a palavra organização. Se você quer seguir em frente e não ficar parado no tempo entre em contato com a ISMA. A empresa que cresce continuamente.

Visite-nos na Movimat 2004 • [www.isma.com.br](http://www.isma.com.br) • 0800 55 47 62

**isma**  
MÓVEIS DE AÇO  
SISTEMAS DESLIZANTES  
SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

## Especial

# Retrospectiva 2004/Perspectivas 2005: com a palavra, alguns profissionais do setor

Como todo início de ano representa uma época de balanços, esta edição de *LogWeb* traz o depoimento de alguns profissionais do setor, atuantes nos mais diversos tipos de empresas. Eles falam do ano de 2004, tanto em termos de mercado, quanto de suas empresas, e traçam as perspectivas para 2005.



“Ao longo do ano de 2004, além da ampliação funcional e o atendimento aos novos requisitos legais, como a gestão dos créditos de PIS e COFINS sobre os

fretes e a exportação de conhecimentos para livros fiscais, a GKO esmerou-se na melhoria dos processos de integração com os ERP's mais utilizados no mercado e investiu na melhoria contínua de sua equipe, visando manter o ritmo de crescimento que, nos últimos anos, levou a empresa a triplicar seu faturamento. Apesar dos números ainda não estarem fechados, a previsão é de 2004 tenha representado para a GKO um crescimento de 20% sobre 2003. A previsão para 2005 é ainda mais otimista e ousada, estimando-se que o faturamento cresça na ordem de 35% sobre 2004.

Em termos de mercado, uma área que cresceu bastante foi a de entregas fracionadas de pequenos volumes, onde o grande destaque é o avanço feito pelos Correios. A preocupação cada vez mais freqüente com a informação rápida e correta tem estimulado o uso de canais anteriormente desprezados em função dos altos investimentos exigidos, agora também cada vez menores. Chamamos a atenção especialmente para o registro de entregas e ocorrências via celular, já em operação em inúmeras transportadoras, por demanda de seus clientes.

O uso de operadores logísticos cresceu, mas existe um movimento na direção contrária no que tange à gestão de fretes, ou seja, empresas embarcadoras que delegavam esta tarefa e que agora estão trazendo de volta esta função para que seus quadros internos busquem resultados mais eficientes.

Em 2005, a GKO deverá ampliar o leque de serviços, através, por exemplo, de uma oferta maior de cursos sobre contratação e gestão de fretes. Será criada, também, uma nova linha de atuação para apresentar ao mercado índices comparativos sobre fretes contratados, permitindo aos que contratarem estas informações, identificar se os fretes contratados estão acima ou abaixo dos níveis típicos para seu perfil de carga e distribuição, isso inclusive por região, estado ou cidade.”

Ricardo Gorodovits, diretor comercial da GKO Informática



“O primeiro trimestre de 2004 foi marcado por uma grande desconfiância por diversas empresas nacionais e multinacionais que ficaram receosas em

relação ao mercado e postergaram diversos investimentos. Somente a partir do terceiro trimestre de 2004 o PIB brasileiro teve um salto de 6,1% em relação ao mesmo período do ano passado. A retomada econômica foi puxada, principalmente, pela recuperação do mercado interno, pelo aumento do emprego e pelas exportações, fazendo com que as empresas voltassem a investir na otimização de processos logísticos, manufatura, distribuição e na contratação de consultoria e de projetos em supply chain management. Para a Qualilog Consultoria, 2004 foi um ano de solidificação e grande crescimento no mercado de Supply Chain Management, principalmente com a representação da americana Supply Chain Consultants, trazendo para o Brasil o software Zementer, representante da nova geração de soluções nesta área nos Estados Unidos, sendo utilizado principalmente em projetos de Planejamento de demanda, programação da produção, rede logística, planejamento colaborativo e gerenciamento de estoques.

Temos observado que as perspectivas para 2005 são muito promissoras e favoráveis. O mercado está em amplo crescimento e demandando projetos cada vez mais específicos. Dentre os serviços de consultoria prestados pela Qualilog temos observado um aumento dos projetos de Supply Chain Management. As empresas acordaram que a gestão da cadeia de abastecimento necessita de uma perfeita sincronia.”

Cristiano Cecatto, consultor de logística inbound/outbound da Qualilog Consultoria



“Mesmo com os freqüentes aumentos do chumbo, o ano de 2004 foi muito bom para a Fortim Exide. Após a parceria com a Exide Technologies, a nova empresa “Fortim Exide” passou a ter mais credibilidade com um produto cuja qualidade é a mesma que a comercializada em todo mundo. Mesmo concorrendo com empresas de renome e tradição no mercado, a Fortim Exide espera continuar a crescer nos próximos 3 anos. Sabemos que será uma tarefa árdua, mas acreditamos que com muito esforço e dedicação, alcançaremos nosso objetivo.”

Walter Teixeira de Melo, diretor da Fortim Exide



“O ano de 2004 representou uma franca expansão para a Datasul e seus softwares voltados ao segmento de logística. Com o aumento do volume de transações internacionais das empresas, a oferta de um produto que possui a solução de comércio exterior, integrado nativamente ao ERP, e ambos sendo providos por um único fornecedor, significou o diferencial competitivo da Datasul em diversas negociações.

As perspectivas para 2005 são extremamente positivas. Com o período conturbado de aquisições no cenário das software-houses estrangeiras, o espaço para uma empresa nacional tem crescido e muito. Neste próximo ano, a Datasul vai fortalecer ainda mais sua presença junto a empresas que tenham operações de exportação e importação, diante da consolidação de seus produtos para gestão de comércio internacional. A intenção é investir muito na oferta de Gestão de Fretes para empresas embarcadoras, inclusive fora da base de clientes da Datasul.

Além disso, a Datasul Logística participa da criação do CTLI - Centro Tecnológico de Logística Integrada. Com a inauguração do Centro, prevista para este mês de janeiro, as empresas participantes terão à sua disposição uma estrutura de armazém, localizada na via Anhangüera em São Paulo, na região do Rodanel, que abrigará todos os recursos necessários para reproduzir o funcionamento de operações logísticas, desde o recebimento dos produtos, o registro nos estoques da empresa, a armazenagem, a retirada para entrega (picking), o uso de equipamentos e conceitos avançados de seleção e a consequente saída dos produtos com a geração dos romaneios e notas fiscais.”

Murilo Ramos, gerente de produto ERP da Datasul Logística



“O comportamento do mercado foi ascendente, com grandes investimentos nos setores de logística (CDs), o que nos obrigou a investir em novos equipamentos de nossa linha de produtos e buscar novas tecnologias com parcerias internacionais. Como sempre, a indústria é penalizada com as altas taxas de juros e cargas tributárias, afetando-nos diretamente o ‘alinhamento’ do preço do aço no mercado interno/externo. As perspectivas para 2005 são otimistas. Estaremos investindo em mídia, eventos e sempre inovando para competir. Enfim, ‘é necessário pensar diferente, rever valores e mudar culturas’.”

Carlos Kyrillos, gerente comercial da Cargomax Equipamentos Industriais



“O ano de 2004 foi palco de uma grande mudança na história da Linde: o início da fabricação nacional. A princípio, com dois modelos lançados na Movimat, apresentamos ao mercado mais uma opção em equipamentos nacionais, e a receptividade foi tão grande que em apenas quatro dias de feira mais de 2000 pessoas visitaram nosso estande em busca desta novidade.

