

J O R N A L

LogWeb

A multimídia a serviço da logística

Publicação integrante do portal www.logweb.com.br

Informe publicitário

BRASIF
Rental

**Grandes investimentos
na conquista de
novos mercados**

Rio Grande do Sul

Brasif inaugura a
Filial Sul

1.000 máquinas

Brasif Rental supera
a marca de 1.000
máquinas para
indústria e
construção



Brasif Seminovas

Brasif alavanca o
setor de vendas de
seminovas com o
lançamento do
**Selo de Garantia de
Origem e
Procedência**



LogWeb

EDIÇÃO Nº43—SETEMBRO—2005

A multimídia a serviço da logística

Publicação integrante do portal www.logweb.com.br

DPaschoal também oferece serviços de gestão de frotas

Isto porque, segundo Giulliano Chinchio, analista de marketing da DPaschoal, a atual competitividade do segmento de transporte brasileiro tem forçado as empresas a uma busca contínua pela redução dos custos operacionais das frotas. (Página 6)

Operadores Logísticos

Como escolher? Que fatores considerar?

Parceiros fundamentais de diversas empresas, os operadores logísticos são, hoje, também responsáveis pelo sucesso comercial destas empresas. Daí que a escolha dos mesmos deve ser criteriosa. (Página 16)

Gerenciamento de Frota e Rastreamento

Softwares, sistemas e equipamentos oferecem vários recursos

São vários os recursos oferecidos, tanto que, quando avaliam as perspectivas, os especialistas falam em ampliação de uso e maior segurança. (Página 18)



Logística Especializada em Produtos Químicos

Operação com foco na segurança

O destaque é a forte atuação com base na saúde, na segurança, no meio ambiente e na qualidade das operações, dadas as características dos produtos transportados, movimentados e armazenados. (Página 22)



Vale do Rio Doce e Copebrás assinam contrato

A CVRD e a Copebrás acabam de assinar um contrato de gestão logística, através do qual a CVRD passa a ser a responsável pelo sistema logístico para o abastecimento de rocha fosfática e enxofre das unidades produtoras da Copebrás em Catalão, GO, e Cubatão, SP. (Página 12)

Cervejaria Petrópolis e Direct Parcel adotam sistema da Techwork

Embora operando em setores distintos, a Cervejaria Petrópolis, produtora das cervejas Itaipava e Crystal, e a Direct Parcel Service, especializada em entregas expressas de até 50 kg, têm algo em comum: ambas utilizam o sistema de gestão de armazéns Autolog. (Página 13)



ESTE JORNAL E OUTRAS INFORMAÇÕES TAMBÉM ESTÃO NO PORTAL WWW.LOGWEB.COM.BR



O MIRA TRANSPORTES ESCOLHEU A OMNILINK
POR UMA QUESTÃO DE INTELIGÊNCIA.

INTELIGÊNCIA
EMBARCADA



MIRA
Transportes

Transporte de Qualidade para o Centro-Geste

OmniLink
Rastreadores Inteligentes

Alameda Amazonas, 832 - Centro Industrial e Empresarial - Alphaville - 06454-070 - Barueri, SP - Fone: (11) 2163-0234 - Fax: (11) 4193-2823
omnilink@omnilink.com.br • www.omnilink.com.br

RI 1460
max

Máxima Economia
Máxima Cobertura



Expediente

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

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

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

Representante Comercial
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.

Palavra do Leitor **LogWeb**

"Sou professor da Universidade Guarulhos, nos cursos tecnológicos de Logística Comercial, Marketing de Varejo, Negócios e Informação e Processos de Produção, com diversas disciplinas, como Armazenagem de Materiais e Embalagem, Distribuição, Logística, Gestão da Operação e Produção, entre outras. Cito tudo isso porque recebia o Jornal LogWeb em minha residência, e por algum motivo, parei de receber. Gostaria de salientar que na minha opinião e também de alguns colegas professores, este é atualmente o melhor veículo de comunicação na área logística, e que, portanto, é de grande importância termos acesso a este material para divulgação na universidade. Muitos alunos tiveram contato com este Jornal depois da nossa divulgação, e elogiaram muito as matérias, estudos de caso, as Rápidas, etc. Sei, também, que as edições estão publicadas na internet, no portal da logweb.com.br, mas para nós professores é muito importante ter histórico das publicações e ter também o Jornal impresso para levarmos para a sala de aula. Portanto, peço gentilmente que renovem a assinatura cortesia, para que eu e outros colegas professores possamos dar continuidade no trabalho de divulgação desse excelente Jornal."

Walter Antonio da Silva Costa
Universidade Guarulhos - UNG

Editorial

Três temas

Três grandes temas integram este número do jornal *LogWeb*, os quais atendem a várias solicitações de nossos leitores.

Um deles enfoca os operadores logísticos: como escolher e que fatores considerar. São vários os pontos levantados. O outro abrange os softwares, sistemas e equipamentos para gerenciamento de frota e rastreamento, abrangendo as perspectivas e os fatores para a escolha dos mesmos, além do que está disponível no mercado brasileiro. O terceiro tema aberto à discussão com especialistas é a logística especializada em produtos químicos, envolvendo itens como especialização, atuação das empresas deste segmento, diferenciação e como escolher a que melhor atende as necessidades da empresa.

Lembramos, ainda, que, além de outras matérias de amplo interesse aos nossos leitores, esta edição também envolve as seções fixas do jornal, como entrevista, rápidas, agenda, profissionais de logística, livro, Supply Chain Management e artigo.



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

GKO FRETE
O SOFTWARE LÍDER DE MERCADO PARA QUEM CONTRATA TRANSPORTADORAS

"O GKO FRETE é o caminho para a excelência em gestão de fretes."

Wagner Roberto Degane - Coordenador de Logística
Merck Sharp & Dohme Farmacêutica Ltda.

ALGUNS CLIENTES: Sanofi Synthelabo • Riffon • Destaply • Merck • M. Agostini • Dasa Rodas • Coteminas • Syngenta • Ed. Record • Medley • Johnson & Johnson • Bristol • Roche • Bridgestone • Compeq • Casa Grande • Exxon Mobil • Amaro • Lucent • OTM • Boticário • Motilla • Glaxo • Petrobrás • Hema • Texaco

- Mais de 150 empresas atendidas
- Qualificação de transportadoras
- Controle dos prazos de entrega
- Simulação para análises de frete
- Conferência da cobrança das transportadoras
- Integração às principais soluções corporativas (ERP's) e às transportadoras
- Informações contábeis, fiscais e gerenciais
- Gerencia fretes de vendas, compras ou transferências, controlando todos os eventos (devoluções, reentregas, pernoite, etc.) e todos os tipos de carga (fracionada, fechada, frete viagem, locação, autônomos, etc.)

GKO INFORMÁTICA T 21 25333503 F 21 22626220
Marcelo Câmara, 160/715 20020-080 Centro Rio de Janeiro RJ
info@gko.com.br www.gko.com.br

Armazenagem, movimentação e transporte.

Com a DPaschoal você tem toda a linha de pneus Goodyear para empilhadeiras

Você conta com produtos de qualidade e vantagens exclusivas. Tudo para otimizar sua logística e sua produtividade. Confira.

GOODYEAR

Fale com a gente
0800 770 50 53
www.dpaschoal.com.br

DPASCHOAL

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

11.6198-1115
wegastur@wegastur.com.br



Durante suas viagens escolha quem se preocupa com você. Escolha sempre Wegas Turismo para sua empresa.

Entrevista



Neuto Gonçalves dos Reis, uma visão econômica pelo lado da NTC&Logística

Nesta entrevista, o chefe do departamento de economia da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística aborda vários assuntos importantes para a logística como um todo.

Embora cuide do departamento de economia de uma Associação que muito tem feito em prol do desenvolvimento do modal rodoviário, Reis aborda os vários aspectos da logística como um todo.

LogWeb: Quais os maiores problemas logísticos do Brasil hoje?

Reis: Eles envolvem o transporte predominantemente rodoviário e caro devido a estradas ruins, frota velha, pedágios e roubos de carga. Ainda como problemas, também podemos incluir a ausência de alternativas ferroviária e hidroviária, os portos estrangulados e a ausência de intermodalidade.

LogWeb: E as possíveis soluções?

Reis: Elas passam pela recuperação de estradas, renovação da frota de caminhões, recuperação de portos, investimentos em outros meios e combate ao roubo de carga, com responsabilização do receptor.

LogWeb: Estes problemas seriam os responsáveis pelos altos custos logísticos no Brasil, ou também existiriam outros?

Reis: Sim, estes problemas estrangulam e encarecem o transporte. O custo logístico do deslocamento de uma tonelada de soja da fazenda até o porto, por exemplo, chega a US\$ 34 no Brasil, contra US\$ 18 nos Estados Unidos e US\$ 17 na Argentina.

LogWeb: As parcerias público-privadas podem ajudar a minimizar os problemas do setor? Explique.

Reis: As PPPs podem auxiliar, principalmente, na ampliação da infra-estrutura e na concessão de rodovias de maior fluxo de tráfego. Mas, grande parte do investimento continuará dependendo de recursos públicos.

LogWeb: Os investimentos feitos pelo governo federal nas estradas solucionam os problemas a curto prazo ou são apenas paliativos?

Reis: Acreditamos que, se o Ministério dos Transportes cumprir sua promessa de investir R\$ 6 bilhões por ano, nos anos de 2005, 2006, 2007 e 2008, poderá recuperar a malha rodoviária federal existente. Isso resultará em redução de custos para as transportadoras. A NTC estima que o mau estado das rodovias encarece em 46,4% o custo do transporte rodoviário. Isso significa uma sobrecarga de cerca de R\$ 11,6 bilhões anuais. Por sua vez, a existência de caminhões com mais de 15 anos de uso encarece o consumo de combustível em cerca de R\$ 5 bilhões e os custos de manutenção em cerca de R\$ 5,2 bilhões por ano. Como se vê, existe bastante espaço para redução de custos por meio não só da recuperação da malha, como também da renovação da frota. No entanto, não basta apenas recuperar o que existe, que é muito pouco, mas, também, ampliar bastante a malha rodoviária.

LogWeb: Em termos de concorrência entre si, quais os problemas que as empresas de transporte enfrentam?

Reis: O primeiro é o excesso de oferta (empresas que usam os mesmos carretiros). Em seguida vêm a concorrência desleal de empresas que sonham impostos, transportam excesso de peso e não oferecem nem qualidade nem segurança no transporte e o acesso ao

mercado absolutamente livre e desregulamentado.

LogWeb: É certa a afirmação de que o "roubo de cargas pode levar as empresas de transporte à falência"? Explique.

Reis: Sem dúvida. O transportador é responsável pela integridade das mercadorias. Alguns carregamentos chegam a valer até R\$ 1 milhão. Há ainda um caso mais grave, que são os assaltos aos terminais, dos quais são levados muitos caminhões carregados de uma só vez. Se a seguradora puder alegar algum tipo de negligência por parte do transportador, não pagará o seguro. O "mico" pode ficar na mão do transportador.

LogWeb: O que a NTC&Logística tem feito no sentido de buscar soluções para os problemas do setor?

Reis: A NTC tem batalhado junto ao governo federal buscando várias medidas em curso: a) disciplinamento do setor; b) regulamentação do tempo de direção; c) enquadramento mais severo para o receptor; d) recuperação das rodovias; e) programas de renovação de frota etc.

LogWeb: Que fatores foram considerados para sugerir aos transportadores rodoviários de carga o reajuste imediato de 9,59%, em média? Os usuários têm condições de absorver este reajuste?

Reis: Este foi um aumento de custos apurado em janeiro de 2005 em relação a junho de 2004. Esta evolução levou em conta especialmente três reajustes do diesel, totalizando 25%, e aumentos nos custos de carroçarias (29,21%), seguros (17,46%), recapagem (12,73%), lubrificantes (7,20%), veículo (7,09%), pneus (4,07%), salários (3,67%), lavagem do veículo (2,37%) e rodar (0,73%). É preciso acrescentar o aumento de 3,89% ocorrido entre janeiro e junho de 2005, que resultou especialmente do reajuste salarial negociado em maio. ■



Rápidas

Castell desenvolve novos projetos

A Castell, especializada na fabricação de rebocadores elétricos e equipamentos elétricos especiais, está desenvolvendo novos projetos com tecnologia totalmente nacional em parceria com empresas da área de equipamentos e peças. A empresa também é distribuidora exclusiva dos produtos da CEN, incluindo motores elétricos para empilhadeiras e rebocadores elétricos, motores de partida e alternadores para empilhadeiras GLP e diesel, bem como suas partes e peças.

Spencer integra solução para o mercado de utilities

A Spencer Tecnologia, empresa que fornece soluções para o mercado de coleta de dados e informações e distribuidora autorizada dos produtos Psion Teklogix para todo o Brasil, acaba de integrar uma solução desenvolvida com tecnologia de ponta para o mercado de Utilities. "Esse mercado, que engloba as concessionárias de água, energia elétrica e gás, vinha há muito necessitando garantir que seus funcionários leituristas e seus prestadores de serviços, ao executarem a leitura do consumo em campo, comprovassem que estão no local certo, ou seja, que não há nenhum tipo de fraude durante o ato da leitura", explica Rubens Lourenço, diretor administrativo da empresa. Segundo ele, desta forma, foi desenvolvido um software que, "através de nosso equipamento Workabout-Pro, com tecnologia Windows CE.NET ou Pocket PC, utilizando sinais de satélite, consegue identificar com precisão a localização do leiturista e, por consequência, do medidor que está sendo lido, evitando-se, assim, desvios ou fraudes", completa Lourenço.

O longe nunca esteve tão perto

Controlar estoques e entregar produtos "just in time" é o desafio da logística

SOLUÇÃO criada para MOVIMENTAR e DISTRIBUIR o volume sempre crescente de PRODUTOS da indústria e do comércio, a LOGÍSTICA é fator fundamental na EMPRESA MODERNA.



Para MOVIMENTAR e ARMAZENAR componentes, commodities, peças, e mercadorias em geral, **Yale** é a melhor opção em EMPILHADEIRAS, ELÉTRICAS ou a COMBUSTÃO, com modelos e capacidades que aliam PERFORMANCE e ALTA TECNOLOGIA.

Yale

Pessoas. Produtos. Produtividade.

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

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

MACROMAQ - SC
Tel.: (49) 3324.5200
www.macromaq.com.br

MACROMAQ - PR
Tel./Fax: (41) 3373.0011
www.macromaq.com.br

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

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

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

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

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

MOVESA - BA / SE
Tel.: (71) 3281.9221
yale@movesa.com.br

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

PROTEC - MA
Tel.: (98) 3258.2367
protecsa@elo.com.br

PROTEC - PA
Tel.: (91) 4008.9700
vendas@protecbel.com.br

ENTEC - AM
Tel.: (92) 3647.2000
elfon@entecmonous.com.br

CEQUIP - CE
Tel.: (85) 3444.4444
comercial@cequip.com.br

Gestão de Frotas

DPaschoal oferece serviço exclusivo, incluindo recapagem de pneus

Conhecida por sua atuação no setor de comercialização de pneus, a DPaschoal também está oferecendo serviços de gestão de frotas.

Isto porque, segundo Giulliano Chinchio, analista de marketing da DPaschoal, a atual competitividade do segmento de transporte brasileiro tem forçado as empresas a uma busca contínua pela redução dos custos operacionais das frotas. Dessa forma, torna-se necessário o acompanhamento criterioso dos principais itens que influenciam diretamente nos custos da frota, como peças e serviços mecânicos, combustíveis, lubrificantes e, principalmente, pneus.

