

LogWeb

EDIÇÃO Nº 45—NOVEMBRO—2005

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

Logística ■ Transportes ■ Movimentação e Armazenagem ■ Embalagem ■ Automação ■ Supply Chain Management

Em detalhes, a complexa logística do Carrefour no varejo

Em entrevista especial para o jornal *LogWeb*, o diretor de logística do Carrefour fala, entre outros assuntos, da infra-estrutura usada pela rede de supermercados para atender as suas várias unidades espalhadas pelo país e dos problemas enfrentados. (Página 4)

A logística nas áreas de saúde humana e animal na Bayer HealthCare



No segmento de saúde humana, a Bayer HealthCare é responsável apenas pela armazenagem dos produtos. O transporte é terceirizado. No segmento de saúde animal, a logística de armazenagem e distribuição é terceirizada. (Página 6)

Rede de varejo de eletrodomésticos e móveis Colombo investe em CDs

A rede de varejo de móveis e eletrodomésticos Colombo, com forte atuação na região Sul, investiu R\$ 10 milhões na modernização e ampliação dos seus centros de distribuição instalados nas cidades de Porto Alegre, RS, e Curitiba, PR. (Página 8)

Armazenagem e Distribuição

As tendências em termos de operações, sistemas e equipamentos

Alguns profissionais do setor fazem uma interessante análise, procurando mostrar as tendências nestas duas áreas. E, também, o que é esperado destes setores em razão do final de ano. (Página 18)



Operadores Logísticos

Ainda são muitos os problemas. Mas, também, as soluções

Os grandes problemas do setor são externos às empresas – conjunturais, de infra-estrutura, econômicos. Mas, as soluções existem. (Página 24)

MULTIMODAL

NESTE NÚMERO, A MAIS NOVA SEÇÃO DO JORNAL LOGWEB ENFOCA O TRANSPORTE AÉREO, COM A ABSA CARGO AIRLAINE, O RODOVIÁRIO, COM A 5 ESTRELAS, E O MARÍTIMO, COM A WILSON, SONS. (PÁGINA 12)



Este jornal e outras informações também estão no portal www.logweb.com.br A multimídia a serviço da logística





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@esaempiradeiros.com.br
fone: (11) 3488.1486

ALPHAQUIP - Grande SP
andrikasa@alphaquip.com.br
fone: (11) 4198.3553

DAFONTE - RE - RN - PB - AL
guilherme@dafonte.com.br
fone: (81) 3067.3266

DINÂMICA - RO - AC
rolim@antiquares.com.br
fone: (66) 535.5304

FORMÁQUINAS - CE - PI
formaquinas@velocmail.com.br
fone: (85) 3474.3819

LINCK S.A. - RS - PR - SC
mat@linckmaquinas.com.br
fone: (51) 3358.3333
(41) 332.1306 / (47) 463.6060

LVM - AM - RR
lvmam@lvmam.com.br
fone: (52) 3629.3430

MAPEL - Interior de SP
hamilton@mapelnet.com.br
fone: (19) 3278.1922

MAPEL - Grande SP
hamilton@mapelnet.com.br
fone: (11) 3642.1100

RECOMAP - GO - DF - TO
winder@recomap.com.br
fone: (62) 3297.2118 / (61) 361.0966

TECNOESTE - MS - MT
alfredonees@tecnoste.com.br
fone: (67) 3041.2888 / (65) 618.1330

TRACBEL - MG - RJ - ES
manuelnbeiro@tracbel.com.br
fone: (31) 3396.1800
(21) 2401.7576 / (27) 2123.9680

TRATORMAQ - PA - MA - AP
tratormaq@uol.com.br
fone: (91) 3278.0031

TRATORMASTER - BA - SE
vincowebano@uol.com.br
fone: (71) 3301.9519



www.clarkmhc.com

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
gonelli@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

Sobre a entrevista "Samir Keedi, uma análise da atuação brasileira no mercado externo", publicada à página 4 da edição 44 (outubro/2005) do jornal LogWeb:
"Caro Prof. Samir, parabéns pela entrevista. Concisa e sincera, principalmente quando posiciona o governo Lula no seu devido lugar, na 'colaboração' ao comércio exterior. Concordo totalmente: 'nenhuma' foi a melhor expressão para qualificar o desempenho. Temos mesmo que dar um 'viva' ao mercado internacional e aos empresários brasileiros que, apesar das dificuldades e de todo o tipo de assalto que toma diariamente do governo, continua fazendo, e bem, a sua parte."

Aguinaldo Rodrigues
Unicarrier Ltda.

"Wanderley, gostaria de parabenizar você e sua equipe pelo excelente material com que vocês nos brindam mensalmente... está cada dia melhor. Acompanho como assinante, há muito tempo, a qualidade do LogWeb... e portanto, posso atestar que esta qualidade não ocorreu agora... pelo contrário, ela vem de muito tempo... portanto, mais uma vez, seguem os nossos parabéns."

Anderson Silva Salmazo
Grupo TPC

Editorial

Mais novidades

Se, a partir da última edição do jornal, passamos a incluir a nova seção - “Multimodal” - nesta agora temos mais uma novidade.

Em todas as matérias estamos incluindo, a partir deste número, o telefone das empresas citadas. Com isto, visamos proporcionar aos nossos leitores um contato mais rápido com as empresas participantes do jornal e, conseqüentemente, mais negócios.

Quanto às matérias desta edição, vale destacar que, na “Multimodal”, são destacados o transporte aéreo, o rodoviário e o marítimo.

Em se tratando de matérias especiais, temos uma sobre as tendências em termos de operações, sistemas e equipamentos nas áreas de armazenagem e distribuição. E outra sobre os problemas enfrentados pelos operadores logísticos e as possíveis soluções.

Outras matérias atualíssimas também integram esta edição, incluindo uma entrevista com o diretor de logística do Carrefour e matérias sobre a logística na Bayer HealtCare e a Blockbuster e a sua nova loja virtual.



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

vinigalpão® sansuy

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



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



vinicon® sansuy

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



www.sansuy.com.br

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.blweb.com.br

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

www.blcomex.com.br
(disponível a partir de setembro)

P com
Publicidade

www.pecompublicidade.com.br

www.ntcelogistica.org.br

NTC
Logística



Entrevista

Túlio Renato Bolzoni explica a complexa logística do Carrefour

Nesta entrevista, o diretor de logística fala, entre outros assuntos, da infra-estrutura usada pela rede de supermercados para atender as suas várias unidades espalhadas pelo país e dos problemas enfrentados.

Bolzoni é diretor de logística do Carrefour. Ele é engenheiro agrônomo, formado pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, de Porto Alegre, com especialização em marketing pela mesma universidade e em Gestão Empresarial, pela FGV. Já atuou no Grupo Joaquim Oliveira em fazendas de produção de arroz irrigado (arroz Tio João) e no Supermercado Real, do mesmo grupo. Após a aquisição pelo Grupo Sonae, atuou como diretor de operações, diretor de abastecimento e de logística. Também foi diretor comercial de perecíveis do Grupo.

Logweb: Como é feita a logística do Carrefour? Quantos CDs são usados?