Outra série de equipamentos que se destacou foi a 39X pois, além da 392 (2 a 2,5 ton.) e 393 (3 a 3,5 ton.), ganhou mais um modelo, a 393, com capacidade de até 5 toneladas. Com o recém-lançamento de mais três modelos de empilhadeiras, 2005 promete agitar o mercado de movimentação de cargas. Ao todo, já são cinco equipamentos da linha BR!, o que aumentou o número de aplicações que poderão ser atendidas com a gama de equipamentos localmente fabricados. Para este ano, a linha de produção será ampliada e, com certeza, virão grandes e boas novidades.”

Christopher Dühnen, diretor comercial da Linde Material Handling do Brasil Ltda.



“O mercado de sistemas de armazenagem automáticos teve, em 2004, um número pequeno de projetos, ainda em consequência da situação

econômica do país em 2002 e 2003. Um fator que segura muito o investimento neste mercado envolve as altas taxas de juros, o que leva as empresas a adotarem soluções que dão um retorno a curto prazo. A baixa demanda no Brasil nos permitiu enviar membros da nossa equipe técnica para participar de projetos em outros países, mantendo-nos atualizados e com vivência real nas mais modernas tecnologias e preparados para os novos projetos que acreditamos ocorrer em 2005.

No último trimestre de 2004 vimos um crescimento no volume de estudos de projetos para 2005, o que indica um aquecimento de mercado.

Outro fator importante que indica crescimento para 2005 e para os próximos anos é a crescente preocupação com a segurança e confiabilidade dos processos, somados à redução de mão-de-obra e espaço físico.”

Alessandro C. Cezar, gerente da ThyssenKrupp Engineering & Systems Ltda.



“Iniciamos o ano com a expectativa de crescimento do faturamento em 15% e terminamos o ano com um crescimento do faturamento de

55%. Na metade do ano entendemos que deveríamos entrar em um processo de crescimento e desta forma decidimos investir no aumento da capacidade produtiva. Iniciamos o projeto de ampliação em setembro e deveremos concluí-lo em julho 2005, dobrando a nossa capacidade produtiva.

Terminamos o ano de 2004 exportando 19% do nosso faturamento e, ao concluirmos nossa ampliação da capacidade produtiva, deveremos estar exportando 40% do faturamento. O investimento total que estamos realizando é de 3 milhões de reais.”

Lineu Penteado, presidente da Palettrans



“Conforme entrevista dada a este conceituado jornal em agosto de 2003, a Store já estava se preparando para um crescimento de mercado e oportunida-

des. Para isto estaria se reestruturando, revendo seus objetivos e estratégias de crescimento para os próximos 5 anos. O sentimento era, também, que as indústrias e distribuidores-atacadistas sofreriam grandes pressões nesta década e investiriam nas áreas que mais oferecessem oportunidades de ganhos com reduções de custos, em retrabalhos, logística reversa, atrasos nas entregas e estoques obsoletos. A previsão era que optariam por soluções que trouxessem excelência na gestão de armazenagem e distribuição com entregas ‘perfeitas’. Assim, buscaríamos softwares especialistas ou entregariam a terceiros esta operação (no caso de indústrias).

Hoje, esta excelência é a grande oportunidade para ganhos de espaços no ponto de venda e, conseqüentemente, bloqueio do concorrente com rentabilização dos altos investimentos em marketing e promoções. Automaticamente, este movimento afeta diretamente os canais logísticos, envolvendo os operadores que ‘oferecem soluções’ de armazenagem e entregas. Outro movimento grande foi as exportações que aqueceram outros segmentos da economia. Nesta linha, a Store, que oferece os três principais produtos desta cadeia logística - WMS - Gestão de Armazenagem, TMS - Gestão de Frete e Transportes e Gestão para EADI, Porto Seco e Redex -, acompanhou tal crescimento que, ainda, está se iniciando, oferecendo seus produtos e serviços. Cresceu em sua estrutura de pessoal, em faturamento e aumentou sua carteira de clientes. Se preparou, também, com fortes parcerias, complementando a solução ao cliente, desde um ERP até equipamentos de automação.

Para os próximos 3 anos, haverá um movimento muito grande de qualificação do setor de operação logística, envolvendo desde terceirização pela indústria, concorrências acirradas na busca do menor custo e melhor serviço, até fusões e/ou aquisições entre empresas do setor. Isto com certeza movimentará muito o mercado de soluções, sejam elas de consultoria, software, equipamentos e, principalmente, profissionais qualificados em logística. A Store Automação, em 2004, investiu muito no desenvolvimento de seus produtos e profissionais para atender a esta demanda de mercado que deve, no mínimo, duplicar no ano de 2005.”

**Tarcísio Tito Salgado, diretor de vendas e marketing da Store Automação.**



“O ano de 2004 foi difícil, pois muitas empresas engavetaram os planos de expansão. Somente no 4º trimestre foram se apossando para

colocação de pedidos. A Skam está desenvolvendo novos modelos de máquinas para operações especiais de manuseio de materiais. Estamos com ótimas perspectivas para 2005 e esperamos um crescimento de 20% na produção e nas vendas.”

**Maks Behar, presidente da Skam Empilhadeiras Elétricas**



“O ano de 2004 talvez tenha sido o melhor para a indústria nacional de equipamentos para movimentação de materiais nas últimas décadas. Embora ao final de 2003 tivéssemos apresentado uma visão otimista, a realidade superou todas as expectativas. A demanda esteve aquecida todo o ano e o grande desafio foi conseguir de nossa área industrial a resposta rápida que o mercado exigia. Diríamos que foi um ano de superação, pois além de aumentar o volume de produção de nossa fábrica do Rio de Janeiro em cerca de 90%, conseguimos, paralelamente, aperfeiçoar ainda mais nossos índices de qualidade e de atendimento de pós-venda.

Outro fator de satisfação para nós foi o fato de começarmos a colher os frutos do trabalho que vimos fazendo nos últimos três anos demonstrando a superioridade das máquinas elétricas de contrapeso em relação a suas similares a combustão interna. É emblemática disto a adesão de empresas líderes do setor de bebidas.

Continuamos com uma visão otimista com relação ao mercado de equipamentos de movimentação de materiais. O Brasil tem muito para crescer nesse segmento. Considerando os excepcionais resultados de 2004 e sendo, inegavelmente, parte deles devidos a um represamento de investimentos, estamos trabalhando com uma previsão de volume de negócios em 2005 em nível similar a 2004. Com relação à Still, especificamente, prevemos para 2005 um crescimento substancial na área de pós-venda como resultado da mudança que empreendemos agora no final de 2004, instalando em Diadema um Centro de Distribuição de peças e modernas instalações de treinamento e manutenção. Também julgamos importante mencionar a expectativa de consolidação da tendência da fábrica do Rio de Janeiro funcionar como plataforma de fabricação para atendimento de toda a América do Sul. Esse aumento de volume de fabricação deverá beneficiar o mercado nacional, à medida que propiciará ganhos de escala e redução de custos.”

**Frank Bender, Diretor Comercial da Still Brasil**



“Realmente, tivemos em 2004 um ano muito feliz em nossos negócios. Tivemos um crescimento em vendas da ordem de 70% com relação ao ano de 2003 (que já havia sido um ano excelente). Fator importante para este crescimento foi um grande projeto para o Grupo M. Dias Branco, em Salvador, para quem fornecemos um sistema de descarregamento de navios com mais de um quilometro de esteiras côncavas carregando trigo a granel. Desenvolvemos vários novos produtos e atuamos muito no segmento alimentício.