“A DPaschoal está oferecendo um novo diferencial para seus clientes, o serviço de gestão de frotas, que permite maior controle,

gestão e manutenção dos pneus de uma frota. O sistema oferece equipes especializadas, que aplicam sua experiência e ferramentas exclusivas em serviços que incluem a definição de melhores produtos para os veículos, serviços de manutenção e recapagem de pneus, entre outros”, diz Chinchio.

O analista de marketing explica que este diferencial tem como direcionamento as frotas de veículos pesados, como caminhões e ônibus, voltando-se à prestação de serviços pela DPaschoal (consultoria, treinamento, controle de pneus, borracharia, alinhamento, balanceamento etc) dentro das instalações do cliente, por meio de equipe gerenciada pela loja DPaschoal da mesma região ou município.

“O serviço de gestão de frotas da DPaschoal tem o objetivo de



oferecer soluções específicas para cada tipo de cliente na área de gerenciamento de pneus visando atender aos seguintes requisitos: otimizar a utilização e melhorar o desempenho dos pneus na frota; reduzir o número de veículos parados (aumento de produtividade);

aumentar o ciclo de vida total do pneu, proporcionando aumento de lucratividade para a empresa; e reduzir o custo por km rodado dos pneus da frota”, explica Chinchio, destacando que o serviço é dividido em três módulos: Gerência, Controle e Operação. Por meio de uma avaliação da frota, são identificados quais módulos ou serviços podem ser oferecidos para suprir as necessidades da empresa, que adquire o serviço por meio de um contrato de fornecimento.

“O valor a ser investido pelo cliente é definido em função dos investimentos da DPaschoal em equipamentos e pessoas, o que confere maior flexibilidade e transparência para cada parceria estabelecida”, completa. ■

BRASIL
Logística e Transportes
Toda segunda-feira às 21h - Rede Mulher

Um é bom...

BRASIL
Logística & Comércio Exterior

...dois é bom demais.

Inclua o BLT e BLTComex no seu plano de mídia: 11 4169 5448

Reprise aos domingos às 12h30.
Assista os programas
também na web:

www.bltweb.com.br

À partir do dia 17/08
na Rede Mulher de Televisão
toda 4ª feira, às 21h.

www.bltcomex.com.br

(disponível a partir de setembro)

p+com
Publicidade

www.pecomplicidade.com.br

www.ntcelogistica.org.br

NTC
Logística

Agenda

OUTUBRO 2005

CURSOS

Técnicas e Métodos de Separação de Pedidos

Período: 5 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Gestão Estratégica dos Transportes

Período: 5 e 6 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: CEL-Coppead/RFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Gerenciamento de Estoques Voltado para Itens MRO – Manutenção, Reparo e Operações

Período: 18 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Gestão Competitiva em Transportes

Período: 19 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
kelly.bueno@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1381

Planejamento e Controle de Estoques

Período: 19 e 20 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Planejamento Colaborativo da Demanda

Período: 19 e 20 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: CEL-Coppead/RFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Especialização e Aprofundamento no Supply Chain Management

Período: 20 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
kelly.bueno@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1381

Processos e Conceitos do Gerenciamento por Categorias

Período: 20 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Associação ECR Brasil
Informações:
www.ecrbrasil.com.br
ecr@ecrbrasil.com.br
Fone: (11) 3838.4520

Gerenciamento das Operações de Armazéns

Período: 20 e 21 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Otimizando a Logística de Distribuição

Período: 21 e 22 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

22º Clube Supply Chain

Período: 26 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ciclo Marketing & Comunicação
Informações:
www.ciclo.srv.br
cintia@ciclo.srv.br
Fone: (11) 6941.7072

Operadores Logísticos: Contratação e Gestão de Relacionamento

Período: 26 e 27 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: CEL-Coppead/RFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Planejamento de Nível de Serviço, Pendências & Stockouts (Workshop)

Período: 27 de outubro
Local: São Paulo – SP
Realização: CEL-Coppead/RFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

No portal
www.logweb.com.br,
em “Agenda”,

estão informações completas sobre os diversos eventos do setor a serem realizados durante o ano de 2005.

PARTICIPE DA FESPEV 2ª FEIRA DE SUPERMERCADOS E PEQUENOS VAREJISTAS 25 E 26 DE OUTUBRO DE 2005 NO ITM-EXPO EM SÃO PAULO



Comercialização
Messe Frankfurt Feiras Ltda
55 11 4688-6000

Maiores Informações:
Legal Produção & Comunicação
55 11 5599-3344

Acesse:
www.fespev.com.br

CENTRAIS DE COMPRAS, REDES INDEPENDENTES E VAREJISTAS

Aproveite o contato direto com os fornecedores e acerte seu estoque para as vendas de final de ano.

EXPOSITOR

Venha fazer bons negócios e complete suas cotas de vendas para o final de ano.

ORGANIZAÇÃO
E PROMOÇÃO



COMERCIALIZAÇÃO



MONTADORA OFICIAL



LOCAL



**QUER ARMAZENAR SEU PRODUTO COM QUALIDADE E SEGURANÇA,
CHAME QUEM TEM O MENOR CUSTO OPERACIONAL E QUE ESTÁ,
MAIS PERTO DA AMERICA DO NORTE, EUROPA, ASIA...**

RAI
Armazéns
Integrados
11 4352 1322

À 40 KM DO PORTO DE SANTOS, KM 22 DA RODOVIA ANCHIETA.

São Bernardo do Campo/SP - 09823 000comercial@railog.com.br - mkt@railog.com.br - Diretoria: 11 4169 5448/49/51

www.railog.com.br

Profissionais de Logística

Quais os desafios a serem enfrentados?

Segundo os especialistas ouvidos por *LogWeb*, assumir riscos, entrar sempre atualizado para o exercício de suas funções e superar os entraves próprios do Brasil são alguns deles.

Desafios a serem enfrentados pelos profissionais de logística integram o terceiro tópico analisado nesta série especial.

Por exemplo, Cristiano Cecatto, consultor sênior de Logística e Supply Chain Management da Qualilog Consulting, ensina que a responsabilidade do profissional de logística está diretamente relacionada com a disponibilidade de matérias-primas, produtos semi-acabados e estoques de produtos acabados, no local onde são requeridos e ao menor custo possível. É por meio do processo logístico que os materiais fluem pelos sistemas de produção de uma empresa industrial e os produtos são distribuídos para os consumidores pelos diversos canais. “O principal desafio desses profissionais é atingir um nível desejado de serviço ao cliente pelo menor custo total possível. O escopo de trabalho da logística é detalhado e complexo,



Da esquerda para a direita: Sucupira, Markoski, Cecatto, Rago, Banzato e Marra: profissionais apontam os desafios

exigindo profissionais responsáveis pelo planejamento e pela administração desse trabalho”, completa.

Ainda sobre os desafios a serem enfrentados pelos profissionais de logística, Eduardo Banzato, vice-presidente do Instituto IMAM, instrutor, consultor e diretor da IMAM Consultoria, diz que o principal é ter a capacidade de assumir riscos com base nos conhecimentos adquiridos, envolvendo e comprometendo pessoas em relação às oportunidades que

a logística oferece aos negócios.

“O tempo é inclemente. Os contratantes querem experiência já e nem todos tiveram no passado recente esta oportunidade. A curva de aprendizado tem que ser dominada rapidamente e os mais novos terão dificuldades. Equilibrar o uso do tempo para trabalho, estudo, pesquisa, visitas técnicas (benchmarking) é o desafio do profissional de logística”, diz Claudirceu Batista Marra, diretor técnico da Vantine Solutions.

Para César Sucupira, diretor da

Cezar Sucupira Educação e Consultoria, são vários os desafios. “Entre os que podemos citar, teríamos; a) o desafio de estar permanentemente se instruindo das novas técnicas para o exercício de suas funções; b) o desafio de estar em permanente estado de atenção para com as ‘notícias’ que envolvem a logística, pois o ambiente logístico, do ponto de vista macro e micro, está em constante e veloz mutação; c) o desafio de conseguir influenciar seus pares e superiores nas organizações de que a logística

tem de ser um capítulo importante do planejamento estratégico das mesmas.”

Para Mauro Vivacqua de Chermont, sócio-gerente da Chermont Engenharia e Consultoria, existe um desafio que se destaca dos demais e que precisa ser enfrentado e superado pelos profissionais, em qualquer ramo de atividade: ser capaz de manter sua integridade pessoal e profissional em um ambiente onde a tentação para atravessar o limite da decência é enorme. “Poderia falar nos

REALIZE SEUS SONHOS!
NÓS GERENCIAMOS A LOGÍSTICA DA SUA EMPRESA



SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA INTERNA

ENTRADA FISCAL	SAÍDA FISCAL
RECEBIMENTO DE MATERIAIS	EXPEDIÇÃO
CONTROLE DE QUALIDADE	LOGÍSTICA REVERSA
ALMOXARIFADO	GERENCIAMENTO DE TRANSPORTE
PROGRAMAÇÃO DE FÁBRICA	MONTAGEM DE KITS
CARPINTARIA	MANUSEIO DE DOCUMENTAÇÃO

MATRIZ
AV. FERNÃO LUIZ, 80 PO. JARDIM PARAIBA
CEP: 12151-900 - SÃO PAULO - SP
FONE: 11-6551-8154/57

FILIAL - VALE DO PARAIBA
R. PE. CUSTÓDIO B. DA SILVA, 20
BARRIO INDEPENDÊNCIA
CEP: 12031-320 - TAUBATÉ - SP
FONE: 12-3681-2026

WWW.DIPACK.COM.BR

TRANS GAINO

MATRIZ
Rua Dr. Neje Farah, 425
B. Bela Vista
São José do Rio Pardo - SP
Cep.: 13720-000

TRANSPORTADORA GAINO LTDA
&
GAINO CENTRO DISTRIBUIÇÃO
ARMAZENS GERAIS LTDA

Tel.: (19) 3682-8300
www.transgaino.com.br
sac@transgaino.com.br

Filiais em:

- Sumaré - SP
- Ribeirão Preto - SP
- São Paulo - SP
- *Vila Guilherme
- *Tatuapé
- São Bernardo do Campo - SP
- Franca - SP
- São José dos Campos - SP
- Guaratinguetá - SP
- Betim - MG
- Londrina - PR
- Curitiba - PR




crônicos desafios brasileiros: falta de recursos, baixo nível de escolaridade, infra-estrutura precária (risco do 'apagão logístico') etc. Mas prefiro insistir: o maior desafio é permanecer incólume no ambiente moralmente hostil em que vivemos", completa o gerente da Chermont.

Já para Adelar Markoski, professor dos cursos de graduação e pós-graduação em Administração, com a disciplina Logística Empresarial na URI-RS e UNOESC-SC, podem ser destacados três desafios para o profissional de logística: tecnologia, processos e consumidores. Relativo à tecnologia, há que se estar atualizado em relação às inovações que podem ser utilizadas para o processo da informação ao longo da cadeia produtiva. O desafio em relação aos processos é que não devem ser considerados apenas no âmbito empresarial, mas de montante a jusante da cadeia. E por fim, independente da altura em que a empresa se encontre na cadeia, ela precisa ter o entendimento que deve atender aos consumidores que estão a jusante.

"Conhecer constantemente as novidades do mercado e aplicá-las. Estar pesquisando e aplicando o benchmarking dentro de excelências de práticas de necessidade de

seu segmento. Estar no mercado fazendo relacionamento na busca de novidades. Ser agressivo em estudos e opções dentro de utilização de seus processos." Estes são os desafios do profissional de logística, segundo Waldeck Lisboa Filho, professor na cadeira de Logística, Administração de Materiais e Marketing e consultor independente na área de logística, atuando no Recife.

Para Christianne Coletti Andeaus Cassis, coordenadora dos cursos tecnológicos da área de gestão da Universidade Cidade de São Paulo – UNICID, os desafios envolvem entender a essência dos problemas de logística da empresa e encontrar soluções de longo prazo.

"Hoje, o principal desafio não são as ferramentas, mas, sim, elaborar uma estratégia diante da precária infra-estrutura logística do país. As tributações, a atual situação dos portos e dos modais são alguns obstáculos que atrapalham a execução de um projeto logístico. Você sabe o que precisa, mas não consegue realizar por conta da infra-estrutura. Estabelecer parcerias ou entendimento comerciais para conseguir fazer realizar de forma eficiente os projetos é a grande solução para este problema", diz, por seu lado, Miriam Korn,

gerente de desenvolvimento de negócios da McLane do Brasil.

Por fim, para Paulo Rago, diretor-presidente do CETEAL - Centro de Estudos Técnicos e Avançados em Logística, os desafios a serem enfrentados pelos profissionais de logística podem ser relacionados em sete tópicos.

O primeiro é infra-estrutura em todos os sentidos (estradas, portos, aeroportos, terminais ferroviários, transportes em geral), complicativos fiscais, falta de processos e tempos definidos em atividades normais (ex. Receita federal), etc. "Este fato, em minha opinião, tem um paradoxo: faz com que o profissional de logística do Brasil seja um dos melhores do mundo, pois nenhum outro país do mundo tem tantos entraves operacionais, culturais e geográficos como o nosso", diz Rago.

O segundo tópico, ainda segundo ele, é a cultura empresarial, ainda, na sua maioria, enxergando a logística como uma atividade meramente operacional e não estratégica, gerando, assim, ainda muitos processos sem planejamento prévio e trabalhando quase sempre para "apagar incêndios" e não para evitá-lo.

O terceiro tópico envolve a dificuldade da empresa em saber

quais são as reais necessidades de um cliente quanto ao serviço logístico e assim poder adequá-lo ao real nível de serviço oferecido e custo condizente.

O quarto tópico é trabalhar com custos logísticos ainda altos, gerados por ineficiência de processos, falta de integração/colaboração entre departamentos internos de uma organização, fornecedores e clientes e os recursos disponíveis em nosso país.

O quinto desafio é conseguir medir corretamente seus processos e atividades devido à falta de entendimento de alguns parâmetros e custos, bem como, em alguns casos, vencer a própria barreira quanto a apresentar para a empresa e o mercado o real nível de serviço atingido quanto à eficácia e custos envolvidos.

O sexto desafio é o entendimento do que é logística pelos profissionais de outras áreas, fazendo com que muitas vezes tenha que "fazer mágica", por exemplo, para atender a uma solicitação comercial, ou ainda, para abastecer uma linha de produção.

Por fim, o sétimo desafio é a escassez de ensino de qualidade para os profissionais e a condição de poder usufruir isto em grande escala. ■

Comércio

Exterior

Diveo apresenta solução para o setor de logística

A Diveo do Brasil, subsidiária da Diveo Broadband Networks, Inc., provedora de soluções locais de Telecomunicações e TI para clientes corporativos na América Latina, apresenta uma nova solução para o setor logístico.

Trata-se de um serviço que liga o Siscomex - Sistema Integrado de Comércio Exterior a empresas de importação e exportação e permite que estas prestem contas ao governo, com um canal de acesso direto ao SERPRO - Serviço Federal de Processamento de Dados.

"A solução é um diferencial para o mercado, pois torna o sistema de envio de dados mais ágil. O serviço se baseia na contratação de um link, e associa tecnologia avançada, alta velocidade e confiabilidade", explica Antônio Celiberto, diretor da empresa.

No momento, a empresa disponibiliza aos clientes 64 Kbps de velocidade, em redes MPLS, e, para garantir a banda, investiu na própria conexão. O gateway central está alocado em São Paulo e é capaz de conectar filiais em todo o país.

Paletes Matra, A Base Da Sua Logística.

Venda, manutenção e locação de paletes.