Bolzoni: A logística do Carrefour é bastante complexa, sobretudo em função da dispersão das lojas em nível de Brasil, desde o Rio Grande do Sul até Manaus. Temos vários CDs, sendo o principal o de São Paulo, onde fazemos toda a logística de produtos alimentares secos e de não-alimentares. Este CD está localizado em Osasco, SP. Temos outro CD, para hortigranjeiros, peixaria, refrigerados e congelados, também em Osasco, SP, junto à loja; um na cidade do Rio de Janeiro, completo, multitemperatura (em uma única unidade é feita a armazenagem dos produtos “temperatura ambiente”, refrigerados e congelados); outro em Brasília, também multitemperatura; outro em Belo Horizonte, MG, também uma unidade multitemperatura; e um CD avançado, de menor porte, no Rio Grande do Sul - só para produtos secos alimentares e alguma coisa não alimentar de alto giro. No Espírito Santo temos um CD que chamamos de “plataforma” (para produ-

tos perecíveis - hortigranjeiros, refrigerados e congelados) junto a uma loja e inaugurado recentemente, que também opera com produtos alimentares da gama regional. Há, também, uma unidade de secos em Manaus, AM, e estamos concluindo estudos para a instalação de uma unidade no Nordeste.

LogWeb: E a frota, é própria ou terceirizada?

Bolzoni: A nossa frota é toda terceirizada. Várias empresas nos atendem. Conforme a região, temos dois ou três prestadores de serviços por unidade, principalmente nas grandes, como São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Minas Gerais. Atuamos com parte dos nossos contratados em regime de “frota dedicada” - locamos os veículos e nós próprios os administramos - e também contamos com outros 40% a 50% do volume de fretes utilizando “frete avulsos” - na realidade, também de forma permanente, mas contratados por dia ou por viagem, conforme a sazonalidade. É importante destacar que todo o gerenciamento da frota, que é rastreada, é feito por nós.

LogWeb: Como é feito o abastecimento das lojas?

Bolzoni: Uma loja é abastecida através dos CDs e diretamente pelo fornecedor. Pelos CDs, é feita a geração de pedido de reposição conforme a venda da loja, que faz todo o dia o cálculo da reposição e envia este pedido para o CD. No CD, este pedido é jogado contra a disponibilidade de estoque e separado - vale destacar uma característica própria do Carrefour: em três unidades, quem faz esta separação é o operador logístico (uma equipe terceirizada). Nos CD de secos de São Paulo e do Rio de Janeiro, temos a ID Logistics como operador logístico dentro das uni-

dades, e, em Brasília, a Exel Logística. Nos CDs refrigerados, a operação é própria. Bem, feita a separação, os produtos são entregues nas lojas diariamente. Ainda no caso do abastecimento de loja, é importante destacar que o fluxo promocional não segue um sistema automático. Neste caso, são feitas estimativas de venda conforme o evento, a duração do evento e o tipo de mídia, e as lojas sugerem, ou indicam, quanto vão vender, após o que é feita a compra e a distribuição para as lojas. Por outro lado, bebidas, verduras e pães continuam sendo entregues pelos fornecedores diretamente em loja, uma prática comum no varejo, e cada loja tem uma frequência de entrega. A maior parte dos pedidos das lojas e dos CDs para os fornecedores segue via Intercâmbio Eletrônico de Dados. Temos praticamente 60% do abastecimento centralizado, com tendência a um aumento deste percentual, para chegar a 70, 75% já no início de 2006.

LogWeb: Quais as vantagens deste abastecimento centralizado?

Bolzoni: O abastecimento centralizado traz um maior benefício, já que a loja consegue ser abastecida diariamente em pequenas quantidades, exatamente a venda do dia. Com isso, se busca a redução de estoques na cadeia logística. Outro ganho com o abastecimento centralizado está na redução, nas lojas, da recepção diretamente dos fornecedores, uma operação que exige cuidados grandes com segurança e conferência das mercadorias. No caso da entrega via CD, a carga chega lacrada, o que dispensa o manuseio de conferência.

LogWeb: Quais os problemas enfrentados?

Bolzoni: Acho que a sazonalidade ainda é uma das grandes dificuldades da cadeia de abastecimento que resulta na dificuldade da boa previsão no planejamento de volumes a serem manipulados a cada semana, a cada dia, a cada mês. Ainda há concentrações de vendas no início do mês, ainda existe concentração enorme nos dias de “feirão” - terça e quarta-feira. Outra dificuldade está no nível de serviços dos fornecedores, já que ainda há muitas falhas de entrega nos centros de distribuição, à medida que os fornecedores deixam de cumprir a agenda definida - entre 10% e 20% do planejamento de entrega nos CDs não são cumpridos, tanto por pequenos quanto por grandes fornecedores. No caso específico de São Paulo, o trânsito também é um problema. Muitas lojas do Carrefour foram enquadradas na entrega noturna, o que acabou pressionando ainda mais a cadeia logística. Tivemos que aumentar a frota em 20% para cumprir a entrega noturna nas 24 lojas que ficaram incluídas nestas áreas. Houve um aumento de custo, pois não se consegue fazer todas as entregas dentro da noite, sendo preciso partir para o uso de veículos menores, que acabam prejudicando ainda mais o trânsito e aumentando o custo da cadeia logística. As distâncias também constituem dificuldades. Algumas lojas requerem entrega em dois ou três dias, dependendo do CD. Por isso estamos organizando nossa malha logística na busca de redução de custo e melhoria de nível de serviços para as lojas.

LogWeb: O que o Carrefour vai oferecer para incrementar suas vendas neste final de ano? Qual é o papel da logística neste processo e particularmente neste período do ano?

Bolzoni: A expectativa é

incrementar as vendas em 10 a 15% sobre o mesmo período do ano passado em se falando de produtos natalinos. Em geral, dezembro representa um aumento de vendas sobre novembro da ordem de 30%. Isto realmente acaba causando, em termos de logística, um aumento de demanda e um aumento de pressão nos centros de distribuição e na frota. Por outro lado, o abastecimento das lojas neste período ocorre de uma forma não muito concentrada - desde a segunda quinzena de novembro até o final de dezembro, as lojas vão sendo abastecidas de produtos natalinos. A campanha de brinquedos começa no final de novembro, ou seja, no início de dezembro eles já estão na loja. As bebidas começam a chegar nas lojas em grandes quantidades na primeira quinzena de dezembro. Ou seja, embora as vendas se concentrem mais na segunda quinzena de dezembro, as lojas já estão abastecidas desde o final de novembro, início de dezembro, para diluir a pressão na cadeia logística, embora esta estratégia acabe carregando os estoques nas lojas. Embora movimentemos muito mais mercadorias, os lotes de compra são maiores, permitindo a movimentação em paletes completos, o que gera muita produtividade nos CDs e no transporte, como por exemplo nos brinquedos, panetones, filtrados, cestas de Natal, etc.

LogWeb: O que o Carrefour usa para enfrentar a grande concorrência na área de supermercados, em termos de logística?