Achamos que 2005 irá superar este ano facilmente, pois as perspectivas em função das propostas/projetos encaminhados para definição já em janeiro são muito grandes. E também estaremos desenvolvendo novas linhas de produtos e segmentos de atuação.”

**Edson Maurício Brockveld, diretor-presidente da Brockveld**



“O ano de 2004 foi bastante produtivo e importante para a Retrak. Tínhamos históricos de crescimentos superiores a 100% ao ano. Dessa

forma, desde a fundação da empresa, em 1993, o crescimento sempre foi geométrico, ou seja, dobramos o faturamento ano após ano de forma que, ao chegarmos em 2003, com a estagnação do mercado, este resultado não foi possível de ser alcançado.

Assim, iniciamos 2004 com um grande desafio: recuperarmos o crescimento não alcançado em 2003 e somamos a ele o crescimento projetado em 2004. O mercado mostrou-se difícil no primeiro trimestre, tendo crescido de forma vigorosa nos trimestres seguintes. O resultado para a Retrak foi excepcional: superior a 70%, quando comparado ao exercício de 2003.

Isto foi possível pois a empresa investiu fortemente na aquisição de equipamentos novos da marca Still. A qualidade do equipamento, a satisfação de nossos clientes e a diminuição de nossos custos de manutenção permitiram um ótimo custo x benefício.

As perspectivas para 2005 são otimistas e realistas. Continuaremos nossos investimentos na renovação de frota, treinamento de manutenção e investimento na revenda de peças originais Still. A mudança para nossa futura sede também está prevista e deverá estar concluída até março de 2005.

Esperamos que os fatores externos continuem colaborando em 2005, pois o Brasil depende (e muito) do que acontece lá fora.”

**Fábio D. Pedrão, diretor da Retrak Com. e Rep. de Máquinas**



“Acredito que 2004 foi um ano muito bom para a nossa área em termos de negócios.

Comparado ao ano anterior, observamos um crescimento tanto no volume como em relação à busca de projetos e informações sobre novas tecnologias. Tivemos novidades no mercado, principalmente em redes wireless (Wi-Fi), com lançamentos de produtos que apresentam como principal característica a preocupação com a segurança da rede das empresas. Também observamos a procura muito acentuada de informações sobre RFID, além de constatarmos um grande numero de lançamentos de terminais portáteis, dos diversos fabricantes, com o sistema operacional Pocket PC e Windows CE.NET.

Temos convicção de que 2005 será um ano ainda melhor do que 2004. A Solfactor vê perspectivas muito boas de crescimento para este ano, já que iniciamos o ano com muitos projetos em andamento. Além disso, teremos lançamentos de produtos com novas tecnologias, para atender aos mais diversos setores, com um preço bastante competitivo para a realidade do nosso mercado.”

**Fábio Soirefmann, diretor de marketing da Solfactor**

Uma grande solução.

Mostre a sua.



Prêmio Esmena de  
Melhor Solução Logística  
2005

Mais informações e inscrições,  
acesse [www.perfilcorp.com.br](http://www.perfilcorp.com.br)

Realização:  
**ESMENA**  
Associação Brasileira de Empresas de Logística

Execução e Coordenação:  
**P PERFIL**  
CORPORATIVO

Entrega de mercadorias

## Correios lançam o Sedex Mundi visando as exportações

Sedex Mundi. Esse é o nome do novo serviço lançado pelos Correios. Trata-se da atividade de entrega de mercadorias, documentos e remessas ultrapassando as fronteiras nacionais, praticamente igual ao serviço que a empresa oferece dentro dos limites territoriais brasileiros.

O Sedex Mundi cumpre as demandas de exportação que nós temos, que geralmente são em prazos críticos, por isso acredito no sucesso do empreendimento”, afirma José Ademar Alexandre de Souza, responsável pelo Departamento de Operações e Negócios Internacionais dos Correios. Segundo ele,

entre outras operações, destacam-se no Sedex Mundi as seguintes vantagens:

1) Rastreamento Completo: Possibilita informações online sobre o andamento da remessa, se já foi entregue, se está nas proximidades do local de entrega, etc.

2) Coleta Gratuita: Especial para as cidades atendidas pelo Disque Coleta, que possibilita a coleta de remessas com agendamento de horário.

3) Seguro Gratuito: Garante segurança na entrega da remessa ou do documento. Segundo Souza, o Sedex Mundi é diferente do Sedex comum e do Exporta Fácil, uma vez que utiliza uma plataforma exclusiva de trabalho, com uma operadora internacional, tornando-se um processo absolutamente padronizado. “O prazo de entrega não ultrapassa os quatro dias”, completa. ■

Entrega

## Lachmann atinge R\$ 200 milhões de faturamento em 2004

Segundo estimativas, a Lachmann – formada pela Oceanus, Global, Integral, Mitra e Lachmann Logística – atingiu um faturamento de R\$ 200 milhões em 2004. A previsão é de que a empresa praticamente dobre este número em 2008.

Para 2005, o investimento previsto para as cinco empresas é de R\$ 100 milhões, dos quais R\$ 90 milhões nas novas embarcações que serão construídas para a Global, e R\$ 10 milhões em tecnologia.

No caso da Oceanus, a meta é aumentar a presença da empresa no setor de agenciamento marítimo, principalmente no mercado tramp.

Com relação à global, a partir de 2005 serão construídas duas novas embarcações para o transporte de granel líquido – uma delas ainda este ano. Cada uma terá capacidade de até 15 mil tonela-



das, o que irá aumentar em 500 mil o total transportado por ano. Hoje, a empresa é dona de uma frota de três navios que transportam um total de 1,2 milhão de toneladas de cargas líquidas e mais um de carga geral.

Por fim, em relação à Lachmann Logística, a estratégica para 2005 é incrementar o sistema porta-a-porta nas operações de importação e exportação. ■

## Palavra do Leitor LogWeb

“Recebi a edição de dezembro do jornal LogWeb, onde consta a importante reportagem sobre o Transporte Rodoviário, e agradeço em nome do SETCESP a inclusão da participação do sr. Urubatan Helou na mesma. É realmente muito importante que veículos como o LogWeb tragam cada vez mais o retrato da situação de descaso das estradas brasileiras e de outros problemas do TRC.”

Denise de Paiva – Assessora de Imprensa SETCESP - Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região

“... muito sucesso para vocês em 2005. Estou acompanhando o jornal LogWeb e vejo o profissionalismo em cada edição. Parabéns.”

Juvenilson Kuninari – Sócio-Diretor Kuninari e Assessoria Ltda.

“Sou leitor assíduo do jornal e gostaria de parabenizá-los pela excelente cobertura dos assuntos relacionados à área, sempre com qualidade e exatidão nas informações prestadas.”

Claudio Roberto dos Santos – Assistente de Administração de Materiais Voith Paper Máquinas e Equipamentos

“... Também quero aproveitar a oportunidade e parabenizá-los pelo esforço do Portal em oferecer informação de qualidade à comunidade ligada aos transportes e logística. Desejo muito sucesso.”

Orlando Ribeiro – Gerente Comercial Nix Consultoria e Sistemas

# Paletes Matra, A Base Da Sua Logística.



Venda, manutenção e locação de paletes.