MATRA DO BRASIL

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

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

TOPICO
COBERTURAS PARA ARMAZENAGEM

A SOLUÇÃO QUE VOCÊ
ESPERAVA PARA
LOCAÇÃO E VENDA




memorial de cálculo
lona certificada pelo
FALCÃO BAUER
sem necessidade
de fundação
montagem
rápida e segura

24
horas
MANUTENÇÃO



(11) 3846-2510
armazem@topico.com.br
www.topico.com.br

Empilhadeiras

Cascade e Central Peças fazem parceria para oferecer acessórios

A Central Distribuidora de Peças para Empilhadeiras e a Cascade Corporation, que produz acessórios para empilhadeiras (push-pool, garras e outros), acabam de firmar uma parceria, através da qual a primeira empresa passa a distribuir os produtos da segunda, além de fornecer peças e prestar serviços de assistência técnica.

Segundo conta Derik Riester, gerente de negócios para a América Latina da Cascade, a parceria surgiu “através de uma busca que fizemos em uma feira de logística no ano passado, com várias empresas, e o que aconteceu foi que o nosso interesse com o da Central foi mútuo, porque eles têm os mesmos clientes que nós, e isso gera uma grande sinergia.”

Pelo seu lado, Ramatis Fernandes, diretor da Central Peças, acredita que as perspectivas são as melhores possíveis, levando em consideração não só o conceito que a Cascade tem, mas, também, as necessidades de mercado, não só por parte dos distribuidores, mas também do usuário final. “Nós ainda não fizemos nenhum levantamento em termos de números, mas os contatos que temos feito com os distribuidores que estão sendo unidos aos nossos clientes primários têm sido realmente bastante positivos, eles estão bastante satisfeitos com o fato de poderem contar novamente com a Cascade no Brasil. Afinal, a Cascade é a primeira do mundo na sua área, com qualidade inquestionável, tecnologia de ponta. E temos certeza que nós, da Central, não seremos apenas mais um, não seremos mais uma opção, mas, sim, que nós seremos a empresa número um no fornecimento deste tipo de acessório/equipamento para os distribuidores e fabricantes de empilhadeiras no Brasil”, diz Fernandes.

O diretor da Central Peças também informa que a população de equipamentos Cascade no Brasil é grande, mas nunca foi feito um mapeamento, e por isso não se sabe exatamente quais são os modelos existentes. “Muitos equipamentos foram adquiridos no exterior, outros foram adquiridos até mesmo pelo usuário final, então não existe um cadastramento, uma fonte de informação que nos ofereça meios de identificar quais os tipos de equipamentos, os modelos mais popula-



Da esquerda para a direita: Fernandes, da Central Peças, e Riester, da Cascade – incremento no mercado de acessórios para empilhadeiras

res sendo usados e, conseqüentemente, as peças de giro maior para que venhamos a ter à disposição dos distribuidores na nossa prateleira. Nós vamos precisar da colaboração do fabricante e do distribuidor para conseguir identificar esses equipamentos e, também, para nos orientar quanto às peças que devemos ter nas prateleiras. Vai ser um trabalho em conjunto, e eu tenho certeza absoluta que, como o interesse é mútuo, vamos obter resultados, vamos receber um retorno da parte deles dentro do menor prazo possível”, diz ele.

Pelo seu lado, Riester informa que várias empresas multinacionais instaladas no Brasil usam muito os acessórios da Cascade, e de fato a parceria visa manter essa população e aumentar, também, o emprego nas demais empresas. “A nova parceria também busca educar as pessoas sobre como manusear as cargas sem paletes e, assim, obter economia e realizar embarques internacionais em contêineres, através de sleep-shit, usando o push-pool.” Na realidade, a prioridade não é a venda de peças – a peça é a consequência da venda do equipamento em si. Segundo Fernandes, em nível de mercado, acredita-se que por volta de 10% de empilhadeiras vendidas no Brasil utilizam, de uma forma ou de outra, acessórios. Assim, logicamente, com a venda do equipamento haverá necessidade, com o tempo, de peça de reposição, em decorrência de uma manutenção necessária.

Então, a prioridade agora não será somente peça. “Nós estamos mudando um pouquinho o leque dos produtos comercializados pela Central Peças, não limitando somente às peças propriamente ditas para empilhadeiras, mas também abrangendo os acessórios. Então, como já citei anteriormente, iremos precisar da colaboração das empresas, dos nossos clientes para que eles possam nos dizer o que nós devemos ter nas prateleiras para auxiliar, atender às necessidades deles e, conseqüentemente, voltar a fazer com que o nome Cascade seja reconhecido como número um no Brasil, como é o número um no mundo”, informa o diretor.

A intenção é, sem dúvida, oferecer assistência técnica, mas a Central está disposta a oferecer o que for necessário para que a comercialização dos acessórios Cascade se dê no Brasil. “Nós estaremos não só com uma equipe voltada para a venda dos acessórios, mas também com o suporte técnico em nível de especificação, trabalhando em conjunto com os distribuidores. Também contaremos com uma equipe técnica para que venhamos a realizar a instalação desse acessório, caso sejamos requisitados pelos distribuidores, como também a manutenção desse próprio equipamento. Estamos nos estruturando, mas faz parte da implantação da Cascade no Brasil o treinamento, inclusive de profissionais na empresa nos Estados Unidos”, completa Fernandes. ■

Rápidas

Penske Logistics assume controle e operação da Cotia-Penske Logistics

A Penske Logistics, subsidiária integral da Penske Truck Leasing, assumiu o controle e as operações da Cotia Penske, uma joint venture estabelecida com a Cotia Trading em 1998. A nova empresa atuará com a marca da Penske Logistics, terá responsabilidade pelo planejamento, execução e administração de soluções de cadeia de suprimentos (Supply Chain) para seus clientes e continuará a trabalhar com a Cotia Trading como parceiro preferencial de negócios em relação a comércio exterior e oportunidades de logística.

Ulma é especializada em sistemas de armazenagem automática

A Ulma Handling Systems é especializada em sistemas de armazenagem automática e preparação de pedidos, oferecendo uma extensa gama de soluções integradas no âmbito da Distribuição (CD) e da Fabricação Automática (FA). Os sistemas de armazenagem automática desenvolvidos pela empresa envolvem uma análise detalhada do cliente e da possível melhora por via de uma automatização parcial ou total de suas atividades logísticas. O sistema de preparação de pedidos Digital Picking Systems da Ulma está dotado de uma simplicidade e flexibilidade que facilitam a criação de sistemas personalizados e adaptáveis a todo tipo de operações de picking, sorting e de sub-sistemas anexos, em diferentes setores de atividade e compatível com qualquer sistema de controle e de gestão já existente na empresa.

LOCAÇÃO, MANUTENÇÃO E OPERAÇÃO. TUDO PARA MANTER A LUCRATIVIDADE LÁ EM CIMA.

HYSTER

Somov

HYSTER Matrix

- Locação em todo o território nacional - com ou sem operadores
- A maior equipe de operadores do Brasil
- Atuação nas maiores empresas do Brasil
- Produtos Hyster - marca líder de mercado no Brasil
- O maior distribuidor Hyster do Brasil
- O mais tradicional distribuidor Hyster do mundo
- Empresa do Grupo Sotreq - Revenda Caterpillar desde 1941
- Sistemas e processos de última geração
- Completa linha de empilhadeiras - 1,5 a 40 ton. - GLP, Gasolina, Diesel e Elétricas - *GNV sob consulta*

Somov

Soluções em Movimentação de Materiais
GRUPO SOTREQ

Rua Santo Eurilo, 296 CEP 05345-040 Jaguaré - São Paulo - SP Tel.: (11) 3718-5090 Fax: (11) 3766-4390 www.somov.com.br

Gestão Logística

Vale do Rio Doce e Copebrás assinam contrato para abastecimento de rocha fosfática e enxofre

A Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) e a Companhia Petroquímica Brasileira - Copebrás, do grupo Anglo American, a terceira maior mineradora diversificada do mundo e a segunda maior indústria de fertilizantes do Brasil, acabam de assinar um contrato de gestão logística.

O novo acordo prevê que a CVRD passa a ser a responsável pelo sistema logístico para o abastecimento de rocha fosfática e enxofre das unidades produtoras da Copebrás em Catalão, GO, e Cubatão, SP. Toda a gestão de estoques das plantas do cliente também ficará a cargo da CVRD. “O contrato prevê a movimentação anual, por ferrovia e rodovia, de cerca de 750 mil toneladas de produtos em duas rotas principais. Uma inclui o fluxo de cerca de 590 mil toneladas de rocha fosfática de Catalão para Cubatão, onde será fabricado o fosfato para uso geral. A outra rota é o retorno com enxofre, carregado no Porto de Santos e transportado até Catalão, cuja unidade também irá produzir o fosfato. Neste sentido,

é previsto o transporte de 160 mil toneladas por ano”, afirma Cléber Lucas, gerente geral de agricultura da CVRD.

Ainda segundo ele, o contrato tem previsão de três anos e um valor estimado de R\$ 100 milhões. “Naturalmente existe perspectiva de renovação e ampliação deste contrato, principalmente se levarmos em consideração que a Copebrás tem planos de expansão e nós poderemos agregar outros serviços”, diz Lucas.

O gerente geral também informa que o contrato prevê a gestão do fluxo logístico da Copebrás, envolvendo controle de estoque nas duas unidades e na mina e gestão do transporte rodoviário e ferroviário, sob uma ótica de otimização dos ativos empregados.

“A CVRD será responsável pelo transporte, tanto rodoviário quanto ferroviário. No caso do rodoviário, vamos operar com o nosso parceiro regular, a Transserrano, enquanto que o transporte ferroviário será feito pela Ferrovia Centro Atlântica (FCA), do próprio grupo CVRD”, completa o gerente. O contrato deve tirar 120 toneladas de carga das rodovias que ligam São Paulo a Goiás.

Pelo seu lado, Nelson Pereira dos Reis, presidente da Copebrás, espera que agora os riscos de abastecimento acabem. Afinal, segundo ele, a crise no setor ferroviário obrigou a indústria a transportar por caminhão 50% da demanda de fosfato para a fábrica de Cubatão, volume que foi reduzido para 20% nos últimos anos. ■

Rápidas

Trevisan otimiza resultados de logística na DHL Solutions

A Trevisan, especializada em tecnologia móvel, acaba de implantar na DHL Solutions o sistema J-Delivery, para informar baixas automatizadas de entrega e coleta, agilizando a troca de informações e disponibilizando aos clientes resultados rápidos e seguros. O sistema J-Delivery, que serve para automação de equipes de logística, permite roteirização de entregas, conferência de mercadorias, coleta de estatística de entrega, acompanhamento de quilometragem e despesas, além da coleta de dados financeiros das operações. A retaguarda do J-Delivery oferece os recursos necessários para administrar e otimizar todos os tempos envolvidos no processo de coleta e entrega de cada equipe de campo.

Modus é especializada em Supply Chain

A Modus é uma consultoria especializada em logística e Supply Chain, focada no desenho, implantação e otimização de processos da cadeia de abastecimento. Tem mais de 20 anos de experiência no mercado e é dirigida por Marcos Isaac.

GFMI Software lança nova versão de Roteirizador Delivery WEB

A GFMI Software está lançando a nova versão do Delivery WEB para América do Sul, recebendo a malha rodoviária completa da América do Sul para somar a base cartográfica do Brasil, que conta hoje com quase 19.000 mil localidades, passando a ter aproximadamente 25.300 localidades. A nova versão também deverá contar com mapas urbanos de algumas cidades brasileiras, permitindo ao usuário realizar a roteirização urbana integrada com a roteirização rodoviária. É importante destacar que a roteirização é integrada, inclusive entre países.



Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade

Recomendado pela ABIQUIM



TRANSPORTE
Você merece um gerenciamento de transportes que sabe onde que chegar.

Qualidade em elevação

Depto. Comercial
(11) 3693-7288
www.brucai.com.br

BAUCAI logística
transportes armazenagem e distribuição

NOSSO COMPROMISSO COM A SEGURANÇA, QUALIDADE E MEIO AMBIENTE, TEM UMA RAZÃO DE SER: "EXCEDER A EXPECTATIVA DO CLIENTE"



ARMAZENAGEM
Uma gestão moderna faz mais pela sua logística industrial.

DISTRIBUIÇÃO
Só o melhor gerenciamento de riscos pode deixar você despreocupado.



Gestão de Armazéns

Cervejaria Petrópolis e Direct Parcel Service adotam sistema da Techwork

Embora operando em setores completamente distintos, a Cervejaria Petrópolis, produtora das cervejas Itaipava e Crystal, e a Direct Parcel Service, uma empresa de logística especializada em entregas expressas de até 50 kg, têm algo em comum: ambas utilizam o sistema de gestão de armazéns Autolog, desenvolvido pela Techwork.

Segundo explica Cassio Roberto de Paula, gerente de logística da Cervejaria Petrópolis, o Autolog consiste na utilização de um coletor de dados, através de um sistema de radiofrequência, que tem por finalidade coletar as informações da numeração de cada barril através de uma etiqueta de código de barra que é única para cada ativo. “A leitura de cada barril é executada em cada parte do processo de produção (entrada de estoque vazio/produção/estoque cheio/revendedor/PDV). Este ciclo termina no retorno do barril à fábrica”, diz Cassio.

Por sua vez, Tiago Faus Queiroga, gerente de logística da Direct Parcel Service, diz que o Autolog permite o gerenciamento de todas as movimentações de estoque - abrangendo desde o controle de portaria até a formação de kits para expedição -, controles fiscais das operações de um armazém geral e apuração de faturamento dos serviços prestados. “Através do Autolog e utilizando tecnologia de código de barras e radiofrequência temos o rastreamento dos pedidos em todas as fases do processo em tempo real”.

Fatores

Referindo-se aos fatores considerados para a escolha deste sistema, Cassio, da Cervejaria Petrópolis, diz que o principal foi que tinham urgência em encontrar um sistema que permitisse controlar a entrada e saída dos barris - já que, em 2004, foi desenvolvido um projeto para entrar no segmento de distribuição de chope para bares e restaurantes - antes de dar início à operação. “O barril é um ativo caro, cujos prejuízos com avarias e extravios podem comprometer os lucros de toda a operação.”

Já Queiroga, da Direct Parcel Service, diz que este sistema foi escolhido porque, em primeiro lugar, buscavam uma empresa com expertise em soluções pautadas em tecnologia de código de barras e radiofre-

quência, pois já operavam em ambiente Wireless. “Por fim, também fizemos a escolha pela aderência do software às nossas necessidades como operador logístico multiclientes e pelo custo.”

Mudanças

Sobre o que precisou ser mudado na empresa para a implementação do novo sistema, o gerente de logística da Cervejaria Petrópolis pondera que não foram geradas grandes mudanças. A tarefa com que mais se preocuparam foi repassar, com bastante clareza, os objetivos do uso da ferramenta e as vantagens que este controle geraria para a administração do patrimônio da empresa.

“Porém, é preciso destacar que a falta de mão-de-obra com conhecimento na utilização de um equipamento como o coletor de dados, totalmente sensível, causou algumas mudanças na equipe de controle (pátio). Pessoas que eram tidas como muito boas no controle da caneta não tinham a mínima intimidade para utilização nos coletores. Com isto, tivemos que trabalhar, além do treinamento para uso da ferramenta, com a questão da cultura, mostrando aos nossos funcionários que eles seriam capazes de conduzir a ferramenta”, afirma Cassio.



Queiroga, da Direct Parcel Service:
“segurança de que todos os serviços prestados serão faturados”

“Realmente, do ponto de vista operacional, não precisamos fazer nenhuma mudança para implementação do novo sistema. Tínhamos ciência que, para poder oferecer os serviços de fulfillment (recebimento, armazenagem, picking, packing e expedição) com o mesmo domínio sobre todas as movimentações já obti-

do nas operações de entrega, era de fundamental importância partimos do zero com o suporte de uma ferramenta tecnológica, no caso o Autolog”, acrescenta, por sua vez, o gerente de logística da Direct Parcel Service.