Bolzoni: A concorrência é grande, e o que temos hoje buscado, em primeiro lugar, é aumentar o nível de centralização, ou seja, queremos elevar de 80% a 85%, em 2 anos, os volumes de abastecimento das lojas através dos CDs. Isto vale também para perecíveis, onde temos desenvolvido sistemas de controle de qualidade. Estamos desenvolvendo muitas melhorias e buscando dar mais automação e produtividade nos CDs para reduzir custos. A grande batalha do Carrefour, hoje, em termos de logística, é para melhorar a competitividade, é para a redução de custo, com uma melhor redefinição da malha logística e maior centralização. ■

Fone: 11 3035.2683

Rápidas

Ituran passa a operar em todo Brasil



A Ituran do Brasil, multinacional israelense de monitoramento de veículos, já está operando em todo território nacional, onde há cobertura celular. A expansão no atendimento se deve à adesão da tecnologia GSM/GPRS pela companhia. Segundo a diretora de marketing da empresa, Elaine Vilela, o sistema é compatível com as principais operadoras de celulares GSM-GPRS do país, o que permite ao cliente eleger a operadora de celular que melhor atende à sua área de operação. Nesse primeiro momento, a empresa vai focar principalmente nos segmentos frotistas e transportadoras. Fone: 0800-105566

Mais Logística presta serviços de agenciamento de frete internacional

Localizada em Limeira, SP, a Mais Logística oferece serviços de agenciamento de frete internacional, nos modais marítimo, aéreo e rodoviário; preparação de documentos específicos ao comércio exterior; desembaraço aduaneiro com a Receita Federal (em portos, aeroportos e locais alfandegados); e consultoria em comércio exterior. Também realiza transporte rodoviário, seguro, cabotagem e armazenagem de cargas em Santos (Armazéns Pacific). Fone: 19 3444.7910

Cabotagem

Aracruz substitui carretas por navios-barcaças e reduz custos com logística

Ao substituir o uso de carretas por navios-barcaças em mar aberto para o transporte de madeira entre suas plantações do sul da Bahia e o Terminal Portocel, no Espírito Santo, a Aracruz Celulose (Fone: 11 3301.4131) concretizou um de seus planos logísticos mais ambiciosos.

Por outro lado, ela, juntamente com a Companhia de Navegação Norsul (Fone: 21 2508.0505) - subsidiária do grupo norueguês Lorentzen e responsável pela operação -, se tornaram as primeiras empresas brasileiras a operar no sistema empurrador e navio-barcaça articulada em mar aberto.

A companhia de navegação investiu US\$ 32,6 milhões na construção das embarcações, dos quais cerca de US\$ 23 milhões financiados pelo BNDES, com recursos do Fundo de Marinha Mercante, sendo o restante recursos próprios da Norsul. A primeira fase do projeto foi concluída em novembro de 2002, quando foram entregues três barcaças e um empurrador, e a segunda etapa, em agosto último, com a entrega da quarta barcaça e do segundo empurrador, finalizando assim o projeto.



Economia

São quatro barcaças e dois empurradores, que permitiram a redução de 50 caminhões, de 26 metros, por dia na BR-101. Desta maneira, 50% da carga passa a ser transportada por cabotagem, 40% por caminhões e 10% via ferrovia.

“O sistema tem capacidade para transportar cerca de 5,2 mil toneladas de toras de eucalipto por viagem. O volume total de 3,4 milhões de m³/ano de madeira a ser transportado pelos dois empurradores e as quatro barcaças equivale a cerca de 63 mil viagens por ano de caminhões ultrapassados de 54 m³, ou

seja, um caminhão a cada oito minutos, 24 horas por dia, 365 dias por ano”, diz o diretor de operações da Aracruz, Walter Lídio Nunes, destacando que cada barcaça tem capacidade para transportar 5 mil metros cúbicos de madeira, o equivalente a 100 carretas.

Ainda de acordo com ele, a utilização das barcaças vai permitir uma redução de até 20% nos gastos com logística. Com toda a frota em operação, o tempo de carregamento no terminal de Caravelas, BA, e o tempo de descarga no terminal do Portocel, no Espírito Santo, foi reduzido de 24 para 12 horas.

Novos Projetos

Além do contrato com a Aracruz, a Norsul está finalizando outros dois projetos de navios-barcaças, um para a Veracel Celulose e outro para a Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST) e a Vega do Sul. Em ambos, o estaleiro EISA, do Rio de Janeiro, RJ, está construindo os navios-barcaças e o estaleiro Promar, os empurradores.

O primeiro projeto teve suas operações iniciadas em julho último e é composto por três barcaças oceânicas e um empurrador, que fazem o transporte de celulose em fardos desde o Terminal Marítimo de Belmonte, no Sul da Bahia, até Portocel, no Espírito Santo. Este transporte tem capacidade para levar até 7,3 mil toneladas de celulose por viagem e permitirá à Veracel exportar toda a sua produção através daquele terminal especializado. O investimento foi de aproximadamente US\$ 28,4 milhões.

No final deste ano, a Norsul iniciará o transporte de bobinas de aço fabricadas pela CST para a Vega do Sul, utilizando-se de 4 navios-barcaças de 10 mil toneladas cada um e de 2 empurradores semelhantes aos demais. ■

TECNOLOGIA DE ÚLTIMA GERAÇÃO.

Logística Setorial

A logística nas áreas de saúde humana e animal na Bayer HealthCare

A Bayer HealthCare (Fone: 11 5694.5031) atua nas áreas de saúde humana e animal. Para cada um desses segmentos há uma estrutura específica de logística de produtos. No segmento de saúde humana, somos responsáveis apenas pela armazenagem dos produtos. O transporte é terceirizado. Operamos com apenas um CD que está localizado em São Paulo, SP, junto à sede administrativa da empresa. É dele que sai a distribuição para todo o Brasil e para os países para os quais exportamos. No segmento de saúde animal, a logística de armazenagem e distribuição é terceirizada com a AGV Logística (Fone: 19 3876.9000), localizada em Vinhedo, SP, ", diz Mônica Garcia, gerente da área de Procurement - BPA - Business Planning and Administration e responsável pela logística de produtos para saúde

humana e saúde animal da Bayer HealthCare.

Ela também destaca que a logística de uma empresa farmacêutica é bastante complexa. Isso porque se trabalha com produtos perecíveis, com diferentes níveis de manutenção de temperatura, produtos perigosos, com classificações diversas, e ainda com uma série de equipamentos sensíveis que exigem uma análise criteriosa para o transporte aéreo ou rodoviário.

"Estes são apenas alguns fatores, entre tantos outros, que temos que administrar no nosso dia-a-dia. Na distribuição de produtos, por exemplo, trabalhamos com entregas programadas e também com entregas de emergência de produtos hospitalares. Não classificaria estes fatores como 'problemas', mas como desafios do nosso mercado", diz Mônica.



Terceirização

A gerente lembra que, para funcionar bem, independente de ser terceirizada ou não, a logística de qualquer empresa depende do alinhamento e da organização de processos. Isso acontece de forma natural quando feito internamente, porque os colaboradores conhecem

e entendem a empresa. Quando o serviço é terceirizado, há um trabalho mais intenso para alinhar procedimentos e capacitar as pessoas que estarão envolvidas em determinada atividade.