**30 anos**

Matra do Brasil Ltda.  
Av. Industrial, 775 - D. Industrial  
Itaquaquecetuba - SP - CEP: 08586-150  
Tel/Fax: 11 4648-6120  
www.matradobrasil.com.br

# PLANO

TECNOLOGIA LASER EM PISOS INDUSTRIAIS



**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 S-240 e/ou Régua treliçada.
- Execução de JOINTLESS FLOOR com LASER SCREED

**Tel/Fax: (11) 3758 0044**

Site: [www.planotec.com.br](http://www.planotec.com.br) E-mail: [plano@planotec.com.br](mailto:plano@planotec.com.br)

## Rápidas

### Luft Agro e INPEV atuam na logística reversa

A Luft Agro e o INPEV – Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias gerenciam o recolhimento e a destinação final de todas as embalagens vazias de defensivos agrícolas consumidas no Brasil. A Luft Agro é uma empresa do Grupo Luft especializada em soluções logísticas para o agronegócio, oferecendo gestão de estoques, transporte, montagem de kits, aplicação de defensivos e logística reversa.

### Intermec lança impressora de código de barras

A Intermec acaba de lançar a impressora PD4, própria para atividades industriais de manufatura, armazenamento e expedição, bem como centros de distribuição que apresentam volumes médios de impressão de etiquetas de código de barras. O novo equipamento, que emprega transferência térmica ou térmica direta para impressão, pode abrigar etiquetas de padrão industrial com comprimento de até 200 mm e comporta rolos de etiquetas com até 450 m. Imprime em diferentes meios, como poliéster ou papel de gramaturas variadas, e é apresentada em dois modelos, com velocidade de 203 ou 300 pontos por polegada.

### Zebra apresenta impressoras/codificadoras RFID multiprotocolo

A Zebra Technologies está anunciando o lançamento de duas impressoras/codificadoras UHF EPC multiprotocolo, a Zebra R110Xi e R170Xi. Podem ser atualizadas para incluírem futuros protocolos à medida que os padrões existentes evoluírem e novos surgirem e oferecem suporte totalmente integrado para Class 1, Class 0, Matrics' 0+ (leitura/escrita), ISO 18000-06B e Philips UCODE 1.19. Também contém o módulo leitor RFID Mercury4e da ThingMagic que, segundo a empresa, usa tecnologia avançada de software de rádio para ler e codificar praticamente qualquer etiqueta EPC.



# CLARK

## Há 87 anos a mais alta tecnologia em empilhadeiras.



- Menor custo operacional
- Melhor pós-venda do mercado
- Melhor valor de revenda
- Tecnologia reconhecida mundialmente

ISO 14001



|                                                                                                                                   |                                                                                                                                                        |                                                                                                                           |                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>AESA - Grande SP</b><br><a href="mailto:aesa@aesempilhadeiras.com.br">aesa@aesempilhadeiras.com.br</a><br>fone: (11) 4070.1465 | <b>DINÂMICA - RJ</b><br><a href="mailto:dinamica@aniquem.com.br">dinamica@aniquem.com.br</a><br>fone: (02) 535.5304                                    | <b>MAPEL - Grande SP</b><br><a href="mailto:mapelap@mapelnet.com.br">mapelap@mapelnet.com.br</a><br>fone: (11) 3642.1100  | <b>RECOMAP - GO - DF - TO</b><br><a href="mailto:recomap@recomap.com.br">recomap@recomap.com.br</a><br>fone: (62) 207.2110 / (61) 361.2066   | <b>TRACHEL - MG - RJ - ES</b><br><a href="mailto:trachel@trachel.com.br">trachel@trachel.com.br</a><br>fone: (31) 3398.1800<br>(21) 2401.7576 / (27) 2123.9836 |
| <b>ALPHAQUIP - Grande SP</b><br><a href="mailto:alphaquip@alpha.com.br">alphaquip@alpha.com.br</a><br>fone: (11) 4180.3553        | <b>LINK S.A. - RS - PR - SC</b><br><a href="mailto:link@linksa.com.br">link@linksa.com.br</a><br>fone: (51) 3307.3333<br>(41) 332.9696 / (47) 483.6060 | <b>MAPEL - Interior de SP</b><br><a href="mailto:mapel@mapelnet.com.br">mapel@mapelnet.com.br</a><br>fone: (19) 3276.1022 | <b>TECNOESTE - MT - MS</b><br><a href="mailto:tecnoste@tecnoste.com.br">tecnoste@tecnoste.com.br</a><br>fone: (67) 3041.2686 / (65) 618.1336 | <b>TRATOMAO - PA</b><br><a href="mailto:tratoma@tratoma.com.br">tratoma@tratoma.com.br</a><br>fone: (91) 270.0031                                              |



[www.clarkmhc.com](http://www.clarkmhc.com)



# FEIRA DE TRANSPORTE INTERMODAL E LOGÍSTICA

## 23 A 26 MAIO – RECIFE – PERNAMBUCO



**SEMINÁRIO**



**EXPOSIÇÃO**



**CASES DE SUCESSO**



**PALESTRAS**

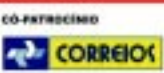
**PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO**



**PATROCÍNIO**



**CÓ-PATROCÍNIO**



**TRANSPORTADORA AÉREA OFICIAL**



**ASSOCIADO AD**



**APOIOS**

















INFORMAÇÕES: (81) 3236-5336 / 3236-4524 - [phdmarketing@phdmarketing.com.br](mailto:phdmarketing@phdmarketing.com.br) - [www.ftlbrasil.com.br](http://www.ftlbrasil.com.br)

## Distribuição

# Videolar inaugura CD para CDs .... DVDs, CD-Rs e VHSs

**C**onsiderada a maior empresa brasileira fornecedora integral de mídias magnéticas e digitais virgens ou gravadas, a Videolar inaugurou, em 3 de dezembro último, o seu Centro de Distribuição Michel Wojdyslawski, o maior da Região Amazônica.

São 12000 m<sup>2</sup> de área construída no coração da Amazônia, o que consolida a posição estratégica da Videolar como solução integrada para o cliente. Afinal, a empresa é responsável pela distribuição de todos os CDs, DVDs, VHSs e CD-Rs que produz para os seus clientes – grandes estúdios de Hollywood, distribuidores inde-

pendentes de filmes e as indústrias do segmento fonográfico e de software, além dos principais jornais e revistas do país -, entregando-os diretamente em pequenas ou grandes lojas, supermercados e outros locais. “Entregamos desde uma fita ou um CD para uma locadora até carretas fechadas para grandes supermercados”, esclarece Rogério Torchio, gerente divisional de logística da Videolar.

Ou seja, a partir do pedido do cliente, a Videolar cuida de toda a cadeia de produção, compra matéria-prima, produz, entrega e faz a cobrança para os seus clientes, num tipo de serviço difícil de ser



FOTOS: WESLEY ANDRADE



encontrado. Vale destacar, também, que a empresa cuida integralmente dos produtos dos seus clientes, mantendo uma linha de serigrafia para a produção das capas de CDs e linhas para embalagem. “Para melhorar ainda mais os nossos serviços, estamos fazendo um estudo de distribuição via internet”, completa Elie Waitzberg, diretor técnico da empresa.