Ainda segundo Queiroga, o único problema enfrentado na implantação, e que ele prefere chamar de customização necessária, estava diretamente relacionado à característica de clientes da empresa, como alto volume de movimentações de um mesmo item para diferentes destinatários.

“Inicialmente, o software estava programado para que a cada pedido fossemos realizar o picking e preparação, sendo que se fizéssemos de forma consolidada aumentaríamos nossa produtividade (redução do tempo de deslocamento). Para alcançar tal objetivo, foi desenvolvida uma ferramenta que permite realizar ‘ondas de picking’, ou seja, uma primeira onda consolidada, encaminhando os produtos para a linha de packing, e uma segunda onda, pedido a pedido”, explica o gerente da Direct Parcel Service.

Benefícios

Referindo-se aos benefícios alcançados com o Autolog, Cassio, da Cervejaria Petrópolis, diz que foi de que toda a entrada e saída dos ativos passaram a ser registradas em um banco de dados, permitindo o monitoramento em tempo real. “Por meio do Autolog, viabilizamos a distribuição de chope em tempo recorde e conseguimos prevenir as possíveis perdas, e hoje temos o resultado esperado, ou seja, todo controle do patrimônio. Com este monitoramento conseguimos garantias de que nossos produtos estão sendo oferecidos sempre dentro do prazo de validade estabelecido.”

Já Queiroga, da Direct Parcel Service, diz que, sem dúvida, o maior benefício obtido foi a tranquilidade e a segurança em estender o portfólio de serviços da empresa, conscientes da confiabilidade e controle sobre todas as movimentações, além de toda gestão dos estoques com controle de endereçamento e lotes, lógica de movimentação (Curva ABC) e controle fiscal, “sem falar na segurança que todos os serviços prestados serão devidamente faturados”. ■

Garantimos mais
que logística, agora
também na Espanha



Ocean
Air
Road



www.maclogistic.com



(55 11) 5572-1881 - SÃO PAULO
(55 19) 3256-6555 - CAMPINAS
(55 21) 2260-7829 - RIO DE JANEIRO
(55 31) 3261-2665 - BELO HORIZONTE
(55 27) 2122-1777 - VITÓRIA
(55 51) 3022-7373 - PORTO ALEGRE
(55 41) 3019-0196 - CURITIBA
(55 47) 3045-7373 - ITAJAÍ
(55 71) 3113-2570 - SALVADOR

Informe publicitário

BRASIF RENTAL CRESCCE NOS SETORES DE LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS E VENDA DE SEMINOVAS

EMPRESA VENDE MÁQUINAS SEMINOVAS COM POUCUÍSSIMO TEMPO DE USO. E, RECENTEMENTE, LOCOU A SUA MILÉSIMA MÁQUINA, ALÉM DE TER ABERTO FILIAL NA REGIÃO SUL DO PAÍS.

ESPECIALIZADA NA LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS E NA VENDA DE EQUIPAMENTOS

oriundos de sua própria frota, a Brasif Rental apresenta uma estratégia de vendas de máquinas seminovas cuja principal característica é o pouco tempo de uso destas máquinas.

“O grande diferencial da Brasif no mercado é a venda de máquinas com 12 a 18 meses de uso. São máquinas que saíram da frota de locação, foram assistidas durante toda sua vida por técnicos da Brasif treinados em fábrica, utilizando peças e insumos de qualidade garantida e especificados pelo fabricante. Portanto, são equipamentos com todo histórico e controle de manutenção, propiciando grande confiabilidade ao cliente. E a Brasif Rental garante ampla disponibilidade de equipamentos em filiais espalhadas por diversos Estados brasileiros”, diz Maurício Amaral, diretor da empresa.

Ele também informa que as principais vantagens desta estratégia de vendas estão na disponibilidade e confiabilidade dos equipamentos, tendo em vista sua garantia de origem e procedência, já que são equipamentos de marcas líderes no mercado, como Hyster e Case. “Outra vantagem é a possibilidade de pagamento com uso de financiamento. A Brasif tem a possibilidade de transferir o FINAME para o cliente, respeitando as regras colocadas pelos agentes financeiros.

Não conhecemos outra empresa no mercado que trabalhe com o conceito da Brasif, ou seja, disponibilização de equipamentos com pouco tempo de uso e com possibilidade de financiamento via transferência de FINAME”, afirma o diretor.



Da esquerda para a direita: Reis, gerente operacional, e Amaral, diretor, ambos da Brasif Rental

MILÉSIMA MÁQUINA

Alisson Reis, gerente operacional da Brasif, diz que a empresa também está comemorando a locação da sua milésima máquina, uma empilhadeira Hyster H55XM GLP, de 2,5 toneladas e a gás, locada pela Unidade Taubaté da Volkswagen do Brasil. Segundo Almir Roberto Soares, supervisor da Unidade Volkswagen Taubaté, as vantagens de ser cliente da Brasif Rental são muitas.

“Temos produto de alta tecnologia, assistência técnica 24 horas e despesa fixa por mês. Além disso, a manutenção de 100% dos equipamentos está

nas mãos de quem tem know-how do equipamento. Também temos uma relação muito boa com toda a equipe da Brasif, desde o mecânico, que atua internamente aqui na unidade, até a área de pós-venda, além de contarmos com uma grande flexibilidade de solicitar mais equipamentos ou tirar equipamentos da produção, dependendo da oscilação do mercado. São equipamentos bons, com preço compatível com a qualidade oferecida. Aliás, tudo o que precisamos em termos de equipamento a Brasif dispõe, ou seja, ela oferece um leque de produtos completo, que satisfaz todas as necessidades, além de termos uma renovação anual da frota”, diz Soares.

Ele também destaca que a Unidade Taubaté da Volkswagen é cliente da Brasif há, aproximadamente, dois anos, tendo chegado até ela através de cotação de mercado, quando a empresa de locação se destacou tanto na qualidade dos produtos oferecidos quanto nas suas condições comerciais.

FILIAL SUL

Prova do crescimento da Brasif Rental é a recém-inaugurada filial Sul, sediada em Porto Alegre, RS.

Os motivos da abertura de filial Sul foram estar mais próximos e ganhar agilidade no atendimento dos mercados gaúcho e catarinense que, juntos, representam, aproximadamente, 12% do PIB nacional.





Quanto aos resultados alcançados, “por estar ávido por serviços de locação de equipamentos prestados por uma empresa com o know-how e a reputação da Brasif Rental, o Sul tem dado uma resposta além das expectativas. A receptividade ao nosso modelo inovador é muito grande. Não é comum nesse mercado a locação de equipamentos novos em todos os contratos e renovação da frota com até 18 meses. É justamente esta proposta de equipamento sempre novo que viabiliza e faz o diferencial do nosso negócio. Além disso, essa estratégia de renovação nos remete a outro negócio que está muito aquecido: a venda de seminovas com padrão de qualidade Brasif que, tecnicamente, é comparável ao equipamento novo e com um preço muito competitivo. O equipamento com selo ‘seminova Brasif’ é o produto ideal para o cliente que ainda não tem a cultura da locação”.

A análise é de Jefferson Ferro Puccinelli, gerente da Brasif Rental – Filial Sul, segundo o qual a expectativa do potencial desta região tem se confirmado com a quantidade de negócios que estão sendo gerados num espaço de tempo tão pequeno.

Sobre as expectativas quanto ao mercado do sul, o gerente da Brasif Rental informa que a locação de equipamentos cresce desenfreadamente no Brasil e ainda há muito por crescer. Essa tendência também é muito acentuada no Sul.

“A terceirização da frota evita a imobilização de capital e possibilita a contabilização das despesas de locação na dedução do imposto de renda, além de permitir a programação de gastos e evitar ‘surpresas’ com custos não-programados de manutenção. Essas razões estão levando as grandes indústrias a terceirizar a frota e focar a energia no seu ‘core business’. Aliás, em várias situações, temos auxiliado nossos clientes a calcular e mensurar as vantagens da locação comparativamente à aquisição do equipamento. Nossa área contábil tem expertise nesse assunto e isso pode ser solicitado gratuitamente, pois temos satisfação em auxiliar o cliente a tomar a decisão mais adequada à sua realidade. Por sua vez, o Sul é um pólo industrializado, com cultura técnica e administrativa, onde a tendência da terceirização da frota tem se mostrado bastante acentuada”, afirma Puccinelli.



Puccinelli: Diferencial é a locação de equipamentos novos

Referindo-se ao diferencial desta filial, ele avalia que é o modelo estratégico da locação de equipamentos novos, em todos os contratos, com a renovação da frota com até 18 meses. “Além, é claro, da apresentação de um produto até então não disponível no mercado e, hoje, muito disputado pelo cliente que prefere ter a própria frota: a seminova com padrão de qualidade Brasif. Nosso padrão de atendimento e preocupação com a satisfação do cliente nos permitem dizer que levamos ao cliente uma ‘solução’ para a sua frota de equipamentos.”

Sobre as metas da Brasif em relação à abertura de novas filiais, Amaral, diretor da empresa, informa que elas incluem estar mais próximos de mercados onde, antes, não atuavam ou estavam distantes, de forma que seja viabilizado o crescimento da empresa, mantendo a tradicional qualidade que o nome Brasif representa.

“A Brasif está totalmente disposta a abrir novas filiais em outros Estados. Esta ação depende, basicamente, de uma percepção de necessidade embasada por estudos de viabilidade e adaptação ao mercado. Nos últimos dois anos, a Brasif abriu filiais em Macaé, RJ, Campinas, SP, e Porto Alegre, RS”, completa Amaral.

**MAIS INFORMAÇÕES PELO
TEL.: 0800 709 8000**



Operadores Logísticos

Como escolher?

Que fatores considerar?

Parceiros fundamentais de diversas empresas, os operadores logísticos são, hoje, também responsáveis pelo sucesso comercial destas empresas. Daí que a escolha dos mesmos deve ser criteriosa.

Considerados partes integrantes de seus negócios por diversas empresas, os operadores logísticos são, hoje, fundamentais para que estas mesmas empresas ganhem espaço no mercado, fazendo seus produtos chegarem aos locais certos no momento certo e na quantidade certa.

Por isso, a escolha destes parceiros deve ser bastante criteriosa, sob pena de, se errada, acabar fazendo com que a empresa contratante perca negócios e espaço no mercado.

Daí o motivo desta reportagem especial. Nela, especialistas representantes de operadores logísticos mostram como escolher e que fatores considerar.

“A principal avaliação deve ser em relação aos valores que serão agregados. O operador logístico deve ser capaz de prever todas as alternativas possíveis, e prover todos os recursos necessários, ou seja, os fatores decisivos hoje são uma área de projetos focada na melhoria contínua da qualidade e na redução contínua de custos, capaz de avaliar e reavaliar os processos, e uma área de tecnologia da informação, capaz de fornecer a todos os envolvidos informações, análises e controles em tempo real. Hoje, o

fluxo de informações é tão importante quanto o fluxo de produtos”, avalia Cleber Carvalho, gerente de planejamento estratégico da Binotto.

Já a análise de Edson Depolito, diretor comercial da Brucai Logística vai por um outro caminho. Segundo ele, o caminho é desenvolver uma avaliação de competência técnica e operacional, comprovando sua filiação a entidades como ABML – Associação Brasileira de Movimentação e Logística e/ou NTC&Logística – Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística.

Ainda segundo o diretor comercial, é preciso considerar, também, a principal região de atuação e a postura ética do operador logístico, como a comprovação efetiva de sua transparência documental, fiscal e tributária, assim como sua capacidade de investimentos, não esquecendo de tomar referências do mercado quanto à acuracidade na gestão dos estoques e no nível de serviços de distribuição.

“Realmente, é preciso analisar o campo de atuação do operador, como unidades da federação onde o mesmo está localizado, tempo de vida de sua frota, quais são seus clientes e consulta aos mesmos”, completa Oscar Cesar Bevilacqua, diretor geral da Exact Time Transporte.

“Considerar a possibilidade de contrato-compromisso por no mínimo 3 anos é desejável e necessário para que o devido envolvimento de cada parte aconteça de fato, trazendo, assim, equilíbrio e comprometimento com um sentimento de colaboração mútua, e não de um simples comprar ou vender”, completa Depolito, da Brucai.



Oliveira, da Starlog: é preciso estabelecer o nível de serviço que se deseja

Esta última afirmação tem a ver com o que pensa Paulo Roberto Guedes, superintendente operacional e administrativo da Armazéns Gerais Columbia.

Afinal, segundo ele, considerando-se, sempre, que o sucesso das empresas dependerá da integração com seus fornecedores e clientes, isto é, de um processo de logística integrada e eficaz, os operadores logísticos, no desempenho de suas funções, deverão ter possibilidade de acesso aos avanços da tecnologia de informação relacionada à cadeia de suprimentos e abastecimento, já que a melhoria dos serviços e a redução de custos estão intimamente ligados à essa competência; condições de oferecer serviços personalizados, mesmo que em alguns itens, como embalagens, armazéns e equipamentos de transporte, por exemplo, haja padronização; condições para oferecer suportes nas áreas de logística, comercial e tecnológica; recursos sempre disponíveis (financeiros, humanos, tecnológicos e materiais) e condições de reali-

zar investimentos quando necessários, seja na montagem de um novo armazém, de um novo sistema de comunicação ou na gestão de estoques; condições de oferecer a multimodalidade como forma principal de redução dos custos do transporte; condições de realizar alianças, fusões e aquisições, de tal forma a atender, global ou regionalmente, as demandas futuras na totalidade da cadeia de abastecimento; condições de estabelecer um conjunto de normas e procedimentos (e convencer o cliente para tal) que, claramente, obrigarão seus clientes a rever toda a organização, pois os impactos ocorrerão nos campos estrutural, tecnológico e comportamental - neste ponto, treinamento passa a ter importância fundamental -; manter seus executivos e profissionais sempre atualizados e com níveis altos de formação teórica e conceitual, isto é, com muita capacitação para o exercício das atividades de logística integrada; entender, claramente, que as palavras-chave para o seu cliente são melhoria de processos e agregação de valores e que, resumidamente, deverão ser muito mais eficientes e melhores do que seus próprios clientes, sempre e quando forem terceirizar seus serviços.

“Acredito que sejam muitos e complexos os fatores a serem ponderados. Eu particularmente considero que capacidade de investimentos, know-how demonstrado pelo trinômio pessoas, processos e tecnologia e compromisso com o cliente são fatores decisivos”, avalia, por sua vez, Guilherme Severino, gerente de desenvolvimento de negócios da Menlo Worldwide Logística do Brasil.

Monica Canova Passos, gerente comercial da Metro-

politan Logística Comercial, Leandro Pereira, gerente comercial da Expresso Nepomuceno, e Paulo Augusto Vieira Machado Sarti, diretor de desenvolvimento de negócios Penske Logistics, fazem uma lista dos fatores a serem considerados na escolha do operador logístico: experiência e tempo de mercado; robustez e solidez da empresa; portfólio de clientes; custos competitivos aliados a qualidade e eficiência operacionais; flexibilidade e agilidade operacional; qualificação da mão-de-obra; estrutura de atendimento e contingência; tecnologia existente; certificação no Sistema da Qualidade ISO 9001:2000; know-how; conhecimento do segmento/negócio do cliente; experiência com operações similares; equipe com experiência em desenvolvimento de sistemas e adaptação do software e monitoramento de todas as etapas do processo através do código de barras; e equipe para desenvolvimento de projetos logísticos.