Ela também informa que o treinamento é uma peça importante para o sucesso na terceirização dos

serviços de logística. Além disso, no caso de operações terceirizadas, é fundamental acompanhar os processos de perto e monitorar a qualidade do serviço que está sendo prestado. "Estes são os principais pontos que devem ser levados em conta para a contratação de um fornecedor para esta atividade", alerta ela.

Diferenciais

Referindo-se aos diferenciais da logística da Bayer HealthCare em relação às outras empresas do mercado, Mônica informa que ela se diferencia pela diversidade do portfólio de produtos. "Essa diversidade gerou a necessidade da logística ter uma flexibilidade muito grande. Tivemos que desenvolver procedimentos para atender todas as condições de armazenagem e entrega, sem colocar nenhum grupo de produtos como prioritário - todos são prioritários. Nossos produtos se dividem nas seguintes categorias: produtos não perecíveis e não-perigosos; produtos não perecíveis e perigosos; produtos perecíveis e não-perigosos; produtos perecíveis e perigosos; e produtos perecíveis com manutenção de temperaturas diferentes (alguns com -70° C).

Quando prospectamos um fornecedor logístico no mercado, são pouquíssimos os que apresentam condições de abranger todos os nossos produtos. Portanto, temos que ter uma gama de fornecedores para que a empresa apresente o mesmo padrão de qualidade, independente do tipo de produto", completa.

Grupo

O Grupo Bayer atua em três áreas de negócio no Brasil e no mundo. As três divisões, Bayer HealthCare (cuidados com a saúde), Bayer CropScience (alimentos) e Bayer MaterialScience (materiais inovadores) atuam de forma independente e, por isso, têm logísticas diferentes. ■

isma
MÓVIES DE AÇO,
SISTEMAS DESLIZANTES
E SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

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

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

Rápidas**L.A. Conectores
atende aos
veículos de CC**

A L.A. Conectores é especializada em conectores e contadores para empilhadeiras e veículos de corrente contínua. À frente dos negócios da empresa está o empresário Alipio Nunes de Araújo. Com mais de 30 anos de experiência na área, ele ficou conhecido por integrar o time de profissionais que revolucionou o mercado na década de 80 ao criar os primeiros contatos planos, evitando, assim, o superaquecimento das peças.

Fone: 11 4655.4470

**Safe Elétrica
adquire dez
empilhadeiras
Clark**

A Mapel, distribuidor Clark em Campinas, SP, acaba de vender a Safe Elétrica dez empilhadeiras Clark modelo CMP25, a GLP, para 2500 kg, todas equipadas com torre triplex, descolador lateral, kit de iluminação de segurança e pneus superelásticos. Atuam com elevação 4,5 e 4,8 m e estão sendo empregadas em diversas empresas, já que a Safe é uma locadora de equipamentos.

“Estamos direcionando todo os equipamentos que locamos para determinadas marcas. Assim, no caso das máquinas elétricas, estamos trabalhando com a Hyster e a Skam e, das máquinas a combustão, com a Clark e a Hyster”, diz Adelmo Luiz Moriconi, diretor da empresa. Ele informa ainda que a Safe, especializada em movimentação de materiais, fábrica, também, equipamentos especiais – como máquinas sob encomenda, com elevações diferentes, transpaletas para bobinas, etc. -, além de reformar equipamentos de diversos tipos.

Fone: 19 3278.1822

Importação e Exportação**Termares oferece
novo serviço para Freight
Forwarders e NVOCC**

Além de oferecer a redesignação de cargas por DTA - Declaração de Trânsito Aduaneiro na importação, a Termares (Fone: 13 3213.3000) está colocando à disposição do mercado um novo serviço: o de redesignação de cargas de exportação por DTA (DTA-E).

“O processo é simples: o exportador (ou NVOCC) envia suas cargas para terminais localizados em outros estados e, em seguida, é aberto um processo de trânsito aduaneiro daqueles terminais para a Termares, onde as cargas serão unitizadas em contêineres, estando preparadas para serem enviadas ao exterior”, explica o gerente comercial da Termares, Henrique Oliveira.

A DTA-E foi implantada em março deste ano e, ainda segundo o gerente, o volume de exportação vem crescendo de forma consistente. “Na exportação já estamos transportando um volume considerável e na importação obtivemos aumento de 40% no volume total.”

Oliveira informa que a DTA-E tem pontos em comum com a importação. Por exemplo, em um mesmo contêiner podem ser colocadas cargas de diversos embarcadores. O contêiner que chega do exterior é desovado. As cargas de Santos permanecem na Termares e cargas de outras regiões são enviadas por meio da DTA. Segundo

o gerente, a DTA-E permite, simultaneamente, que em um mesmo veículo sejam transportadas cargas de um ou mais embarcadores, agilizando o processo de redesignação.

“Com a DTA-E, o cliente é favorecido economicamente, pois não precisa esperar até que determinado volume de cargas seja atingido para preencher um contêiner. Num futuro breve acredito que transportaremos, em um mesmo veículo, cargas de vários clientes para destinos distintos. Apesar de já existir base legal para isso, a Secretaria da Receita Federal não implantou procedimento que permita a relacração dos veículos transportadores, o que seria fundamental quando mais de um destino final estiver envolvido”, diz o gerente.

Parcerias

A Termares firmou parcerias em diversos portos e EADI's (portos secos) em localidades diversas, como Itajaí, Betim, Vitória, Salvador, Novo Hamburgo, Paranaguá, Curitiba e Rio de Janeiro, para as quais são oferecidas saídas semanais. De acordo com Oliveira, a empresa está aberta para considerar convênios com outros destinos, desde que haja volume de carga suficiente que justifique a regularidade na redesignação. ■

Logística Internacional**Indaiá assina
contrato com a
Orey Shipping**

A Indaiá Logística Internacional (Fone: 13 3211.4000) acaba de assinar um acordo de cooperação com a Orey Shipping – empresa do grupo português Orey que atua na área de navegação e transporte internacionais, agrupando várias empresas que, em Portugal, desenvolvem as atividades de agenciamento e comercialização de serviços em navios de linha regular, organização de transportes internacionais e prestação de serviços complementares, organização de operações portuárias e assistência a navios e tripulações.

O objetivo do acordo é oferecer soluções logísticas sob medida para as empresas brasileiras e portuguesas. Entre os serviços oferecidos estão gerenciamento completo da operação de logística internacional de

importação (inbound) e exportação (outbound), incluindo todo o transporte nacional e internacional, bem como o desembarço e a documentação no Brasil e em Portugal.