## Investimentos

Durante a solenidade de inauguração do Centro de Distribuição, Lirio Parisotto, presidente da Videolar, destacou que, apesar das dimensões da obra, este foi um dos menores investimentos já feitos pela empresa – cerca de 10 milhões de dólares, incluindo os sistemas. “Mas este é o coração de outros investimentos”, diz ele, demonstrando o quanto a empresa investe em infraestrutura e o quanto sua atuação é fundamental na região, a ponto de contar com a presença do governador do Estado do Amazonas, Eduardo Braga, na cerimônia de inauguração.

O novo Centro de Distribuição pode armazenar mais de 4 000 itens

diferentes – a capacidade total é de 15 milhões de itens. “O CD conta com 10 500 posições/paletes, sendo a capacidade útil de armazenagem de 3 500 m<sup>2</sup> e o pé direito é de 10 m”, diz o gerente divisional de logística. Ele também informa que o CD só recebe produtos acabados e que, antes, era utilizado um galpão de 3 000 posições/paletes que, hoje, é empregado para a armazenagem de matérias-primas.

“Atendemos a um pedido de produção do cliente, mas não necessariamente entregamos toda a produção. Daí, o que não é entregue segue para o CD, sempre lembrando que os DVDs, por exemplo, são produtos perecíveis em termos de lançamento no mercado”, esclarece Torchio.

Ainda justificando a criação do Centro de Distribuição Michel Wojdyslawski, ele informa que a tendência de mercado é pela demanda de produtos cada vez mais customizados, envolvendo, também, brindes e campanhas promocionais, do tipo leve 3 e pague 2, o

que requer agilidade na entrega.

Por outro lado, a tecnologia de radiofrequência investida no novo CD permite a integração logística dos produtos – CDs, VHS e DVDs fabricados pela Videolar. Todo o estoque é monitorado de forma online, permitindo produção, armazenagem, faturamento, embalagem e endereçamento direto dos produtos aos clientes, num processo confiável.

Os produtos têm endereço certo no novo CD da Videolar. “Como se fosse uma pequena cidade com ruas, avenidas e número, é assim que se localiza os produtos. A produção é ininterrupta. São 350 funcionários, trabalhando em regime de 12 por 36 horas, permitindo ao cliente da Videolar atendimento integral todas as horas do ano. Da matriz ao produto final. Dos insumos às embalagens. Da produção à entrega ao cliente final. Do faturamento ao relatório de prestação de contas. Tudo integrado e acessado via sistema de gestão”, destaca Parisotto.

## Pioneirismo

Mas, como também informa o presidente da Videolar, a empresa vem se “reinventando nos últimos três anos”, e seu pioneirismo não se prende apenas ao aspecto logístico.

A Videolar conta com três unidades na Amazônia, além do CD, e com uma unidade em Alphaville, em São Paulo, e duas na Argentina. Todas elas possuem controle integrado e empregam, ao todo, 3 000 funcionários. A capacidade de produção é de 13 milhões de CDs por mês, em todas as unidades, de 3,5 milhões/mês de CDRs e de 6 milhões/mês de DVDs.

Tamanho é o pioneirismo da

**Cargomax**

**NIVELADORES DE DOCAS PARA TODAS AS APLICAÇÕES FABRICADOS COM TECNOLOGIA LICIT DESDE 1971**

**PRODUTOS:**

- Nivelador de Doca Embutido
- Nivelador de Doca Basculante
- Nivelador de Doca Avançado
- Plataforma Elevatória
- Doca Móvel de Carga
- Nivelador de Doca Fixo

**COM FINAME**

**CARGOMAX EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA**

Rua Eustáquio de Azevedo, 430 - Chácara Rio Petrópolis  
CEP 25251-600 - Duque de Caxias - RJ / Telef: (21) 2676-2960  
Site: www.cargomax.com.br / E-mail: cargomax@cargomax.com.br

empresa que ela construiu a primeira petroquímica da região norte, inaugurada em 2002, para a produção de poliestireno, usado tanto na produção de seus produtos como para atender às empresas da região, entre elas Gradiente, CCE, Multibras, Springer, Panasonic, Bic e outras, além da Copobras, em Santa Catarina.

A capacidade de produção desta unidade é de 10 000 toneladas/mês, embora hoje esteja trabalhando com 9 000 toneladas/mês, sendo que a matéria-prima do poliestireno, o monômero de estireno, é recebido diretamente do porto de Manaus via dutos. A entrega do produto é feita a granel, por carretas-silos, sacos de 25 kg ou big-bags de 1 tonelada. Também há um depósito de 9 000 m<sup>2</sup> para a armazenagem do poliestireno antes da entrega. “Desenvolver a mais alta tecnologia para melhor servir ao cliente, respeitando a natureza, faz parte de um sonho da Videolar. A construção do novo Centro de Distribuição, além da fabricação de DVDs, CDs, VHS, disquetes, CD-R, tradução, legendagem, resina de poliestireno fazem parte deste verdadeiro sonho tropical”, conclui Parisotto. ■

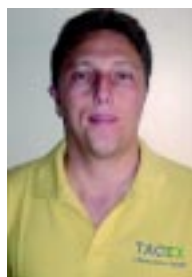
## Distribuição

# Tacex comemora dez anos

**S**olucionar parte dos problemas de distribuição e logística em grandes centros urbanos. Esse é o principal objetivo da Tacex, empresa que se destacou no ano de 2004.

E, em 2005, a Tacex estará completando uma década de execução das atividades propostas com competência. Atingir essa marca não é algo fácil, visto a pequena quantidade de empreendimentos nesse segmento que alcançam dez anos de vida. “Hoje em dia existem somente vinte empresas regulares nesse segmento no Brasil. E, além de estarmos entre elas, estamos chegando aos 10 anos de vida”. Quem diz é o diretor e fundador da empresa, Rogério Taleb.

Entre os serviços mais utilizados e mais vangloriados pela diretoria da empresa destacam-se os funcionários da Tacex creden-



**Taleb:**  
“Hoje em dia existem somente vinte empresas regulares nesse segmento no Brasil. E, além de

estarmos entre elas, estamos chegando aos 10 anos de vida”.

ciados e autorizados pela Receita Federal, além de uma treinada equipe de exportação e, por fim, o rastreamento de seus envios no Brasil e exterior.

Nesses dez anos de empresa, clientes potenciais, de extrema relevância mercadológica, foram capitalizados e contratantes dos serviços Tacex. Entre os principais estão SkyPostal, SwissPost e ITS, todas empresas de serviços postais.

Um assunto que vem interessando, e muito, à diretoria da Tacex é a nova medida anunciada na reunião da União Postal, em Bucarest, capital da Romênia.

Tal medida possibilita a empresas estrangeiras desse segmento abrirem escritórios em outros países, e o Brasil está entre um desses países. Para tanto, basta conseguir parceiros que sejam devidamente credenciados e que tenham a aprovação do país que receberá o escritório.

Essa nova medida pode trazer variações interessantes para esse mercado no ano de 2005, e como não poderia ser diferente, a Tacex espera poder aumentar ainda mais sua gama de clientes e contatos no segmento, para expandir ainda mais sua marca nesse ano tão importante, quando se comemora a primeira década de vida da empresa.