“A escolha deve ser criteriosa, mantendo respeito aos quesitos de uma compra técnica. É importante considerar também que, quando se contratam serviços logísticos, está se comprando um relacionamento e, de preferência, de médio a longo prazo. Assim,



Carvalho, da Binotto: fluxo de informações é tão importante quando o de produtos



Pimentel Filho, da Ryder: mercado demanda por distintas soluções de logística

como em um casamento, é fundamental considerar as afinidades comerciais, portes de negócios, experiência no produto, estrutura, etc.”, diz Sergio L. Fleck, diretor da Ouro e Prata Armazéns e Serviços Logísticos.

Ele afirma, ainda, que o mais importante é a estrutura operacional, a capacidade de absorver a demanda e efetivamente operacionalizar o serviço. “Serviços logísticos embasados apenas no gerenciamento e/ou na capacidade de organizar relacionamentos com diferentes provedores, ou seja, meio quarterizando tudo, sempre correm um alto risco de administrar conflitos comerciais, gerando uma dificuldade adicional de relacionamento entre o operador e o contratante. Não é fácil trabalhar e concensar vaidades, interesses, ambições, políticas de crescimento e até culturas empresariais. No campo dos projetos e das idéias, até que vai, tudo parece se encaixar com facilidade. Mas na hora de fazer funcionar, de cada um tocar bem a sua parte e integrar o processo, vira uma Torre de Babel”, completa o diretor da Ouro e Prata.

Já Adolfo Pimentel Filho, gerente geral de Desenvolvimento de Negócios da Ryder Logística, pondera que o mercado demanda por distintas soluções de logística que requerem especializações igualmente distintas. Assim, ele coloca uma série de perguntas a serem feitas. A operação a ser terceirizada seria no suprimentos de empresas de manufatura (logística inbound), seria na operação de Centros de Distribuição e/ou logística interna ou na distribuição de produtos acabados até o consumidor final (logística outbound)? Quais operadores possuem capacitação comprovada na prestação destes serviços? Quais tecnologias de controle de movimentações de materiais seriam desejáveis para gestão da operação e quais operadores possuem tal expertise? Em quais regiões do País serão prestados tais serviços e quais operadores logísticos já possuem infra-estrutura operacional para a prestação destes serviços? O operador logístico a ser contratado possui solidez financeira para apoiar adequada-



Guedes, da Columbia: sucesso da empresa depende de uma logística integrada

mente o projeto de terceirização logística? Como os atuais clientes do operador logístico consultado classificam os serviços por ele prestados?

“É aconselhável levar-se em conta, principalmente, a competência e a experiência do operador logístico, ambas associadas à capacidade de investimento. Na hora de escolher um operador logístico, deve-se levantar a qualidade dos serviços prestados, a

carteira de clientes com operações similares e, por fim, custos compatíveis para a operação”, resume Helder Jaime Lazzarin, coordenador técnico-comercial da Servilog - Armazéns Gerais e Logística.

Já Vanderlei Cardoso de Oliveira, gerente de logística da Starlog Operador Logístico, ensina que, primeiramente, é preciso estabelecer o nível de serviço que se deseja, dentro das necessidades e possibilidades, e, a partir daí, escolher um operador que se adeque às suas operações e que ofereça uma estrutura para atendimento, avaliando sempre a relação custo-benefício. Também é fundamental atentar para aspectos como experiência, eficiência, tecnologia, instalações, formação de parcerias, equipes de suporte, disponibilidade de recursos, competência e o controle de operações.

“Logicamente, deve-se analisar a saúde financeira do operador logístico, pois é preponderante para garantir a estabilidade junto ao processo, seguindo verificar a atuação e participação no mercado para se certificar da

capacidade do operador e, por fim, infra-estrutura e valores. Resumidamente, seriam estes os princípios básicos para uma boa escolha de um operador logístico”, diz Patricia Centurião, do departamento comercial da TCM Logística & Transportes.

Por último, Anderson Salmazo, gerente de projetos especiais do Grupo TPC – Operador Logístico, afirma que a escolha do operador logístico, que deverá ser o responsável por todas as etapas do processo logístico, e que pode contemplar desde o transporte de matéria-prima até a entrega do produto ao cliente final, incluindo até mesmo processos de quarterização de parte da cadeia, a exemplo da área de transportes, tem como principal objetivo a redução dos custos, agilização de procedimentos, ganho de tempo, aumento da competitividade e diferenciação no seu mercado de atuação, portanto, é um procedimento estratégico e decisivo para os resultados das empresas.

“Dessa forma, o processo de seleção do novo parceiro comercial que terá atribuições tão es-

tratégicas não pode obedecer, somente, ao critério de menor preço dos serviços. Devem ser considerados todos os serviços e os ganhos que serão obtidos com o nível de serviços do operador logístico”, diz Salmazo.

Assim, no processo de seleção, o contratante deve definir qual o nível de importância dos serviços oferecidos pelo operador logístico para o seu negócio, e promover a avaliação de itens como os já citados.

“Finalmente, a contratação de uma empresa especializada, consolidada e com capacidade de acompanhamento da evolução do mercado deve proporcionar mais segurança para que o contratante se dedique à sua atividade fim, sem se preocupar com o gerenciamento de fluxos de materiais, peças, transporte de mercadorias, armazenagem e controle de estoque, entre outros, pois o operador logístico é quem deve ter o pessoal qualificado e capacitado, assim como toda a tecnologia disponível para prestar este serviço”, completa o gerente do Grupo TPC. ■






Um estoque de idéias em soluções para logística e armazenamento

Racks Empilháveis	Check-outs
Block Pallet Desmontável	Caixas Padrão de Medição
Drive-in Drive-thru	Estantes e Bancadas
Porta-Pallet's	Mezanino e Divisória
Protetores de Coluna	Estruturas Cantilever
Gôndolas e Balcões	






www.agraastro.com.br

AGRA

ASTRO

Av. Major Pinheiro Fróes 2207 - Suzano SP

Fone (11) 4748-6222

e-mail: agra@terra.com.br
agra@oste.com.br

Gerenciamento de Frota e Rastreamento

Softwares, sistemas e equipamentos oferecem vários recursos

São vários os recursos oferecidos, tanto que, quando avaliam as perspectivas, os especialistas falam em ampliação de uso e maior segurança.

É óbvio que os softwares para o gerenciamento de frotas, assim como os equipamentos e sistemas para rastreamento, apresentam tecnologia de ponta e, por outro lado, exigem o emprego de mão-de-obra especializada, além de, cada vez mais, oferecerem novas opções de uso.

Daí realizarmos esta matéria especial, onde os especialistas apontam as perspectivas de mercado e como escolher os softwares e os equipamentos e sistemas para rastreamento.

Participam desta matéria Renato Ferreira, coordenador de aplicações da Alfatest Indústria e Comércio de Produtos Eletrônicos; Hélio Kairalla Bahmdouni, diretor comercial da Controlsat; Henrique Ribeiro, gerente de marketing da OmniLink Tecnologia; Rui Alencar, diretor da Routing Systems; Sérgio Mendes, gerente comercial e operacional da SeeComm; e Tarcísio Tito Salgado, diretor da unidade de negócios - produtos lógicos - da Store Automação.

Perspectivas quanto aos softwares

LogWeb: Quais as perspectivas de mercado com relação aos softwares para gerenciamento de frotas?

Ferreira, da Alfatest: Ser algo mais do que a simples localização do veículo e situação da carga, diagnosticar remotamente problemas mecânicos antes de acontecerem, cruzar informações de previsto versus realizado, controle dos pneus e temperatura da carga.

Bahmdouni, da Controlsat: Com a democratização da Internet e o aumento de banda de acesso, proporcionando a transmissão de dados em alta velocidade, a maioria das empresas está rumando para sistema via internet.

Alencar, da Routing: As empresas estão investindo em software à medida que percebem os resultados em empresas similares. Tem crescido, igualmente, a oferta de produtos TMS e roteirizadores, tanto desenvolvidos no Brasil como importados. O software



importado nem sempre está preparado para atender a todas as necessidades fiscais dos usuários, assim os desenvolvedores brasileiros têm melhores oportunidades, criando ou complementando o software importado. Ao mesmo tempo, a complexidade de colocar soluções de diferentes fornecedores em um só ambiente, fácil para o usuário final, torna-se um pesadelo para o pessoal da informática. O mercado está em crescimento, tanto em número de compradores como de vendedores.

Mendes, da SeeComm: Existem empresas que disponibilizam o software ou a Web para o cliente, porém o mesmo vai "engessado", já que permite ao cliente ter a visualização só do veículo. Mas, hoje já temos no mínimo duas grandes empresas de rastreamento que estão com o mesmo raciocínio da SeeComm, ou seja, disponibilizar bons softwares e dar permissões para o cliente fazer todo o seu mapeamento de rota.

Salgado, da Store: As perspectivas são as melhores possíveis, visto que o mercado exige das empresas, sejam elas transportadoras ou uma organização que possui frota própria, agilidade e dis-

ponibilidade de informações para uma rápida e eficiente tomada de decisão, além de uma ferramenta que controle os custos da operação. E isto só se consegue com um sistema integrado de gestão de frotas.

Perspectivas quanto ao rastreamento

LogWeb: Quais as perspectivas de mercado com relação aos equipamentos/sistemas para rastreamento?

Ferreira, da Alfatest: Integrar informações de carregamento com situações de risco de roubo e acidente, aprimorar ainda mais a estabilidade do hardware/software, mapear a rede de serviços e assistência 24 horas, para segurança e conforto do condutor.

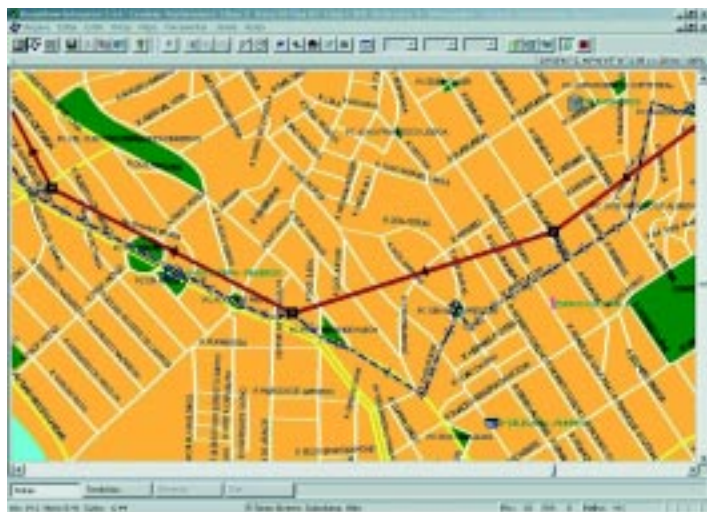
Bahmdouni, da Controlsat: Devido ao crescente aumento da cobertura celular no país, cada vez mais os equipamentos com comunicação Dual ou GSM/GPRS estão ganhando o mercado.

Ribeiro, da OmniLink: Infelizmente, o roubo de carga tem aumentado em nosso país. A segurança nestes casos é baseada em um tripé: pessoas, procedimentos e tecnologia. A tecnologia que auxilia as empresas na questão do roubo de cargas envolve os sistemas de rastreamento. A expectativa do mercado tem sido por equipamentos que aumentem a segurança, aliando maior cobertura e maior eficiência. Em outras palavras, o mercado espera dos rastreadores que estes estejam mais tempo "no ar", se comunicando com a central, e que ofereçam novas ferramentas para auxiliar nos procedimentos de combate ao roubo de

carga. Tudo isso com redução de custos, principalmente os de comunicação, o maior desafio quando se aumenta a cobertura dos sistemas de rastreamento. O mercado também começa a demandar que os sistemas de rastreamento ofereçam integração dos sistemas de informática da empresa, de tal forma que os programas de pedido, faturamento e roteirização possam ser integrados no rastreador, auxiliando-os em sua configuração de alvos, cercas, rotas e relatórios de entrega, tudo em nome de maior eficácia operacional e logística.

Mendes, da SeeComm: Quando a SeeComm começou com rastreamento veicular, existiam no mercado nacional em torno de 30 empresas. Porém, hoje, este número gira em torno de mais de 300 empresas. O mercado é muito bom, mas o cliente tem que sempre verificar a empresa que está contratando para cuidar da sua frota/produtos

Salgado, da Store: As perspectivas são boas, pois, além do aspecto da localização da carga - por exemplo, para planejamento da matéria-prima para abastecer a linha de produção e abastecimento do produto em uma rede de supermercado, entre outras - existe, também, o aspecto de segurança.



Escolha do Software

LogWeb: Como escolher os softwares para gerenciamento de frotas? O que considerar?

Ferreira, da Alfatest: Verificar as informações que precisam estar disponíveis em tempo real no decorrer do transporte. Verificar no mercado quem melhor atende às necessidades – inclusive integração com outros sistemas; considerar a possibilidade de personalização no atendimento, a fim de desenvolver uma parceria que evolua o relacionamento a cada necessidade detectada (CRM).

Bahmdouni, da Controlsat: Dez itens podem ajudar na escolha do software de gerenciamento de frotas: O software cumpre os requisitos pedidos? Segurança do software. Confiabilidade na comunicação. Qual é a escalabilidade? Como é a integração com sistemas de terceiros? Avalie a empresa produtora do software. Que tipo de licença o produto tem? Como são as atualizações? Qual o nível de suporte técnico e manutenção? Condições legais, quais as garantias estabelecidas? O preço deve ser o último fator de avaliação.

Alencar, da Routing: As empresas devem considerar as características de sua operação. As necessidades de cada segmento são diferentes, assim como o tamanho e o grau de cultura interna de cada empresa. Usam frota própria, transportadores autônomos, transportadoras ou operadores logísticos? Olhem as experiências bem-sucedidas (e as mal-sucedidas também) de empresas de mesmo porte e segmento. Investir em treinamento constante de funcionários é questão principal. Não é possível implementar uma solução que deu certo em outras empresas se encontrarmos resistências culturais, como a falta de conhecimento sobre os benefícios e as vantagens da ferramenta – o que gera medo e desconfiança. Um consultor independente, com experiência no assunto, sempre será um importante auxiliar na escolha do software.

Mendes, da SeeComm: Verificar se o mesmo não é “engessado” e se fácil de utilizar os recursos oferecidos, porém levar sempre em consideração se o software é próprio da empresa.



Ferreira, da Alfatest: Software também precisa diagnosticar problemas mecânicos

Salgado, da Store: Primeiramente, a empresa tem que definir quais os processos mais importantes que ela gostaria de resolver e/ou otimizar com a aquisição de um sistema de gestão da frota. O passo seguinte é pesquisar no mercado as empresas que oferecem estes produtos. Solicitar apresentação do software e escolher a que melhor

atenda às necessidades específicas (processos mais importantes identificados na fase anterior). Fazer visitas às empresas que já utilizam este produto. Efetuar um test-drive. Além dos passos acima, tomar referências do fornecedor do software. Estes fatores também valem para a escolha dos equipamentos/sistemas para rastreamento.

Escolha do rastreamento

LogWeb: Como escolher os equipamentos/sistemas para rastreamento? O que considerar?

Ferreira, da Alfatest: Verificar no mercado quem já utiliza e qual a opinião, velocidade/periodicidade na comunicação, custo benefício, garantia das informações, homologação por entidades especializadas, nacionais e internacionais, aprovação pelas seguradoras, corretoras de seguro e gerenciador de risco especializado.

Bahmdouni, da Controlsat: Dez itens podem ajudar na escolha do equipamento de rastreamento: O hardware cumpre os requisitos pedidos? Qual é a robustez do equipamento? Confiabilidade na comunicação. Tem comunicação de contingência? Qual é a cobertura do sistema? Qual é o mecanismo de localização e comunicação? O equipamento é certificado pela Cesvi? Avalie a empresa produtora do equipamento. Condições legais, quais as garantias estabelecidas? O preço deve ser o último fator de avaliação.