A empresa – que acaba de abrir uma filial em Miami, nos Estados Unidos, e de ser habilitada como OTM, ou Operador de Transporte Multimodal, – também fechou novos contratos com a Solvay Indupa do Brasil e Solvay Polietileno, visando a administração de pedidos e desembarço aduaneiro na importação e exportação, com a The Valspar Corporation, na área de fretes internacional e drawback, com a Vesúvio Refratários, envolvendo serviços de desembarço e importação, e com a Thermit, para o setor de fretes, documentação e desembarço de exportação. ■



**MAIS SENSIBILIDADE OPERACIONAL / MAIS
RAPIDEZ / MAIS EFICIÊNCIA / MAIS RENTABILIDADE.**

Distribuição

Rede de varejo de móveis e eletrodomésticos Colombo investe em CDs

Nos últimos dois anos, a rede de varejo de móveis e eletrodomésticos Colombo (Fone: 054 268.8544), com forte atuação na região Sul, instalou 70 lojas nos Estados de São Paulo e Minas Gerais.

E, continuando a sua política agressiva de penetração no mercado, investiu R\$ 10 milhões na modernização e na ampliação dos seus centros de distribuição instalados nas cidades de Porto Alegre, RS, e Curitiba, PR.

Segundo conta Marcos Dutra, gerente geral de operações, a rede tem hoje três CDs próprios: um na cidade de Farroupilha, RS, com área de 25.000 m²; um em Porto Alegre, RS, de 24.000 m² (antes tinha 11.000 m²); e outro em Curitiba, PR, com 18.000 m² (antes da ampliação, tinha 15.000 m²). O quarto CD, alugado, está locali-

zado na cidade de Sumaré, SP, e possui área de 11.500 m².

Segundo Dutra, após as ampliações, a área total dos CDs chegou a 78.500 m², com 30 mil posições-paletes, o suficiente para abastecer as 365 lojas da rede na Região Sudeste e nos três Estados da Região Sul.

Antes

Referindo-se ao período anterior à modernização e ampliação, o gerente conta que antes os produtos eram armazenados e acondicionados em racks – cujo empilhamento máximo era de quatro unidades –, enquanto que a movimentação era feita por empilhadeiras a gás e as operações de picking e armazenagem realizadas por meio de carrinhos de prancha. “Tínhamos, na verdade, um layout ultrapassado, sem



produtividade, e os custos eram altos”, afirma o gerente.

A primeira medida para melhorar esta situação foi elaborar um novo layout obedecendo a uma curva ABC dos produtos. Também foram instaladas estruturas porta-paletes e empilhadeiras elétricas

para altura de até 8,2 m, aproveitando todo o pé direito, o que não acontecia anteriormente. As novas estruturas para o CD de Porto Alegre, RS, oferecem dez mil posições para paletes, enquanto as instaladas no CD de Curitiba, PR, possuem cinco mil endereços. Ambas as

instalações foram fornecidas pela Bertolini Sistema de Armazenagem (Fone: 54 2102.4999).

Além disso, foram adquiridas dez empilhadeiras elétricas da Toyota (Fone: 11 3511.0400) e divididas entre os quatro CDs. Também foi realizada a padronização dos paletes (PBR) e adquiridos carrinhos hidráulicos para o picking.

“Com as mudanças, a alocação dos produtos começou a ser feita da seguinte forma: os produtos classe A (com grande rotatividade) foram alocados próximos a expedição; os produtos classe B (de rotatividade média) foram alocados na sequência; e os produtos classe C (com baixa rotatividade) foram alocados nos endereços próximos ao recebimento. Os CDs foram divididos em espaços específicos para cada linha comercializada. Assim, foi possível aproveitar os racks já existentes para armazenar produtos de grandes volumes e com quantidades elevadas. A separação dos produtos passou a ser feita com mais agilidade, já que os produtos classe A foram alocados em locais de fácil acesso e rápido manuseio”, explica Dutra.

O gerente também destaca que a movimentação das empilhadeiras ficou mais rápida e fácil devido aos túneis de acesso entre os corredores, com um melhor aproveitamento dos percursos e facilidade para as operações de picking. Aliás, em termos de empilhadeiras, a economia com combustíveis para as máquinas a gás foi de aproximadamente 80%.

Resultados

Com o novo layout e com a mudança dos turnos de trabalho, a empresa obteve uma redução de fluxo de operações de 20 horas por semana e chegou a uma diminuição de mais de 60% em gastos com horas extras, energia elétrica e adicionais noturnos.

Por outro lado, continuando com os investimentos, em 2006, a empresa planeja investir nos sistemas de gerenciamento e buscar uma melhoria no WMS, para obter ainda mais ganhos em produtividade. “Já possuímos todo um processo de endereçamento e separação por meio de códigos de barras e leitura óptica”, completa Dutra. ■

SOLUÇÕES INTEGRADAS EM MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

ÁGUA Sistemas

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

Rápidas

Inconylon lança rodízios para portas traseiras de caminhões

Atuando na área de implementos rodoviários, a Inconylon está fazendo o lançamento de rodízios com rolamento para porta traseira - "Roll up". A empresa também fornece rodízios para carrocerias de lona tipo sider e de alumínio com portas verticais. Fone: 11 6341.3322

OmniLink fornece rastreador autônomo de carreta alimentado por energia solar

A OmniLink está lançando o rastreador autônomo RI Solar, próprio para uso em carretas e alimentado por energia solar. Seu grande diferencial é a possibilidade de rastrear carretas independente do cavalo que esteja rebocando, além da utilização de painéis solares associados a baterias recarregáveis, o que permite captar e armazenar a energia necessária para seu próprio funcionamento. É composto por um receptor GPS, que determina a latitude e a longitude do veículo, com base nos sinais enviados pelo sistema de satélites GPS. E está disponível em duas versões, RI 1550 Solar e RI 1560 MAX Solar. A primeira utiliza como canal de comunicação a rede celular digital GSM/GPRS, sendo ideal para uso urbano e curtas e médias distâncias. Já o RI 1560 Max Solar tem duplo canal de comunicação, que permite a comunicação de dados tanto por meio da rede GSM/GPRS quanto via satélite (Inmarsat D+). Esta versão também conta com Controle de Localização Inteligente de Cobertura (CLIC), que favorece a comunicação por celular. Fone: 11 4196.1100

Entregas

Exato recebe premiação da L'Oréal pelo sexto ano consecutivo

A Exato Transportes Urgentes (Fone: 11 6409.8909) recebeu, no último dia 11 de outubro, da diretoria da L'Oréal do Brasil, um troféu e o certificado de "Melhor Transportadora de 2004", por ter atingido, pelo sexto ano consecutivo, a performance de 100% de pontualidade em todas as entregas efetuadas para o cliente.

Distribuição

"A L'Oréal concede os seus prêmios anuais com base na medição do índice de pontualidade das entregas efetuadas pelas transportadoras que distribuem os seus produtos pelas diversas regiões do Brasil", explica Rubens Luiz Pereira, diretor comercial da Exato.

Ele também informa que a sua empresa é a transportadora que distribui, com total exclusividade, na Capital e em todos os outros municípios localizados na Grande São Paulo, todas as linhas de produtos (públicos e profissionais) fabricados pela L'Oréal.

As vendas na Grande São Paulo representam cerca de 30% de todo o volume da L'Oréal no Brasil.