Em 2005, a Tacex pretende firmar aliança estratégica com empresas no Brasil ou no exterior procurando identidade própria e, assim, dar andamento aos seus projetos, dentre eles a implantação de contêineres em determinados locais do Brasil, escolhidos entre os 160 pontos de seu parceiro comercial, contêineres estes que serão usados como postos de atendimento ao cliente. ■

## Rápidas

### Gerente da Eichenberg & Transeich recebe prêmio Multilogística/Expocargo

O gerente da unidade operacional de Rio Grande, Orosman Duarte, da Eichenberg & Transeich, foi homenageado, no dia 25 de novembro último, durante entrega do Prêmio Multilogística/Expocargo. Orosman, vencedor na categoria profissional, faz parte de um grupo de eleitos de várias regiões do país e do exterior. O prêmio é uma homenagem aos profissionais, empresas e entidades que contribuem para o aperfeiçoamento e o desenvolvimento do comércio exterior, da logística e do transporte.

### Software para gerenciamento de pneus

A Tipler desenvolveu uma nova versão do STGP, um software de gerenciamento de pneus oferecidos a todos os seus clientes através da rede de concessionários. O software está disponível, gratuitamente, na versão demonstração, no site [www.tipler.com.br](http://www.tipler.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](mailto:logistica@marcamp.com.br)

**L.A. FABRICANTE DE CONECTORES E CONTACTORES PARA VEÍCULOS ELÉTRICOS APRESENTA: OS NOVOS CONECTORES:**

**LINHA SL350:**



**LINHA MP350:**



**COM UMA ÁREA DE CONTATO 80% MAIOR QUE OS CONVENCIONAIS: CONTACTORES:**

CLARK  


CHAVE FRENTE RÉ  


CURTIS  


AMEISE  


TOYOTA  


SKAN CARER  


**L.A. COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA - ME**  
TEL: (0XX011)4655-4470 FAX: (0XX011)4655-2808  
RUA RIO DE JANEIRO Nº118 CEP07400-000 ARUJÁ SÃO PAULO - SP  
L.A. A INOVAÇÃO A SERVIÇO DA QUALIDADE  
[LACOMERCIOESERVICOS@SUPERIG.COM.BR](mailto:LACOMERCIOESERVICOS@SUPERIG.COM.BR)

**TIME IS  
MONEY****PICKING  
AUTOMATIZADO****GANHE MUITO  
MAIS COM ERRO  
ZERO**

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

**FABRICADO NO BRASIL, MENOR  
CUSTO COM MAIS BENEFÍCIOS**

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

**Bitrem**

# Maior produtividade no transporte de cargas é a maior vantagem

O sucesso do bitrem se justifica pela redução de custos do transporte, através do aumento da capacidade de carga dos veículos.

O semi-reboque conjugado de denominação bitrem, de fabricação nacional, foi criado primeiramente na versão graneleiro, passando a atuar em vários outros segmentos devido à vantagem de maior carga líquida transportada. “Atualmente, a sua principal aplicação ainda se dá na versão graneleira pelo perfil do transporte nacional”, informa Norberto Fabris, diretor executivo da Randon Implementos e Participações.

“O bitrem é um implemento rodoviário composto por dois semi-reboques acoplados entre si, ou seja, o 2º semi-reboque é engatado numa 5ª roda, montada diretamente no prolongamento do chassi do primeiro”, completa, por sua vez, Euclides Facchini Filho, diretor comercial da Facchini.

Para Fabris, a combinação bitrem permite um Peso Bruto Total Combinado (PBTC) de 57 toneladas, o que possibilita um incremento de 27% no PBTC, em comparação com uma combinação tradicional de três eixos com cavalo mecânico 6x2 ou 6x4.

Ele também informa que o bitrem é utilizado em todos os segmentos e representa 68% dos semi-reboques no mercado nacional. “Na Randon, o bitrem graneleiro representa 85% e, na linha tanque, representa 95%”, completa.

Estima-se que, em 2004, o país passou a contar com mais de 34 mil bitrens em circulação. “Só em 2.003 foram pro-



**Fabris, da Randon: o bitrem também reduz o número de caminhões nas rodovias**

duzidos 12.628 desses veículos. De 2000 até o final de 2002, as associadas da Anfir fabricaram 18.500 bitrens. Hoje, a grande maioria dos cavalos 6x2 e 6x4 vendidos pelas montadoras destinam-se a tracionar bitrens. Esta tendência poderá se acentuar ainda mais após a entrada em vigor da Resolução nº 164/04 do Contran, que dispensa o bitrem de portar Autorização Especial de Trânsito (AET)”, informa Neuto Gonçalves dos Reis, Chefe do DECOPE – Departamento de Custos Operacionais e Estudos Econômicos da NTC & Logística, em seu artigo intitulado “Bitrem reduz custos em até 16%”.

**Vantagens**

Segundo o representante da Randon, a primeira vantagem do bitrem, como já mencionado, diz respeito à produtividade. “Há uma maior produtividade no transporte de cargas, com maior carga líquida transportada, apesar do maior investimento inicial. Isto significa que o transportador leva mais carga com o mesmo caminhão e o mesmo motorista, tornando-se mais competitivo no seu mercado de atuação.”

Para Reis, do DECOPE, a redução de custos proporcionada pelo bitrem resulta da sua capacidade de carga 45% maior. “Utiliza, para tanto, apenas uma carreta adicional, dispensando um segundo e caro cavalo mecânico e um segundo motorista”, avalia.

Pelo seu lado, o representante da Facchini enfatiza que, com o uso do bitrem, há um aumento de carga líquida útil de 27 000 kg para 38 000 kg - 40% a mais de carga.

Ainda outra vantagem do bitrem está relacionada à segurança, segundo o diretor executivo da Randon. Ele informa que a distribuição de carga possibilita uma segurança maior em relação ao semi-reboque convencional de três eixos, pois apresenta menor arraste na frenagem e, também, por possuir um eixo a mais, onde distribui melhor o peso - o menor desgaste dos pneus confirma esta característica. “O sistema de travamento também é bastante seguro, pois é composto por uma quinta-roda e um pino-rei - em relação ao Romeu-e-Julietta”.

Também há o aspecto economia. “Devido à menor distância entre os eixos, o bitrem apresenta menor arraste, o que possibilita um menor desgaste de diversos componentes do semi-reboque, como suspensão, freios e pneus. Todos os relatos mostram um menor desgaste de pneus na configuração bitrem. Para o semi-reboque de três eixos, a vida útil dos pneus é, em média, de 80 a 120 mil km, enquanto que





para o bitrem, a vida útil do pneu pode atingir 250 mil km, diminuindo assim o custo do serviço de transporte”, informa Fabris, da Randon.

“O bitrem possui uma articulação a mais, o que reduz sensivelmente seu arraste nas curvas. Além disso, ele proporciona melhor eficiência nas frenagens e mais estabilidade do conjunto”, complementa o diretor comercial da Facchini.

Por sua vez, o diretor da Randon destaca que o bitrem proporciona menor desgaste da malha rodoviária. Comparado ao semi-reboque tradicional de três eixos, o conjunto bitrem, além de transportar mais, distribui a carga de forma mais equilibrada, sem prejudicar a rodovia, segundo a justificativa do representante da Randon. “Realmente, o bitrem danifica menos o pavimento do que o semi-reboque convencional devido à melhor distribuição de peso”, completa Facchini Filho.

Por último, mais uma vantagem do bitrem é apontada pelo diretor executivo da Randon: a quantidade de veículos nas rodovias. “Esta combinação, por possuir uma capacidade maior de carga, reduz o número de caminhões circulando nas rodovias, contribuindo desta forma para uma maior conservação do pavimento e menor número de acidentes, diminuindo os índices de poluição e melhorando as condições ambientais”, completa.