Ribeiro, da OmniLink: É fundamental entender qual o tipo de missão dos veículos a serem

rastreados para determinar qual o meio de comunicação mais indicado – para frotas urbanas, o sistema que utiliza comunicação celular e, para as frotas de transferência, o sistema que utiliza duplo canal de comunicação (celular e satélite). O sistema com duplo canal de comunicação deve ser capaz de identificar automaticamente o meio mais adequado disponível. Outro item importante e desejável é que o sistema de rastreamento tenha capacidade de integração com os sistemas de informática (ERP) e roteirização do cliente, de tal forma que questões logísticas sejam contempladas na operação do rastreador. Assim, questões como faturamento, entrega e roteirização podem ser enviadas ao rastreador, que trata questões como alvos (voláteis ou não), macros de entrega, etc.

Mendes, da SeeComm: O cliente tem que verificar se determinado produto já está no mercado há muito tempo, bem como checar todas as facilidades oferecidas. É muito importante considerar a quantidade de veículos que a empresa monitora e, também, verificar se o mesmo é aplicado em caminhões ou veículos de passeio.

Em logística,
chegar perto
não é suficiente.

Escolher uma empresa que ofereça todos os serviços logísticos próprios, integrados, sem intermédio de terceiros e que conte com uma equipe com know-how para auxiliá-lo durante todo o processo, é o que faz o seu produto atender com precisão as necessidades do seu cliente. Acesse www.columbia.com.br ou ligue para 11 3305-9999 e deixe que nós pensamos na sua logística, enquanto você ganha pontos e comemora.



Gerenciamento de Frota e Rastreamento**O que está disponível**

As empresas participantes desta reportagem especial oferecem uma ampla variedade de softwares, sistemas e equipamentos.

A Alfatest fornece o Logist que, segundo Ferreira, gerencia e analisa toda a atividade da frota da empresa. Ele é constituído pelo Centro de Controle instalado no próprio cliente ou em uma agência de Gerenciamento de Risco e pelas Unidades MOS instaladas nos veículos, e concentra toda sua operacionalidade na rede de telefonia móvel GSM/GPRS, no sistema global de posicionamento GPS e na Internet.

Por sua vez, o software Controlsat instalado na empresa do cliente permite a emissão e recepção de dados de forma bidirecional. "Desenvolvido no sistema Windows, segundo modernas tecnologias para processos multi-tasking e ambientes interativos gráficos, possui interface amigável homem-máquina", diz Bahmdouni.

O posicionamento do veículo é obtido por meio gráfico, apresentando estradas, principais acidentes geográficos, cidades, etc.

O diretor comercial também diz que com o "Controlsat Web Monitor", basta estar conectado à Internet para que o cliente possa visualizar seus veículos em mapas detalhados. "Já o software Embarcado,

instalado no módulo processador do equipamento, é o responsável por toda a inteligência instalada no veículo", diz Bahmdouni, lembrando que a empresa acaba de lançar o "Carreteiro Controlsat", projeto voltado para os caminhoneiros autônomos. A Controlsat disponibiliza em seu sistema cadastro de todos

os autônomos, que serão beneficiados com a facilidade de serem encontrados pelos contratantes para possível negociação.

Já a OmniLink conta com dois rastreadores – o RI 1450 e o RI 1460 MAX – que têm aplicações distintas. Ambos operam através da localização geográfica por satélite GPS. "O RI 1450 utiliza a telefonia celular de alta velocidade (GSM/GPRS) como canal de comunicação de dados. Já o Max conta com duplo canal de comunicação: utiliza tanto a telefonia celular de alta velocidade GSM/GPRS quanto a comunicação via satélite", explica Ribeiro.

O gerente de marketing também informa que o lançamento da OmniLink em 2005 é o RI 1460 MAX. "Este rastreador tem no duplo canal de comunicação o seu grande diferencial, aliado à

Inteligência Embarcada, presente em todos os equipamentos comercializados pela OmniLink. Ela envolve a capacidade do rastreador reagir de maneira autônoma, independentemente da ação de motorista e operador, e em tempo real, no caso de um evento de exceção ou não-conformidade."



Alencar, da Routing: solução em estrutura cliente-servidor

Por sua vez, Alencar diz que a Routing Systems é a distribuidora autorizada do software de roteirização Roadshow há 13 anos e que, como novidade, desenvolveu o PerforMAXXI, uma solução em estrutura cliente-servidor que integra planejamento e

execução, ou seja, roteirizador e rastreadores, em um único banco de dados, permitindo acesso pelo Controle de Operações em tempo real e clientes (SAC) por central de atendimento telefônico ou via web. O nível gerencial é atendido por relatórios de performance detalhados.

A SeeComm fornece equipamento com tecnologia GSM/GPRS com localização através de satélite (GPS). Trata-se de um rastreador com Inteligência Embarcada, com disponibilidade de instalação do software no cliente.

Segundo Mendes, devido ao software ser de propriedade da SeeComm, "podemos instalar em qualquer outra base (cliente) e ajustá-lo de acordo com a necessidade do cliente, ou seja podemos fazer programações especiais".

Por fim, no caso da Store, a empresa disponibiliza a solução Store/TMS. Trata-se de um sistema que faz toda gestão de transportes, abrangendo coleta e entrega de mercadorias, gestão de fretes, de custos de transportes, de frotas e de entregas de mercadorias, conferência de fretes, faturamento, controle de relatórios fiscais, cálculo de impostos e gestão de negócios. "As novidades são as tecnologias utilizadas, como GSM, CDMA Pocket PC, Coletor de Dados e SAC via WEB", completa Salgado. ■



Mendes, da SeeComm: software próprio

Roteirização

São Mateus contrata os serviços da BR express

A BR express, empresa sediada no pólo tecnológico de São Carlos, SP, acaba de fechar contrato com a São Mateus, indústria e distribuidora de produtos alimentícios instalada na capital Pernambucana e que atua nos estados da Bahia, Sergipe, Alagoas, Ceará, Maranhão, Rio Grande do Norte, Pernambuco, Paraíba, Pará e Amazonas.

"Representando cerca de 10% a 15% dos nossos custos, a logística deve ser gerenciada de tal forma que constitua uma vantagem competitiva no mercado. Por isso, procuramos uma solução que pudesse otimizar a utilização de nossos veículos e aumentar nossa produtividade", conta Adilson Júnior, diretor da São Mateus.

Ainda segundo ele, a sua empresa resolveu contratar os



serviços de roteirização BR onRoad e BR inCity da BR express por entender que são sistemas que atendem ao planejamento da distribuição e venda em nível urbano (BR inCity) e no rodoviário (BR onRoad).

"Várias vantagens serão garantidas com a instalação desses programas, dentre elas a automatização do processo de composição de carga e roteirização dos veículos de transporte, a melhora do planejamento de equipes de vendas, a diminuição do lead-time de entrega, a melhora na previsibilidade de entregas de pedidos e a automatização da conferência de distâncias rodadas e pedágios pagos. Além disso, a empresa poderá gerenciar eficientemente os custos e utilização da frota, esperando-se alto impacto no retorno sobre o investimento realizado", diz o diretor. ■



Atenção!

Distribuição na
FENATRAN

LogWeb
A multimídia a serviço da logística

Na edição especial de Outubro vamos focar os transportadores de todos os modais de carga, montadoras de veículos, fabricantes de implementos, autopeças, motores e pneus, distribuidores de petróleo e derivados, fabricantes de equipamentos para terminais de carga, fabricantes de equipamentos de informática, bancos, financeiras, seguradoras e rastreadores.

Você tem que participar.

Apoio:



Para anunciar, entre em contato: 11 3081 2772 - 11 7714 5379
Comercial Nextel: 11 7714 5380 ID:15*7532 - e-mail: comercial@logweb.com.br

Rápidas

Perfil vai promover seminário sobre distribuição e transporte de carga

A Perfil Comunicação Corporativa vai promover, em data ainda a ser definida, o seminário "Logística de distribuição e transporte de carga: a concorrência entre o público e o privado". O evento será voltado para os setores de logística de distribuição e transporte de carga com foco no atual embate mercadológico e jurídico entre iniciativa privada e a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT). O Painel 1 abrangerá o tema "Logística e transporte de carga: os diferenciais entre o público e o privado", sendo que o Painel 2 abordará os "Aspectos legais da disputa entre o público e o privado". Mais informações pelo telefone: 11 3062-7862 ou nos sites: www.perfilcorp.com.br ou www.logweb.com.br

UPS lança serviço de carga aérea para materiais perigosos

A UPS Air Cargo acaba de expandir no Brasil um serviço exclusivo de carga aérea, voltado ao transporte de materiais perigosos. Disponível sob contrato, ele permite o transporte seguro de materiais perigosos, atendendo empresas que operam nas áreas de química pesada e leve, magnéticos, perecíveis e refrigerados, além de automóveis, motores de combustão interna e dispositivos para carros. Os agentes de cargas, parceiros da UPS, são os responsáveis por transportar os materiais do local de origem até o aeroporto de Viracopos, em Campinas, SP, onde a UPS se incumba do carregamento e transporte até o aeroporto de destino.

Logística

Operação da PTA permite ganhos de 25 %

A Power Transmission Alliance (PTA), aliança estratégica criada pela Goodyear e pela SKF para desenvolver soluções para o mercado industrial, já colhe os resultados da operação logística realizada em conjunto.

Desde que as duas empresas começaram a atuar conjuntamente, as operações de armazenagem, distribuição, exportação e importação de produtos tiveram os seus custos diminuídos em 25%.

Boa parte dessa redução se deve à construção de um depósito às margens da rodovia Castelo Branco, que ocupa uma área de 16 mil m² e está totalmente integrado aos sistemas da SKF e Goodyear por uma rede de coleta de dados por radiofrequência. "Desta maneira, tudo o que acontece no depósi-

to é registrado em tempo real no sistema de propriedade das duas empresas, diminuindo a margem de erro de estoque e entrega", informa Ney Galvão, gerente de logística da Goodyear.

Essa sintonia também foi possível porque as duas companhias concentram toda a entrega e recebimento das mercadorias com a Marbo Logística Integrada, uma empresa do Grupo Martins. "Graças a esse sistema, 80% dos produtos recebidos já estão conferidos, armazenados e disponíveis para venda em até 6 horas após o recebimento", completa Galvão.

As duas empresas processam mensalmente 57 mil linhas de pedidos conjuntamente. E mesmo com todo esse montante de solicitações, o índice de precisão no estoque chega a 99,9%. ■

Segurança

Grupo Pool lança tecnologia em rastreamento

O Grupo Pool, especializado em prestação de serviços ao transporte de cargas nos segmentos de seguros e gerenciamento de riscos, está lançando o Pooltec, um sistema de rastreamento para controle e monitoramento de veículos de carga e passeio.

Desenvolvido com tecnologia GSM/GPRS especialmente criada para a utilização embarcada, o Pooltec é um equipamento que, através de um módulo de comunicação própria, transmite dados em tempo real. Além disso, por segurança, o sistema reconhece e transmite dados via SMS e DTMF.

O processo de comunicação utilizado é o TCP/IP, o que conecta o veículo diretamente na Internet, cuja principal vantagem é a

conexão contínua 24 horas por dia com a Central e a rápida resposta aos comandos, pois não há a necessidade de se abrir uma chamada para o veículo. O software é acessado via Internet, não sendo necessária a instalação do mesmo em terminais para a visualização do sistema. Segundo a empresa, estes acessos são gratuitos e ilimitados.

Através de mapas detalhados, é possível acompanhar em tempo real todo o trajeto da carga até a sua entrega. O sistema ainda oferece troca de mensagens entre a Central de Operações e a cabine e histórico de operações dos últimos 3 meses. O veículo pode ser localizado em todo o território nacional onde as empresas de telefonia operam com a tecnologia GSM. ■

STILL BRASIL

Serviços

Reformas

Assistência Técnica

Peças de Reposição Originais

Locação de Empilhadeiras

Venda de Máquinas Novas e Usadas

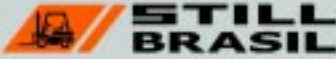
Baterias






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

R. Emir Macedo Nogueira, 211 - Jardim Ruyce - Diadema - SP - CEP 09961-720



Logística Especializada em Produtos Químicos

Operação com foco na segurança

O destaque é a forte atuação com base na saúde, na segurança, no meio ambiente e na qualidade das operações, em razão das características dos produtos transportados, movimentados e armazenados.

O que é logística especializada em produtos químicos? O que fazem as empresas deste segmento? O que diferencia esta logística das outras? O que considerar ao escolher uma empresa especializada em logística com produtos químicos?

Estas perguntas são respondidas por alguns dos profissionais do setor, ligados a estas empresas que executam operações especiais.

Especialização

Míriam Carvalho, diretora comercial do Carvalhão – Transportes Carvalhão, diz que a especialização em produtos químicos é a logística com seus melhores métodos, respeitando a especificidade de produtos químicos e perigosos, com responsabilidade e respeito à legislação vigente, à sociedade e ao meio ambiente.

“O transporte de produtos químicos requer um tratamento diferenciado por parte dos transportadores e empresas de logística. Hoje, a sociedade e a própria indústria química estão muito atuentes na questão da segurança no transpor-



Armazém deve ter identificação adequada

te e distribuição de seus produtos”, analisam Acrino Barboza de Freitas, presidente, e Renato Andrade, do departamento de logística, ambos da Estrada Transportes.

Ainda segundo eles, a ABIQUIM - Associação Brasileira de Indústrias Químicas possui o Programa de Atuação Responsável, que visa estabelecer uma série de práticas a serem adotadas, tanto

pela indústria quanto pelos transportadores, para garantir uma performance maior nas questões de segurança do trabalho, saúde ocupacional e respeito ambiental.

A ABIQUIM também patrocina o SASSMAQ - Sistema de Avaliação e Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade, que visa certificar os transportadores nestes quesitos como referência para os

embarcadores de produtos químicos.

“Estas iniciativas da indústria química, aliadas à pressão da sociedade, têm como objetivo a redução do risco, tanto na produção, quanto no transporte de produtos químicos. A logística especializada no transporte de produtos químicos é basicamente a logística de redução de risco e dos danos ambientais, que passam a ser fatores preponderantes nas empresas que executam estes serviços, desde suas políticas e seus equipamentos até sua mão-de-obra”, ensinam os representantes da Estrada.

Atuação

Sobre o que fazem as empresas deste segmento, Miriam, do Carvalhão, diz que elas fazem cobertura do leque logístico e até alguns outros serviços complementares. Além de todas estas atribuições, as empresas deste segmento devem sempre se especializar, mantendo-se atualizadas na legislação, sendo importante a presença de um químico na equipe de trabalho.

“O compromisso com a saúde ocupacional, a segurança do traba-

lho e o meio ambiente envolve o comprometimento de toda a empresa, tanto na parte de pessoal qualificado, quanto na questão de investimentos. As empresas qualificadas no transporte de produtos químicos possuem um elo forte com a comunidade de indústrias químicas, seguindo uma série de recomendações feitas para melhorar os seus processos. A principal característica das empresas deste segmento é o compromisso de ir muito além dos requisitos estatutários, ou seja, fazer muito mais do que simplesmente cumprir a legislação de segurança e ambiental”, avalia Freitas, da Estrada Transportes.

Andrade, da mesma empresa, lembra que o conceito de qualidade e certificação presente no segmento de transporte, hoje, ainda é muito relacionado apenas com a norma ISO 9001:2000, focada no atendimento aos requisitos dos clientes externos. Esta norma já deixou de ser diferencial competitivo para se tornar pré-requisito para as empresas de todos os segmentos de carga.