Da esquerda para direita: Inácio Luizon, diretor de logística da L'Oréal (divisões de produtos Luxo e Profissional); Pereira, da Exato; Philippe Reale, diretor administrativo/operacional da L'Oréal; e Giovanni Prisinzano, diretor de logística da L'Oréal (divisão de produtos Grande Público)

"Além disso, a Grande São Paulo é a região mais problemática do país, em termos logísticos: o trânsito é caótico, temos o rodízio de veículos na Capital, os recebedores são demorados e problemáticos, entre inúmeros outros empecilhos. Das 2.500 entregas, em média, que a Exato realiza mensalmente para a L'Oréal, grande parte é destinada a supermercados que, como é sabido, são os recebedores mais difíceis que existem - alguns demoram mais de cinco horas

para receber duas ou três caixas apenas", diz. O diretor também destaca que o prazo de entrega é muito curto, "basicamente D+0, se formos levar em conta o momento da chegada dos produtos em nosso armazém."

São centenas de entregas por dia, sendo que algumas ainda exigem que os volumes sejam preparados logisticamente, ou seja, o pessoal da Exato tem que retirar os produtos das caixas, colocá-los em contentores plásticos, paletizá-los e "filmá-los".

Para agilizar a desova, há equipes definidas de funcionários para cada uma das duas grandes linhas de produtos: a destinada a supermercados e atacadistas e a que será entregue em lojas de shoppings ou salões de cabeleireiros.

"No processo de descarga, separação, preparação e carregamento, temos 70 colaboradores dedicados exclusivamente a L'Oréal. E mantemos mais de 50 veículos de entregas



que também só operam com a L'Oréal. Todos os veículos utilizados nesse trabalho são rastreados e monitorados por funcionários da própria Exato. No total, incluindo os setores administrativos, o de pendências, o SAC, etc., são quase 140 colaboradores que vestem a camisa da L'Oréal sobre a da Exato", explica Pereira.

Manutenção 100%

Sobre como a Exato conseguiu receber o prêmio durante seis anos seguidos, o diretor comercial acha que, realmente, a manutenção de 100% de pontualidade, em milhares de entregas difíceis, realizadas todos os meses e durante seis longos anos, é um feito inédito.

"Pelo menos, não temos conhecimento de fato semelhante. Acreditamos que tudo se deveu a um planejamento bem elaborado e realista, traçado sem pressa, no prazo necessário." Durante as negociações que conduziram à contratação da Exato pela L'Oréal, ficou decidido que, além de um ótimo nível geral de serviço, a pontualidade deveria merecer uma atenção preponderante. "Dessa forma, tivemos que elaborar o projeto de trabalho tendo a pontualidade como ponto de partida e foco máximo de atenção. A excelência nesse quesito estendeu-se naturalmente a outros fatores não menos importantes, como a precisão e agilidade das informações, a experiência e o bom nível dos entregadores, a correção dos faturamentos, a ausência de avarias e outras não-conformidades, entre outros processos", completa. ■

NOVA LINHA HYSTER: NA PONTA DOS DEDOS.

Distribuição

Blockbuster inaugura loja virtual e contrata a Total Express para os serviços de entrega

Considerada a maior rede de videolocadoras do país, a Blockbuster (Fone 11 3254.2535) acaba de entrar no mercado de e-commerce. "Pretendemos ser um dos grandes players do mercado on-line", afirma Marcos Vignal, vice-presidente da Blockbuster.

Os produtos que estão disponíveis para venda são DVDs, eletrônicos, games, TVs convencional, tela plana, LCD e plasma, DVD player, Home Theater, câmeras fotográficas digitais, games e acessórios de games para PC, como volante, joystick e gamepad. Na parte de áudio, estão sendo comercializados MP3, CD player, minisystem, discman e microsystem, além de acessórios para áudio e vídeo, como carregador de pilhas e fone de ouvido. Na seção de Informática, mouse óptico, mouse sem fio e teclado.

Distribuição

A Total Express (Fone 11 2168.3200) - empresa do segmento de logística de distribuição especializada na entrega de produtos comercializados via Internet - será uma das empresas de distribuição responsáveis pela entrega dos produtos vendidos pela loja virtual da locadora. A empresa fará também a armazenagem e o controle de estoque dos produtos, o empacotamento dos itens que serão entregues e a emissão de notas fiscais.

O diretor de tecnologia da Total Express, Sergio Monteiro Jr, informa que as entregas serão porta-a-porta em todo o território nacional e que a Total Express controla todo o processo de fulfillment, desde o recebimento de mercadorias até a emissão da nota fiscal de venda.

"Fazemos diversos cortes de pedidos, processando durante o dia as atividades logísticas sem que



Monteiro Jr.: as entregas serão porta-a-porta em todo o território nacional

haja um acúmulo em um único horário ou período. Atualmente, o último processamento se faz às 19 horas. Para todo processo utilizamos tecnologia de código de barras e sistema RF para recebimento, endereçamento e picking. O sistema já está controlando mais de 4.000 SKU's e tem possibilidade ilimitada de capacidade. Utilizamos na operação estantes com casulos para pequenas quantidades,

estantes com maior capacidade de armazenamento e porta-paletes para grandes quantidades de DVDs e a linha de eletroeletrônicos."

O diretor de tecnologia também explica que o sistema permite armazenar e controlar estoque de diversos SKUs em um único endereço, o que otimiza o espaço de ocupação.

O WMS foi desenvolvido pela Total Express em PHP e usa banco de dados My SQL, o que o torna totalmente "Web based", ou seja, todas as informações estão disponíveis na internet em tempo real. "O WMS está contemplado com várias interfaces gráficas, o que permite a Blockbuster a visualização e a movimentação em tempo real de seu estoque, além de atualizar o site de vendas também em tempo real, com toda movimentação de produtos - entradas e saídas", completa Monteiro Jr. ■

Agenda

DEZEMBRO 2005

Técnicas e Métodos de Inventário de Materiais

1 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

13º Simpósio Ciclo - Supply Chain e Logística na Gestão dos Negócios

Período: 5 e 6 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização:
Ciclo Marketing & Comunicação
Informações:
www.ciclo.srv.br
cintia@ciclo.srv.br
Fone: (11) 6941.7072

Operador Logístico

5, 7, 12 e 14 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

Logística Avançada

6 e 7 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização: Cetel
Informações:
www.cetel.com
cetel@cetel.com
Fone: (11) 5581.7326

A Indústria do Transporte e de Operadores Logísticos no Brasil e Perspectivas para 2006 a 2010

7 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
kelly.bueno@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1381

Gestão de Estoques

8 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
kelly.bueno@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1381

Introdução à Logística

Período: 12 de dezembro.
Local: São Paulo - SP
Realização: Cetel
Informações:
www.cetel.com
cetel@cetel.com
Fone: (11) 5581.7326

Já estamos preparando a agenda 2006 do portal e do jornal LogWeb. As empresas que irão promover eventos nas áreas de logística e comércio exterior em 2006 podem nos mandar informações pelo e-mail jornalismo@logweb.com.br

CHEGOU A FEIRA QUE VOCÊ MAIS ESPERAVA.

Prepare-se para transportar novos negócios para sua empresa.

FTL Brasil 2006 de 15 a 18 de maio.
Centro de Convenções de Pernambuco.