#### Problemas

Mas, se há vantagens, também há os problemas – se bem que muito pequenos em relação às vantagens. Por exemplo, Fabris diz que, em alguns pontos das rodovias brasileiras não é permitido o tráfego de bitrens, devido à infra-estrutura de algumas pontes. “Mas já houve algumas adequações nas rodovias - balanças, tombadores de descarga e pátios para manobra - para atender ao conceito do bitrem”, complementa.

Para Facchini Filho, a única restrição quanto a utilização do bitrem é para o acesso de carga e descarga pela traseira da primeira composição, pois fica impossível o acesso com a empilhadeira. ■



#### Guindastes telescópicos

## Genie Brasil se torna distribuidora Terex Cranes no país

**A** Genie Brasil assinou contrato com a Terex Cranes para distribuir seus produtos no Brasil com exclusividade. São guindastes telescópicos e montados sobre caminhão, manipuladores de contêineres, guindastes treliçados sobre esteiras e outros.

Segundo Andre G. Freire, gerente geral - América do Sul e África do Sul - da Genie Brasil, para representar esta linha no país, a sua empresa fechou acordo com a Brasif Máquinas e a Paraná Equipamentos, que estarão criando toda a infra-estrutura necessária para o atendimento dos atuais e futuros clientes dos guindastes Terex no Brasil, atuando a partir deste mês de janeiro.

Ainda segundo Freire, a infra-estrutura da Genie Brasil será utilizada para atender aos clientes dos guindastes Terex e “acreditamos que poderemos ampliar muito a nossa participação no mercado brasileiro, oferecendo, além de excelentes

produtos, um atendimento pós-venda de primeira linha. A expansão dos negócios para os outros países da América Latina está em discussão, mas já podemos oferecer os mesmos produtos através de nossos escritórios regionais em Miami e na Cidade do México”, conclui.

O gerente geral da Genie completa dizendo que os guindastes Terex são equipamentos com tecnologia de ponta, e compõem uma completa linha de produtos, através de marcas como American Cranes, Demag, P&H, Franna, PPM, Lorain, Simon e Bendini, entre outras, agora reunidas sob a bandeira Terex. ■





Seu livro está aqui

[www.bookstarnet.com.br](http://www.bookstarnet.com.br)

Sua mais completa livraria virtual

Todo material de treinamento de sua empresa  
você encontra aqui:

Videos de treinamento  
Dvds de treinamento  
Livros

[bookstar@bookstarnet.com.br](mailto:bookstar@bookstarnet.com.br)

**Fone: (11) 5814 - 7591**

**Eleve sua produtividade.**



**MOVIMENTAR • TRANSPORTAR • ARMAZENAR**



**Tel.: (11) 4066-8100**  
**www.stillbrasil.com.br**

## 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.



Duas Águas



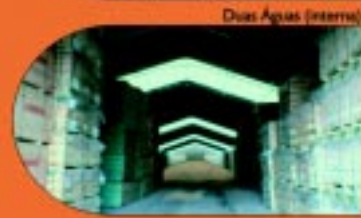
Duas Águas (interna)



Pirâmide



Pirâmide (interna)



Duas Águas (interna)

www.topico.com.br

**TOPICO**  
COBERTURAS PARA ARMAZENAGEM

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

Av. Dr. Cardoso de Mello, 1340 Conj 51  
Vila Olímpia CEP 04548-004 São Paulo-SP



### Entrevista

## Vantine: o criador e um entusiasta do palete PBR

O consultor também se define como um fomentador e coordenador do trabalho de criação do PBR, além de, também, ter criado o CPP - Comitê Permanente de Paletização.

**N**a edição passada do jornal *LogWeb* publicamos uma ampla reportagem sobre a importância do paleta PBR na cadeia de abastecimento no Brasil. Nesta edição, concluindo o assunto, entrevistamos José Geraldo Vantine, o criador do PBR. Ele é diretor da Vantine Consultoria e conta como surgiu o PBR, além de, também, apontar as perspectivas e as vantagens do uso do mesmo.

### LogWeb: Quem participou da criação do PBR?

**Vantine:** Na época, 1988, eu já era consultor de logística da ABRAS - Associação Brasileira de Supermercados, que tinha, como coordenador do Comitê de Logística, o Paulo Lima, ainda hoje diretor do Grupo Pão de Açúcar. Dentro da visão sistêmica, convidamos entidades diretamente ligadas à cadeia de abastecimento no varejo, além da ABRAS: ABIA - Associação Brasileira de Indústria de Alimentos, representada por Amélio Fabrão Fabro e Mário Soares (ambos da Nestlé); ABIPLA - Associação Brasileira das Indústrias da Higiene e Limpeza, representada por Rubens Brambilla e Heleno Verucci (ambos da ex-Gessy Lever, hoje Unilever) e Nilson Daros (da Bombril); NTC&Logística - Associação Nacional de Transporte de Cargas e Logística, representada por Rejane Arinos (da então Transportadora Dom Vital); ABRAPEM - Associação Brasileira dos Produtos e Embalagens de Madeira, representada por Vasco Flandoli e Giovana Rosa; IBF - Instituto Brasileiro do Frio, representado por Dário José da Silva; e, como órgão certificador, o IPT - Instituto de Pesquisas Tecnológicas - Divisão de Madeiras, representado por Luis Tadashi.

### LogWeb: Qual foi o seu "papel"?

**Vantine:** Já com uma longa experiência na indústria automobilística, em projetos de racionalização operacional, e já desde o começo dos anos 80 estudando a questão do paleta na Europa, nos EUA e no Japão, meu papel foi de criar, fomentar e coordenar o trabalho de criação do PBR. Evidentemente, usei alguns consultores da minha empresa para, também, fornecer o amparo técnico necessário aos projetos.

Acredito ter tido, também, um papel importante na criação do sistema de gerenciamento do que seria o futuro "Sistema Nacional de Pool de Paletes", baseado em credenciamento e certificação de fabricantes e um rígido processo de auditoria e controle de qualidade. Isso foi feito através do registro da marca PBR no INPI como propriedade da ABRAS que, através de contrato de seção de uso de marca, até hoje mantém absoluto controle, deixando a livre competição de mercado, sem o risco de uso incorreto de madeiras.

Um outro papel fundamental foi a criação do CPP - Comitê Permanente de Paletização em 1990, do qual fui e continuo sendo o coordenador, e que é regido por um completo regulamento interno (maiores detalhes no site [www.vantine.com.br](http://www.vantine.com.br)). Além do mais, creio que o meu papel foi do entusiasta e apaixonado líder.

### LogWeb: Qual o objetivo da criação do PBR?

**Vantine:** Em levantamento que fizemos no GPD - Grupo de Paleta de Distribuição, identificamos mais de mil modelos de paletes no Brasil. E a mecanização na movimentação de cargas ainda era muito jovem no país. Iniciada no final dos anos 70, ela evidenciava que as empresas brasileiras criavam, aleatoriamente, seus próprios tipos de paletes.

Naquela oportunidade, 1988, o cenário era extremamente estimulante para a busca da racionalização nas empresas. Primeiro, porque o país vivia uma situação inflacionária e contava com um governo desacreditado. Além disso, começava a haver uma pressão muito forte em nosso mercado por parte das multinacionais. Nossa economia ainda dava pouco valor para a redução de custos, porque os ganhos inflacionários sempre foram maiores.