“No entanto, para o segmento de transportes de produtos químicos, as exigências vão muito além. Participação no Programa de Atuação Responsável, Recomendação SASSMAQ, atendimento às normas 14000 (ambiental) e OSHAS (segurança do trabalho) são apenas algumas das ações que vêm sendo tomadas pelas empresas que atuam neste ramo, pois em breve todas estas questões serão itens considerados pré-requisitos para atuar neste segmento, dado o grau de especialização e profissionalismo para o qual caminha”, diz Andrade.

Atenção!

Distribuição na
SCALA/CAMPINAS

LogWeb

Na **edição especial de Novembro** vamos focar as tendências em armazenagem, armazéns gerais e frigoríficos, logística no agronegócio(agrobusiness) e pisos industriais.

Você tem que participar.

Apoio:



Para anunciar, entre em contato: 11 3081 2772 - 11 7714 5379
Comercial Nextel: 11 7714 5380 ID:15*7532 - e-mail: comercial@logweb.com.br

Marcos Luis do Nascimento, diretor comercial da Lugamar Transportes, lembra, também que estas empresas possuem uma estrutura para atrair os produtores e distribuidores, mostrando sua eficiência em conduzir o seu negócio com segurança, diminuindo seu custo operacional, sendo que o seu foco principal fica voltado para vendas dos produtos e a logística para quem é especializado, com motoristas treinados, caminhões equipados com todos os E.P.I.s (Equipamentos de Proteção Individual) necessários, rastreados e equipe para atendimento de emergência.

“Realmente, estas empresas necessitam ter equipes especializadas no atendimento a emergências nos casos de derramamentos, avarias de produtos, acidentes e outras ocorrências, além de gerenciar a destinação adequada dos resíduos de produtos sinistrados”, dizem Nilo Sérgio Pereira Ramos, diretor, e Hernani José Roscito, gerente comercial, ambos da TA Logística.

Mas, além destas características, ainda segundo eles, as empresas do setor oferecem serviços exclusivos, com estrutura de armazenagem e transporte adequados às recomendações de segurança exigidas pelos produtos. Primam por um programa de manutenções preventivas que assegurem que seus equipamentos e instalações estejam em condições ótimas de utilização, evitando que pessoas e produtos sejam expostos a riscos.

Diferenciação

“A logística de produtos químicos é uma logística complexa e bastante delicada, que requer um trabalho extremamente profissional, pois envolve produtos que, por suas propriedades químicas, podem representar riscos à saúde, à segurança e ao meio ambiente.”

A análise é de Miriam, da Carvalho, referindo-se ao que diferencia esta logística das outras. Ainda segundo ela, a legislação para logística de produtos químicos compreende, principalmente, o Decreto nº 96.044, de 18 de maio de 1988, a Resolução ANTT 420, de 12 de fevereiro de 2004, e a Portaria nº 349, de 4 de junho



Ramos, da TA: Empresas precisam ter equipes especializadas

de 2002. “Existem sempre novidades, é preciso estar atento e atualizar-se constantemente.”

O diretor de operações da DM Transporte e Logística Internacional, José Marcelo Dossa, lembra que a Abiquim desenvolveu o “selo de qualidade” SASSMAQ justamente para qualificar as atividades e os processos relacionados a todas as empresas prestadoras de serviço na área de logística que lidam com produtos químicos e petroquímicos, perigosos ou não, com o objetivo de reduzir os riscos envolvidos nas operações de transporte e distribuição destes produtos. “O SASSMAQ está incluído no Termo de Compromisso do programa de Atuação Responsável, uma iniciativa voluntária da indústria química mundial, que foi implantado em diversos países a partir de 1985 e pretende oferecer mecanismos que permitam o desenvolvimento de sistemas e metodologias adequadas para cada etapa do gerenciamento ambiental”, diz Dossa.

Freitas e Andrade da Estrada Transportes dizem que, tradicionalmente, os transportadores, ou operadores logísticos, trabalham com os conceitos de eficácia, qualidade no atendimento, eficiência (relação receita/custo) e gerenciamento de riscos (segurança contra roubos e sinistros). “Procura-se atender o cliente da melhor forma possível, cumprindo com todos os seus requisitos e atendendo ou até superando as suas expec-

tativas, além de otimizar internamente a logística de forma a reduzir custos”, diz Freitas.

Ainda segundo ele, no segmento de cargas químicas, estes princípios, ou diretrizes, são mantidos, porém a eles são acrescentados diversos outros. Os requisitos dos clientes continuam contemplando a questão da qualidade, porém, também focam enfaticamente as questões de saúde, segurança e meio ambiente.

“As empresas de transporte de produtos químicos investem pesado nestas questões, mantendo uma estrutura pronta para atender aos requisitos da indústria química. A segurança nestas empresas foca muito mais a questão de prevenção de acidentes, incidentes e atendimento a emergências do que a atuação contra o roubo, que é mais enfatizado nas empresas que transportam cargas de alto valor agregado ou de fácil aceitação no mercado negro. Mesmo assim, existem ainda cargas químicas com estas características que exigem um gerenciamento total, ou seja, a prevenção de acidentes e roubos”, diz Andrade.

Ainda segundo o representante da Estrada Transportes, estas exigências conferem às cargas químicas uma condição nobre dentro do mercado, com fretes superiores, em média, às demais categorias, pois exigem uma estrutura única.

Alguns exemplos de práticas adotadas pelas empresas do segmento, que não são ações rotineiras no mercado de transporte, são: gerenciamento de todos os resíduos e efluentes gerados pela empresa, gerenciamento de exames médicos completos para motoristas autônomos, capacitação para transporte de cargas perigosas para veículos de terceiros, treinamento de cargas perigosas para motoristas autônomos e fornecedores, check-list de saída rigoroso, obtenção de diversas certidões e licenças especiais para transportes, entre outras.

“O transporte de produtos químicos perigosos estão sujeitos, ainda, a diversas certidões e licenças de órgãos como IBAMA, Polícia Federal, CETESB, Ministério do Exército, etc.”, completa Freitas, da Estrada.

EMPILHADEIRAS



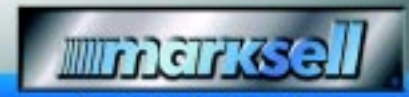
- Assistência técnica
- Reformas
- Locações
- Vendas de peças
- Vendas de equipamentos novos e usados
- Vendas de paletes manuais
- Serviço Autorizado Still do Brasil



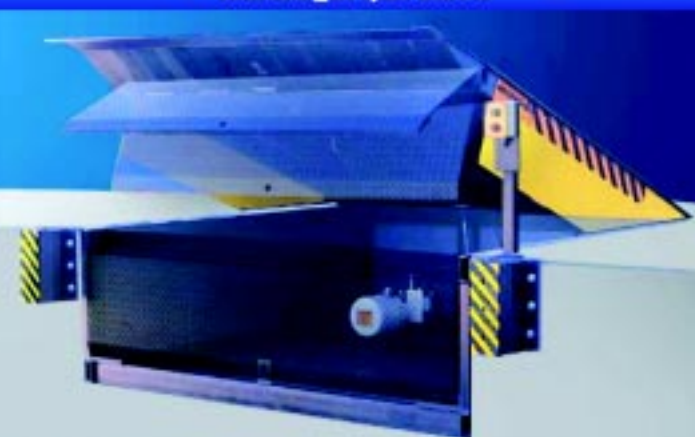
MOVELEV

Assessoria, Serviços e Com. de Equipamentos Ltda.

(11) 6421-4545 / (12) 3655-1513



Tecnologia que eleva



Plataformas Niveladoras de Doca

Para utilização como ponte entre a doca de concreto e o piso da carroceria do veículo. Permite o acesso, com agilidade e segurança, de carrinhos, paletes ou empilhadeiras durante a operação de carga e descarga. Com opção de embutir ou frontal, com acionamento eletro-hidráulico ou manual mecânico, em várias dimensões e capacidades.



(11) 4789 3690

www.marksell.com.br

AMS Equipamentos Hidráulicos LTDA.

Logística Especializada em Produtos Químicos

Como escolher

Sobre o que considerar ao escolher uma empresa especializada em logística com produtos químicos, Miriam, do Carvalhão, diz que, primeiramente, se ela está corretamente regularizada, ou seja, se ela possui certificação SASSMAQ para o transporte, além das demais licenças pertinentes à legislação.

Também devem ser considerados os requisitos básicos, como respeito às normas, frota adequada, instalações adequadas, programas de treinamento contínuo de funcionários, EPIs de acordo com as normas de segurança, etc.

“São vários os fatores a serem considerados, como responsabi-



Os veículos precisa contar com excelente manutenção

dade social e ambiental, habilitação para o transporte de produtos químicos, conhecimento e utilização dos equipamentos de segurança necessários, pessoal treinado e qualificado e ainda atendimento de emergência 24 horas”, avalia Dossa, da DM Transporte.

Mais abrangentes, Freitas e Andrade, da Estrada Transportes, fazem uma ampla lista sobre o que considerar ao escolher uma empresa especializada em logística de produtos químicos.

Primeiro, o perfil de clientes. Verificar se a empresa possui um perfil de clientes contendo grandes empresas estabelecidas da indústria química. Se um transportador possui um volume elevado de transporte com grandes empresas químicas, isto geralmente é um sinal de que possui uma estrutura e um know-how para atuação neste segmento.

Em segundo lugar, os representantes da Estrada citam a inserção na ABIQUIM. “A ABIQUIM possui diversos transportadores e operadores logísticos como parceiros atuantes, participando ativamente das comissões e na implementação



Roscito, da TA: Motoristas devem possuir certificado “MOPE”

do Programa de Atuação Responsável em suas empresas. Estas empresas, em geral, são muito bem estruturadas e possuem clientes também ativos na ABIQUIM, conferindo a eles uma condição e infraestrutura para atender a empresas deste segmento”, diz Andrade.

O terceiro item é o SASSMAQ, patrocinado pela ABIQUIM, e que vem sendo aplicado em dezenas de empresas em todo o país. Mesmo as empresas que não são parceiras da ABIQUIM estão procurando

obter a recomendação (espécie de certificação) nesta avaliação. “Hoje, muitas indústrias químicas não consideram mais o SASSMAQ como diferencial competitivo, e sim como pré-requisito para estabelecer uma relação comercial”, emenda Freitas.

O quarto item envolve as Certificações Ambientais e de Segurança do Trabalho (ISO 14000 e OSHAS 18000). Estas certificações, juntamente com a inserção da empresa no Programa de Atuação Responsável, indicam um elevado grau de comprometimento com a saúde ocupacional, segurança do trabalho e respeito ao meio ambiente, qualificando a empresa como um excelente fornecedor em potencial de uma indústria química. Atualmente, estas questões não são exigências de mercado (como o SASSMAQ), porém representam um grande diferencial competitivo para as empresas que se utilizam destes recursos.

“A empresa está apta a fornecer um serviço de qualidade quando possuir, na armazenagem: prédio com sistemas de combate a incêndio; equipe treinada para

primeiros socorros, serviço médico e disponibilidade de ambulância; sistema de contenção de líquidos para o caso de derramamentos de produtos ou águas residuais de combate a incêndio; pessoal treinado e com EPIs adequados; instrução prévia a visitantes para o caso de emergências e rotas de fuga devidamente sinalizadas; disponibilidade, identificação adequada e acesso fácil a produtos de combate a derramamentos (vermiculita, sacos ou bombonas para deposição dos resíduos, pás, máscaras, etc.). No caso do transporte, a empresa apta deve possuir: veículos com excelente manutenção, com kits de emergência (ferramentas, sinalizadores, EPIs, etc.) e devidamente identificados com placa cada tipo de produto transportado, conforme codificação ONU; motoristas treinados para atendimento a emergências e que tenham certificado ‘MOPE’ (Movimentação de Produtos Especiais); e garantir que todas as notas fiscais sejam acompanhadas das respectivas Fichas de Emergência.” A análise conclusiva é de Ramos e Roscito, da TA Logística. ■





Sistemas Inteligentes de Armazenagem

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

Cantilever • Divisória • Drive-In • Drive-Through • Estanteria • Flow-Rack
 Mezanino • Porta-Paletes • Porta-Paletes Dinâmico • Push-Back

Livro

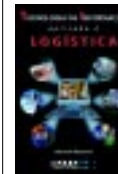
Tecnologia da Informação Aplicada à Logística

Autor: Eduardo Banzato

Editora: Instituto IMAM

Nº Páginas: 202

Informações: 11 5575.1400



Esta obra tem início destacando a importância de que as soluções de tecnologia da informação

aplicadas à logística sejam avaliadas estrategicamente e de forma integrada. Em seguida, aborda, entre outros, itens como tecnologias da informação aplicadas à logística, como soluções de planejamento, WMS, TMS, MES, tecnologias para controle, para comunicação, para concepção e implementação e identificação por radiofrequência e. A obra enfoca, ainda, a implementação da tecnologia da informação aplicada à logística e, no apêndice, inclui informações sobre as tendências para a TI e estudos de caso.

Supply Chain Management**Capacidade analítica dos softwares de Supply Chain Management**

Como mencionado na edição anterior, daremos continuidade aos principais questionamentos que os softwares de Supply Chain Management devem responder.

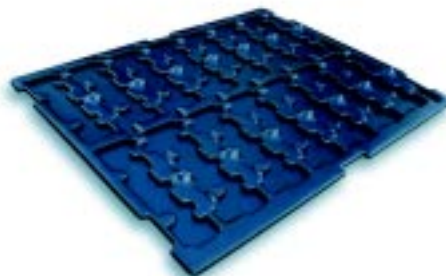
Maximização do lucro e minimização do custo total. Em muitas situações, as empresas buscam identificar qual o mix de produtos que maximizam seus lucros. Para empresas com margens de lucro pequenas e capacidades reduzidas, pequenos ajustes no mix de produtos podem causar resultados significativos. Os softwares APS devem permitir ao usuário maximizar a produção especificando uma curva inversa da demanda (preço como função da quantidade) para cada um de seus produtos, e desta forma estabelecer demandas ótimas que devem atender. Alternativamente, os APS devem estabelecer o programa de produção que minimiza os custos quando os níveis de demanda estão pré-estabelecidos.

Otimizar as decisões de longo prazo da cadeia de abastecimento. A quantidade de possíveis soluções que existem para a operação de uma cadeia de abastecimento são infinitas, já que é determinada pela combinação do número de opções de investimento, das conectividades entre as instalações, dos processos de produção, do mix de produtos e da qualidade dos mesmos. Os modelos de otimização dos APS devem descrever completamente a cadeia de abastecimento da organização para obter soluções otimizadas, respeitando as restrições de política do negócio e projeções ao redor do seu futuro. Se a cadeia de abastecimento é insuficiente para satisfazer a demanda total, os APS devem identificar precisamente o déficit que inevitavelmente se deve produzir. Adicionalmente, as variáveis econômicas associadas aos modelos provêm toda informação necessária para determinar os custos e os benefícios associados às restrições ativas na cadeia de abastecimento. Através disto podemos determinar o custo agregado de cada inflexibilidade e o valor que podemos obter ao flexibilizá-la.