WWW.FTLBRASIL.COM.BR



congresso internacional



cases



exposições



seminários técnicos



Realização:

Meira Ramos
eventos e feiras de negócios

Rua Manoel Bezerra, 51 • Madalena
Recife Pernambuco • CEP 50610-250
Fone/Fax 81 3236.5336 / 3236.4524
comercial@ftlbrasil.com.br
www.ftlbrasil.com.br

Patrocinio:

Banco do Nordeste
O nosso negócio é o desenvolvimento

Apoio:

SETCEPE
Secretaria das Empresas de Transporte
de Cargas do Estado de Pernambuco

Feltratan
Associação dos Transportadores de Cargas do Estado de Pernambuco

GEIPE
www.geipe.com.br

ABR
Associação Brasileira de Logística e Transporte

RECIFE
Logística

ITETI
Instituto Tecnológico de Transportes e Infraestrutura

ABML
Associação Brasileira de Movimento de Logística

ASLOG
Associação dos Seguros de Logística

Janfir
Associação dos Fretadores de Caminhão

AMT
Associação dos Motoristas de Caminhão

LogWeb
A autoridade a serviço da logística

Rápidas

Elgitread fabrica borracha para recapagem e recauchutagem de pneus

A linha de produtos fabricados pela Elgitread inclui bandas pré-moldadas para recauchutagem de pneus para caminhão, ligações para processo de recauchutagem de pneus para caminhão e camelbacks para processo de recauchutagem de pneu OTR. “As novidades são os desenhos da nova banda de pré-moldado para ônibus urbano chamada EZU2”, informa George Morgan, gerente de marketing e venda da empresa.

Fone: 12 3157.1000

Rodobens Corretora de Seguros atua com veículos e cargas

A Rodobens Corretora de Seguros e Rodobens Gerenciamento de Riscos oferecem uma ampla linha de seguros, como o Superauto, Seguro de Cargas, Seguro Concessionário, Seguro Viagem de Entrega, Seguro Empresarial, Direção Premiada Rodobens, Proteção Premiada Rodobens e Gerenciamento de Riscos, que envolve um conjunto de estratégias que, entre outros benefícios logísticos, visa reduzir os riscos inerentes às operações de transportes. Para complementar os serviços de Gerenciamento de Riscos Rodobens, são oferecidas ações preventivas como: roteirização; monitoramento e controle de paradas; monitoramento e rastreamento; pesquisa e consulta de motoristas/veículos, cadastro de motorista/veículos de motoristas; treinamento de motoristas; central de apoio 24 horas; pronta resposta 24 horas. Fone: 17 2136.3777

Frotas

CarrierWeb chega ao Brasil para oferecer gerenciamento à distância

A CarrierWeb (Fone: 21 2527.8685), que atua em gerenciamento de ativos móveis em tempo real, soluções em telemetria, comunicação móvel e software de gestão de frotas e cargas, está trazendo para o mercado brasileiro de transportes duas novidades em termos de sistemas de segurança e gerenciamento à distância de frotas e veículos. Tratam-se do CWS – CarrierWeb Segurança e do CWSL – CarrierWeb Segurança e Logística.

O sistema da CarrierWeb utiliza as tecnologias GPRS, GPS e GIS, as quais também são fundidas com a utilização do RFID.

Segurança

O CWS disponibiliza um conjunto de soluções capaz de monitorar em tempo real, minuto a minuto, a condição dos ativos móveis, como veículo, motorista e carga. Ainda segundo a empresa, o sistema tem, entre seus recursos, alarme que dispara quando o veículo foge dos limites de “cercas eletrônicas” e outros parâmetros e condições estipulados pelo cliente, indicando o seu desvio na rota traçada ou mudanças de

temperatura não-aceitáveis. Também informa se a porta ou o baú estão travados e sinaliza as mudanças de status na medida em que ocorrem.

Logística

O CWSL é uma solução que agrega recursos de logística e gestão às funções de segurança. Ele permite monitorar as horas trabalhadas do motorista, controlar previamente o despacho de ordem de serviço de cada corrida, monitorar o tempo gasto para fazer determinada entrega, autorizar novos despachos ou alterar mudanças de rotas.

O terminal móvel de dados do veículo realizada a troca de mensagens escritas, permitindo que o motorista reporte as ações ou ocorrências, em tempo real, à base.

O sistema também pode comunicar diretamente ao software de gestão da empresa informações sobre a entrega de mercadoria, tempo estipulado de chegada, disponibilidade de veículos ou trailers e proximidade a pontos de referências, entre outras aplicações.



Através da EAI, ou Interface Externa de Aplicação, permite a integração



da plataforma CarrierWeb com os sistemas administrativos da empresa – ERP ou TMS.

O CWSL também compreende aplicações incorporadas pela tecnologia RFID. Através de sensores instalados no veículo, no trailer ou no contêiner, é possível obter instantaneamente informações detalhadas sobre o status da carga. O RFID também permite que, a partir de dispositivos eletrônicos instalados no pátio da empresa, nas carretas e nos trailers, seja possível fazer a leitura de qualquer tipo de informações úteis, como a localização de carretas em um pátio de carga e descarga. ■

Seguro

Motoristas e ajudantes cadastrados

A Royal & SunAlliance (Fone: 11 3443.2565), seguradora de origem inglesa, está lançando o Royal Consult, sistema de cadastro de motorista e ajudantes que realizam transporte de cargas.

O sistema já está disponível para os clientes interessados, sejam proprietários de cargas ou empresas transportadoras, e o banco de dados conta com informações de aproximadamente 1 milhão de profissionais. “Os descontos para a contratação do Royal Consult podem chegar a 50% em relação aos preços praticados no mercado e são válidos tanto para as empresas que já possuem seguro com a Royal SunAlliance como para as que adquirirem uma apólice de transporte da empresa”, diz Adailton Dias, diretor de transportes.

Ele também destaca que esta ferramenta foi desenvolvida para agilizar os processos dos clientes, já que eles obtêm dados de motoristas e ajudantes imediatamente após a solicitação da consulta, minimizando a probabilidade de que haja riscos para o transporte de carga. ■

AGUARDE.

NO SEU DISTRIBUIDOR EM JANEIRO DE 2006.

HYSTER

sinônimo de empilhadeira em qualquer lugar do mundo

MULTIMODAL

MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE AÉREO

ABSA ADQUIRE MAIS UMA AERONAVE

A Absa Cargo Airline (Fone: 21 2215.8972) acaba de incorporar à sua frota a segunda aeronave cargueira de grande porte B767-300F, original de fábrica, aumentando, assim, a participação no mercado de carga aérea.

“Em nosso planejamento a longo prazo fixamos como meta estar operando no mercado brasileiro até 2008 com pelo menos quatro aeronaves exclusivamente cargueiras de grande porte”, destaca Norberto M. Jochmann, diretor-presidente da empresa.

Além disso, por intermédio de um acordo de vôos em regime de código compartilhado entre Brasil/Alemanha operado pela Lufthansa Cargo, em vigor desde outubro de 2002, paulatinamente a Absa está ganhando experiência na conquista do mercado europeu.