Mesmo dentro desse cenário, sempre achei um absurdo uma indústria grande em volume de venda usar seu próprio paleta para armazenagem, gastando três horas com seis pessoas transferindo do paleta para a carroceria da carreta, e esta carreta se deslocando poucos quilômetros para descarregar no CD do supermercado e novamente gastar três horas usando seis pes-

soas para repaletizar no seu paleta. E os dois paletes não eram compatíveis.

Outros objetivos buscando e alcançados com o PBR, e também de absoluta importância: modulação de embalagem de consumo de transporte, permitindo a racionalização de custo e espaço; padronização de sistemas de movimentação e armazenagem; padronização de linhas de produção com sistema contínuo de paletização; desenvolvimento de modelos padronizados de arquitetura de centrais de distribuição; e padronização de carrocerias de caminhões.

### LogWeb: Quais as perspectivas com relação ao PBR?

**Vantine:** Desde a criação do CPP, em 1990, já credenciamos cerca de 100 fabricantes em todo o Brasil e hoje existem 31, sendo todos eles associados à ABRAPAL - Associação Brasileira dos Fabricantes de Paleta PBR, entidade criada com o fomento e apoio do CPP. Em conjunto, desenvolvemos para os próximos anos um programa de melhoria contínua e produtividade para os fabricantes, visando a obtenção de certificação ISO e, ao mesmo tempo, a redução de custo sem a redução da qualidade.

Outro ponto importante que vislumbramos e já estamos em atividade é o combate feroz aos "paletes piratas" que contaminam o sistema de intercambiamento tanto quanto o dinheiro falso circulando.

E, finalmente, temos como meta o cerceamento ao comércio de paletes legítimos, porém considerados ilícitos ou paletes roubados. ■

## Próxima edição:

### Veículos leves e pesados

Além de ser comemorativa do 3º ano do jornal, a próxima edição também estará destacando os veículos leves e pesados.

Envie catálogos, releases, artigos e sugestões para [jornalismo@logweb.com.br](mailto:jornalismo@logweb.com.br)

## Internet



### Porto como complexo intermodal

O Porto de São Francisco do Sul é considerado um complexo intermodal de transportes e o 5º maior porto brasileiro em movimentação de contêineres. Em seu site, estão informações sobre sistema de licitações, tabelas de tarifas portuárias, normas de pré-qualificação para operadores portuários e outras informações, além de ser possível o download do guia de entrada de contêineres e carga geral e a previsão atualizada da chegada de navios, entre outros serviços.

[www.apsfs.sc.gov.br](http://www.apsfs.sc.gov.br)

## Catálogos

### Transporte de resíduos industriais



A Multilix é especializada na coleta, transporte e destinação final de resíduos perigosos (classe I), lixo orgânico (classe II) e material inerte

(classe III), como entulho, por exemplo. Em seu folheto, estão relacionados os equipamentos utilizados para estas operações, bem como explicados os serviços prestados, o gerenciamento de resíduos industriais e a reciclagem de materiais.

Fone: (11) 6453.6100

### Empilhadeiras Hyster



A Somov dispõe de catálogo sobre a sua linha de empilhadeiras Hyster de 1,5 a 40 toneladas a GLP, gasolina, diesel e elétricas,

contrabalançadas, retráteis, pantográficas, selecionadoras de pedidos e trilaterais, além de paletes e stackers. A empresa também loca equipamentos com ou sem operadores, além de oferecer equipamentos seminovos e contratos de manutenção multimarca.

Fone: (11) 3718.5090



## 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, garrações 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@gehaka.com.br](mailto:moveflex@gehaka.com.br) - [www.kaufmann.com.br](http://www.kaufmann.com.br)



acesse: [www.easytec.ind.br](http://www.easytec.ind.br)

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

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

DESENVOLVEMOS PROJETOS, CONSULTE-NOS, ATENDIMENTO DIFERENCIADO.

**Easytec Industria 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](mailto:easytec@easytec.ind.br)

# Esta faltando Logística na sua viagem? Wegas Turismo tem a solução.

Durante as suas viagens escolha quem se preocupa com você. Escolha sempre Wegas Turismo para sua empresa, porque só a Wegas garante a sua empresa total tranquilidade antes mesmo do embarque, com um serviço completo de logística e atendimento, para a sua única preocupação ser a de aproveitar essa viagem.

A Wegas Turismo está com uma super promoção para sua empresa, venha até a Wegas ou marque uma visita e saiba mais sobre esta ótima oportunidade.

**Consulte-nos:**  
**Tel.: 11 6198-1115**  
[wegastur@wegastur.com.br](mailto:wegastur@wegastur.com.br)



Wegas Turismo uma agência comprometida com você.

## TIRE O ABACAXI DA SUA EMPRESA

### Invista em soluções BT



- a melhor relação custo/benefício
- a mais avançada tecnologia
- maior durabilidade e menor manutenção
- pós-venda confiável e ágil
- maior produtividade (mais paletes movimentados por turno)
- a mais completa linha de elétricas



#### BT do Brasil

www.bt-industries.com

Curitiba - PR > (41) 334 1256

Filial São Paulo - SP > (11) 4533 7877

Paraná - Paraná Equipamentos > (41) 371 2277

Nordeste - Nagem > (81) 2121 2080

Rio de Janeiro - Sinaq > (21) 3867 1644

Rio Grande do Sul - Paraná Equipamentos > (51) 3366 9493

Santa Catarina - Empilhadoras Catarinense > (47) 346 1100

#### BT América Latina

Argentina - Buenos Aires - Alfamaq Venturi > +54 11 4653 5714

Chile - Santiago - Arrimaq > +56 2 382 9800

Peru - Lima - Logisorg > +51 1 332 2325

Venezuela - Caracas - Montacargas BETE > +58 21 2242 8512



## Rápidas

### Rapidão Cometa tem novo terminal de cargas em Manaus

Já está em operação o novo terminal de cargas do Rapidão Cometa em Manaus, AM. Localizado ao lado do distrito industrial, possui capacidade para atender 32 veículos simultaneamente e ocupa uma área de 21 000 m<sup>2</sup>, sendo 2 800 m<sup>2</sup> de área construída, com 1 400 posições/paletes, e 18 000 m<sup>2</sup> para estacionamento de carretas. A escolha do local levou em conta a proximidade do rio Amazonas, de onde partem as balsas em direção à filial da empresa em Belém do Pará, ponto de distribuição para todo o Norte e Nordeste das cargas saídas de Manaus.

### Jost produz equipamento para levantar bitrens

O aparelho AL B280 (p), desenvolvido pela Jost Brasil – empresa do grupo Randon – é usado para levantar bitrens. Tem capacidade para 24 a 28 toneladas e pode ser adaptado a composições de qualquer marca.

### Resolução da ANTT consolida OTM

Eliminando a exigência do seguro prévio, a resolução 794, de 22 de novembro último, assinada pela Agência Nacional de Transportes Terrestres – ANTT resolveu o impasse que impedia a consolidação do Operador Multimodal de Cargas – OTM. Afinal, uma vez que não se conhecia os meios de transporte que seriam usados em uma operação multimodal, era difícil calcular o seguro antes da contratação dos serviços. De acordo com José Alexandre Resende, diretor geral da ANTT, há 140 pedidos de habilitação para empresas de OTM no país e, agora, “basta fazer um cadastramento dentro de 90 dias na ANTT para começar a operar”.