Integrar a cadeia de decisões associando ao planejamento estratégico e tático. A riqueza da modelagem nos softwares APS permite desenvolver modelos integrados com base na superposição de decisões estratégicas e táticas. No nível estratégico podemos criar modelos estáticos para determinar decisões com respeito à localização de instalações, aos produtos que deverão ser produzidos e à equipe que se deve usar para produzi-lo. No nível tático, os APS podem criar modelos multiperíodos para determinar decisões respeitando o tempo e o tamanho dos lotes de produção para os produtos determinados por uma instalação. O modelo tático também pode determinar otimizadamente o planejamento do inventário para atender demandas estacionárias ou com outras formas de comportamento; adicionalmente, o modelo tático provê retroalimentação ao modelo estratégico sobre detalhes das capacidades e dos custos ativos que se consideram agregados ao modelo estratégico. Para assegurar a coerência entre as decisões nas diferentes etapas de planejamento, os modelos estratégicos e táticos devem ser gerados a partir de uma base de dados comum para a cadeia de abastecimento.

Nas próximas edições daremos continuidade às aplicações típicas que devem cumprir os APS ou sistemas de Supply Chain Management.

(Colaboração técnica: Cristiano Cecatto, consultor da Qualilog Consulting, que desenvolve suas atividades no aconselhamento e implementação de soluções em logística e supply chain management no nível estratégico e operacional. www.qualilog.com.br)

Rápidas**Unipac produz bandejas para transporte e armazenagem**

A Unipac tem uma equipe de projetos própria para desenvolver bandejas especiais retornáveis, de acordo com a necessidade do produto do cliente, atendendo diversos setores, entre eles automobilístico, de autopeças e eletroeletrônico. As bandejas são próprias para indústrias que precisam transportar peças juntas, mas sem o contato umas com as outras, principalmente itens usados com precisão e peças pintadas, que não podem riscar, tocar ou bater. Produzidas pelo processo de transformação de resinas termoplásticas, conhecido por termoformagem, são confeccionadas em PEAD com espessura de até meia polegada, em dimensões que variam de acordo com o tamanho, peso e número de peças a serem transportadas.

Com VERTICAL SHUTTLE

é assim: o trabalho de uma página inteira, no espaço desta coluna.



O Vertical Shuttle é um sistema de picking automatizado que garante à sua empresa vantagens como: 70% de aumento na velocidade do processo, 50% de redução de mão de obra, e garantia de erro zero. Tudo isso reunido em um único espaço vertical.



A única solução inteligente na otimização do picking automatizado.
central de vendas: 55 11 3034.1761
www.padinternacional.com.br

COURRIER BRASIL

Transporte Aéreo e Rodoviário

(11)6967-0809

Rua Carmópolis de Minas, 587 - Vila Maria - CEP: 02116-010 - São Paulo - SP

courrier@courrierbrasil.com.br - www.courrierbrasil.com.br



Artigo

Granéis líquidos: soluções à vista

Uma das grandes vantagens do porto de Santos em relação aos demais que movimentam graneis líquidos está em que opera produtos de alto valor agregado, o que não ocorre na mesma proporção com os concorrentes nacionais.

Mas, para que essa liderança persista é preciso que sejam executadas de imediato obras de expansão do cais, pois hoje o embarque de combustíveis na Alemoa está à beira de um colapso, em razão da falta de estrutura do complexo portuário.

Como boa parte dos combustíveis continua a vir por caminhões, os problemas viários provocados pelas deficiências para o escoamento de graneis líquidos acabam por prejudicar também o escoamento da carga geral.

Por isso, torna-se de suma importância que a Agência Nacional de Transportes Aquáticos (Antaq) dinamize o processo para a apro-

vação do Plano de Desenvolvimento e Zoneamento do Porto de Santos (PDZPS). Afinal, só a partir desse estágio é que a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp) poderá iniciar negociações para discutir o pleito da Associação Brasileira de Terminais Líquidos (ABTL) para a inclusão da construção de mais um píer com dois berços de atracação. Segundo a proposta, os terminais de graneis líquidos da Alemoa arcariam com a construção desses dois berços adicionais e depois seriam ressarcidos com isenção de tarifas portuárias.

De acordo a Codesp, que administra o Terminal de Granéis

Líquidos da Alemoa (Tegla), por onde os terminais privados escoam a carga, a capacidade de tancagem já foi alcançada em 2004, quando foram escoadas 13,5 milhões de toneladas. Dessa maneira, em 2005, o Tegla vem trabalhando no limite, o que tem provocado atrasos em mais de dez dias para um navio atracar. Esses custos são arcados pelo exportador ou pelo importador e acabam forçosamente repassados para o preço final.

Aparentemente, ainda existe espaço para um melhor aproveitamento dos terminais existentes, mas um desafogo momentâneo só virá com a inauguração do Terminal Intermodal de Santos (TIS),

prevista ainda para este ano. O TIS, que irá movimentar álcool e óleos, entre outros inflamáveis, terá uma capacidade de tancagem inicial de 115 mil metros cúbicos, elevando de 15% a 20% o volume operado no Tegla.

Uma saída para racionalizar o tráfego de caminhões na Alemoa está na opção ferroviária, que vem sendo seguida pela Stolthaven Santos, atual líder na movimentação de álcool pelo porto, que colocará em funcionamento em 2006 um acesso ferroviário à margem da via férrea atualmente explorada pela MRS (em paralelo à Via Anchieta). Afinal, transportar uma mercadoria por mais de 500 quilômetros de

caminhão contraria qualquer planejamento logístico. Nessa distância, uma das melhores opções é o trem. Com isso, os exportadores terão seus custos de transporte reduzidos e o tráfego no porto ganhará maior fluidez.

Também de pouco valerão esses esforços se o trabalho de dragagem de manutenção na bacia de evolução da Alemoa não se tornar rotineiro, sem interrupções, ao contrário do que vem ocorrendo nos últimos tempos. Hoje, os berços 3 e 4 do Tegla estão assoreados. Isso faz com que os navios destinados ao porto cheguem com apenas 90% de sua capacidade, sob o risco de encontrar dificuldades para a atracação. Portanto, de imediato, os terminais já começam a operar com 10% a menos de sua capacidade.

Por fim, a Autoridade Portuária deveria levar em conta uma proposta já antiga de reservar a área da Alemoa para a estocagem exclusiva de graneis líquidos, com a transferência dos terminais de contêineres que ali existem para a margem direita da Via Anchieta ou outro local. É o que ocorre nos maiores portos do mundo, pois a circunscrição dos terminais líquidos num só local oferece menos riscos à população e facilita o acesso e o trabalho de equipes de socorro, em casos de emergência. Isso também permitiria separar o trânsito de caminhões-tanque do tráfego de contêineres.

Para o município, a liderança do Porto de Santos na movimentação de graneis líquidos é extremamente benéfica, pois significa a entrada de mais impostos, que são revertidos em favor da população. Além disso, a circunscrição dos terminais líquidos na Alemoa em nada prejudica o turismo, o que não se dá, por exemplo, em relação ao porto de Angra dos Reis, no Estado do Rio de Janeiro, que está inserido numa região exclusivamente turística, sem qualquer proximidade com um núcleo industrial. Portanto, Santos também só terá a ganhar com investimentos na infraestrutura do complexo portuário. ■

Mauro Lourenço Dias, Diretor da Fiorde Logística Internacional
fiorde@fiorde.com.br

SOLUÇÕES INTEGRADAS EM MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

ÁGUA
Sistemas

www.aguiasistemas.com.br
42-3220-2666

Rápidas

Wilson Logistics reposiciona marca para TNT Freight Management

Visando a integração com a TNT, a Wilson Logistics Group alterou seu nome para TNT Freight Management – embora as unidades Hong Kong, China e Índia não tenham reposicionado suas marcas, sendo que o atual nome da companhia permanecerá inalterado. O Wilson Logistics Group foi adquirido pela TNT em agosto de 2004, a qual, por sua vez, acrescentou a seu portfólio de express e de logística a oferta de serviço globalmente padronizado de freight forwarding e de e-services. Assim, a TNT Freight Management surge para suprir e combinar serviços de freight forwarding, gestão de informação e valor agregado em soluções integradas. Até hoje, a TNT Freight Management tem se apresentado no Brasil sob a marca Wilson Logistics, por meio de seis escritórios.

DHL Danzas Air & Ocean investe em novas instalações em Santos

A DHL Danzas Air & Ocean inaugurou, recentemente, suas novas instalações em Santos, SP. O novo escritório tem 1500 m², o dobro da capacidade anterior, com espaço para uma expansão física no futuro, se necessário. A decisão de ampliar a filial da DHL Danzas Air & Ocean em Santos foi motivada pelo aumento nas exportações marítimas, que, no ano passado, cresceram 100%. Para 2005, a empresa espera aumentar o volume das exportações por este modal em mais 50%. Segundo Marcos Santos, gerente nacional administrativo, a filial de Santos coordena as atividades marítimas da matriz, em São Paulo, SP, e da filial de Campinas, SP.



Onde tem CLARK tem produtividade máxima.



Unidade de Montagem CLARK Valinhos-SP inaugurada em 14-06-2005.

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



ISO 14001



AESA - Grande SP
aesa@aesiaregionais.com.br
fone: (11) 3458.1486

ALPHAQUIP - Grande SP
alphaquip@terra.com.br
fone: (11) 4188.3553

DAFONTE - PE - RN - PB - AL
guilherme@dafonte.com.br
fone: (81) 3224.0266

DINAMICA - RO
dinamica@arquivos.com.br
fone: (68) 535.5304

FORMAGUINAS - CE - PI
formaguinas@wilsonmail.com.br
fone: (85) 3474.3815

LINCK S.A. - RS - PR - SC
linck@lincksaquinas.com.br
fone: (51) 3337.3333
(41) 332.3636 / (47) 483.6866

LVM - AM - RR
jorge@powermach.com.br
fone: (92) 642.2014

MAPEL - Interior de SP
mapel@mapelnet.com.br
fone: (13) 3278.1822

MAPEL - Grande SP
mapel@mapelnet.com.br
fone: (11) 3642.1180

RECOMAP - GO - DF - TO
wilder@recomap.com.br
fone: (62) 207.2118 / (61) 361.0966

TECNOESTE - MS - MT
tecnoste@tecnoste.com.br
fone: (67) 3041.3968 / (65) 618.1330

TRACBEL - MG - RJ - ES
tracbel@tracbel.com.br
fone: (31) 3396.1800
(21) 2461.7576 / (27) 2123.9800

TRATORMAQ - PA - MA - AP
tratormaq@uol.com.br
fone: (61) 3278.0831

TRATORMASTER - BA - SE
vancadino@uol.com.br
fone: (71) 3301.9619

CLARK
PRODUTIVIDADE MÁXIMA

www.clarkmhc.com



FENATRAN

SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE

24-28 OUTUBRO 2005

Anhembi • São Paulo • Brasil

PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS DA GLOBALIZAÇÃO, O BRASIL INVESTE NA MODERNIZAÇÃO DE SUA INFRA-ESTRUTURA, EM TRANSPORTE MODAL E LOGÍSTICA.

Para enfrentar os desafios da globalização, o Brasil investe na modernização de sua infra-estrutura visando reduzir custos e fazer o produto Made in Brazil mais competitivo, tanto no mercado brasileiro como no internacional.

A chave para tudo isso é o transporte modal. FENATRAN 2005 é tudo sobre tecnologia de ponta para técnicas de transporte rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e hidrovioário e sobre tecnologias relacionadas com o transporte e logística para a movimentação de cargas de um ponto para o outro no menor tempo e custo possível. Cerca de 200 expositores de 15 países estarão exibindo, para mais de 30 mil profissionais de todo o mundo, as técnicas do transporte modal. Com o transporte de carga gerando um faturamento anual em torno de US\$28 bilhões, a FENATRAN 2005 apresenta a oportunidade que você estava esperando para fazer parte dela.

As principais marcas brasileiras e internacionais estarão presentes. Seja bem-vindo e aproveite o máximo a sua visita.

Vendas estão na ordem do dia, e o lucro também. Consolide sua presença nos mercados do Brasil, do Mercosul e da América do Sul.

SETORES: Transporte de Carga: Rodoviário, Ferroviário, Aéreo e Marítimo ▶ Montadoras de Veículos ▶ Fabricantes de Implementos ▶ Fabricantes de Autopeças, Acessórios, Motores e Pneus ▶ Distribuidoras de Petróleo e Derivados ▶ Componentes para Lubrificação ▶ Fabricantes de Equipamentos para: Terminais de Cargas, Oficinas, Movimentação e Armazenagem ▶ Fabricantes de Equipamentos para: Informática, Segurança (Tecnologia no Controle de Frotas e Alarms) ▶ Bancos, Entidades, Publicações e Serviços

Evento Simultâneo: **FÓRUM NTC&LOGÍSTICA / FENATRAN 2005**
Fórum de Transporte de Cargas, Logística e Movimentação de Materiais
Inscrições e Informações: (11) 6096-5311

ALCANTARA MACHADO

Organização e Promoção:
Tel.: (11) 6283-5011 / 3291-9111
Fax: (11) 6950-8859
www.alcantara.com.br



PROGRAMA SEU VINGO VENDO
Visagem e Hospedagem:
Tel: (11) 3035-1050
almox@almox.com.br



FENATRAN
Anhembi • São Paulo • SP

**24 - 28
OUTUBRO
2005**

☐ **Expor:** Envie este cupom totalmente preenchido pelo fax (11) 6050-8859/8863 para obter maiores informações sobre expor na Feira.
☐ **Visitar:** Para sua maior comodidade, faça seu cadastramento antecipado pelo site www.fenatran.com.br, ou apresente este cupom totalmente preenchido na portaria do evento com o seu cartão comercial. É proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo se acompanhados.

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

www.fenatran.com.br • info@fenatran.com.br

Rápidas

Forttes produz pneus maciços

A Forttes Pneus fabrica, com tecnologia própria, pneus maciços superflexíveis para empilhadeiras, dolleys aeroportuários e varredoras. Também desenvolve e fabrica pneus para equipamentos especiais e rebocadores.

Grupo Luft faz parceria com a Hokko do Brasil

A Luft Agro, unidade do Grupo Luft especializada em soluções logísticas para o agronegócio, assinou contrato com a Hokko do Brasil, empresa do grupo japonês Arysta LifeScience Corporation, que envolve toda a operação logística. Com o novo contrato, a Luft Agro passou a responder por 100% da operação logística da Hokko do Brasil, que inclui desde o armazenamento dos produtos agroquímicos, distribuição dos produtos para todo mercado nacional até a logística reversa das embalagens usadas.

Iveco vende caminhões para a coleta de lixo

A Iveco, através da concessionária paulista Cofipe, comercializou recentemente oito caminhões Eurocargo 170 E21 para a Tetralix, empresa com sede em Itaquaquecetuba, SP, que atua há 15 anos nos mais variados segmentos de prestação de serviços, entre eles a coleta de lixo domiciliar, hospitalar e industrial, remoção de entulhos e no transporte de resíduos perigosos e de outros materiais. Com a venda, a Iveco estreia sua participação no segmento de coleta de lixo. A estimativa é que cada veículo percorra em média cerca de 100 quilômetros por dia.

Edição Especial de Dezembro

Setor Empresarial

LogWeb 2006

Operador Logístico

Embalagem

Tecnologia da Informação

Movimentação

Armazenagem

Transporte

Vantagens:

- Disponível o ano todo no Portal
- Banner no Portal com link direto para o Guia
- Mais de 45.000 mil visitas no site por mês
- Distribuição nacional
- Tiragem de 10.000 exemplares
- Leitores formadores de opinião e tomadores de decisão

E muito mais...

Você tem que participar

www.logweb.com.br

Para anunciar, entre em contato:

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

Comercial Nextel: 11 7714 5380 ID:15*7532 - E-mail: comercial@logweb.com.br



yesbrasil.net

**Se o garfo não for MSI,
sai de baixo.**

Garfos para empilhadeira MSI.
+ Seguros. + Resistentes. + Duráveis.

MSI
ELEVA SUA CARGA.

(11) 5181-8620
www.msi-mechforge.com.br