Jochmann também informa que a Absa faz parte de uma aliança estratégica com as empresas aéreas cargueiras Florida West, Lan Cargo e Mas Air, comercializando e operando com exclusividade os produtos das quatro integrantes deste acordo de cooperação no Brasil, o que possibilita oferecer um enorme número de frequências regulares de vôo para o mais extenso leque de destinos. “Em virtude das quatro empresas aéreas utilizarem, de forma uniforme, os mesmos elevados ‘standards’ operacionais desenvolvidos pela Lan Cargo, é possível obter um alto grau de eficiência e agilidade na prestação dos serviços oferecidos pela Absa em nome de todos os membros dessa aliança estratégica no Brasil”, diz ele.

TENDÊNCIAS

Falando especificamente sobre as tendências em termos de transporte aéreo de cargas no Brasil, o diretor-presidente da Absa diz que, no segmento doméstico, as tendências certamente não são tão positivas como no internacional.

Segundo ele, o transporte aéreo doméstico brasileiro se caracteriza, de um lado, pelo transporte de carga expressa, geralmente de pequeno porte, mas que apresenta uma boa expectativa de crescimento no futuro próximo. “No entanto, há falta de produtos de grande

porte, pois os mesmos no Brasil, via de regra, são transportados por outros modais, principalmente pelo rodoviário. A grande exceção constitui o trecho de Manaus para São Paulo, conhecido pela alta demanda de espaço de carga aérea para os produtos manufaturados na Zona Franca daquela cidade.”

Já no transporte de carga aérea internacional no Brasil, tanto na exportação como na importação, as perspectivas de um aumento estável e contínuo podem ser consideradas boas, segundo Jochmann.

Já sobre os problemas enfrentados no setor, ele salienta que dois aspectos causam preocupação. O primeiro muitas vezes ocorre pelo desequilíbrio da demanda por espaço nas rotas de ida-e-volta entre dois pontos. O segundo está na necessidade de o setor criar instrumentos eficazes para atrair produtos de grande porte para o modal aéreo de carga. Também há o agravante de que muitas dessas “commodities” formadas por produtos primários (frutas, legumes, pescados, etc.) são sazonais. “As soluções para esses problemas inerentes do transporte aéreo de carga virão através de uma tremenda dose de inventividade por parte das empresas aéreas e do trabalho consequente de catequese do empresariado brasileiro, com o firme propósito de persuadi-los das vantagens que a carga aérea efetivamente oferece em comparação com outros modais, visando compensar o seu valor maior de frete.”

CUSTOS

Realmente, outro aspecto que pode ser considerado um problema no transporte aéreo é o custo praticado neste modal.

Para o diretor-presidente da Absa, o encarecimento do transporte de car-

ga aérea ocorre em grande parte pelos seguintes motivos: os altos investimentos exigidos, representados pela aquisição das aeronaves e peças de reposição, bem como necessidade de trabalhos sofisticados de manutenção dos equipamentos; as tripulações de vôo requerem um nível superior de contínuo treinamento e têm um alto patamar de remuneração; as elevadas taxas aeroportuárias e de aeronavegação; a cobrança de preços de armazenamento demasiadamente exagerados nos aeroportos; e o preço crescente do combustível de aviação e de derivados de petróleo.

“Em virtude das empresas aéreas pouco poderem fazer para obter um quadro mais favorável no que diz respeito ao impacto dos custos mencionados, apenas existe a possibilidade de tentarem um incremento da eficiência e produtividade para tentar contrabalançar, em parte, os efeitos negativos dos altos gastos de produção envolvidos”, explica Jochmann.

Referindo-se ao que poderia ser feito para incentivar o uso deste modal, ele alega que, como em todos os negócios, também no transporte o preço do frete é o fator mais determinante para um maior uso de um certo modal. Nesse terreno, o modal aéreo está obviamente em desvantagem. No entanto, há outros aspectos relevantes que servem para estimular e difundir com mais vigor o transporte por carga aérea no Brasil. “Sem sombra de dúvida que o modal aéreo é o parceiro ideal, oferecendo condições mais propícias para os nossos grandes aliados, considerando, de um lado, a crescente importância da logística na cadeia do transporte e, de outro lado, a maior conscientização da modalidade produtiva just-in-time junto ao empresariado brasileiro”, completa. ●

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



MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

5 ESTRELAS PARTICIPA DA LOGÍSTICA DO RALLY DOS SERTÕES



A 5 Estrelas Logística (Fone: 11 2142.5819), contando com o apoio da Autotrak (Fone: 11 3604.5600) e da Rodobens (Fone: 11 2104.1388), prestou serviços de logística à equipe Troller (Fone: 11 2163.1252), formada por 21 Jeeps, durante o último Rally dos Sertões.

Tendo como cenário o interior do Brasil, o Rally Internacional dos Sertões é a maior prova off road da América Latina e uma das maiores do mundo em número de participantes. Pilotos das categorias carros, motos, caminhões e quadriciclos, além da regularidade e da expedition, enfrentam cerca de 4.000 quilômetros por difíceis trilhas e estradas do país.

A 13ª edição do evento teve a sua largada no dia 30 de julho em Goiânia, GO. A prova terminou dia 9 de agosto, também na capital de Goiás. No caso da Troller, os pilotos tiveram à sua disposição dois caminhões baús nos quais foram transportados mecânicos, acessórios, bagagens e peças de reposição, entre outros.

SERVIÇOS

“Este apoio técnico envolveu as atividades relacionadas à manutenção, socorro, alimentação e combustível,

entre outras. Durante o evento, dois caminhões trucks baús transportaram por estradas asfaltadas paralelas às da competição todo o suprimento necessário para essas atividades. Os caminhões foram carregados em Vinhedo, SP, no CD da Troller, e partiram para Goiânia dois dias antes da largada. Entre os profissionais da 5 Estrelas Logística envolvidos na operação estavam dois motoristas e um coordenador logístico, que ficou responsável pelo monitoramento e rastreamento da equipe 24 horas/dia”, explica Vanderlei Cardoso, gerente de logística da 5 Estrelas.

Sobre o porque de a 5 Estrelas ter sido escolhida, Cardoso diz que a sua empresa é, hoje, responsável pela logística de transporte e distribuição da fábrica da Troller no Ceará. O abastecimento de suprimentos da fábrica é feito a partir de São Paulo.

“Como resultados desta parceria, podemos citar a consolidação do trabalho entre a 5 Estrelas Logística e a Troller. A empresa já foi convidada a participar da logística de apoio da próxima edição do Rally dos Sertões, em 2006. Além disso, também fomos convidados, e já estamos participando do suporte logístico, para o desenvolvimento da infra-estrutura

da Copa Troller da etapa de Fortaleza, CE, que acontece em novembro, e da Feira Ceará Off Road, que foi realizada no nordeste nos dias 20 e 23 de outubro. Por fim, também houve o aprimoramento do know-how em operações específicas e dedicadas com elevado grau de competitividade e dificuldade”, completa o gerente de logística.

MAIS PARCERIAS

Sobre as parcerias com as outras empresas, Cardoso diz que a Autotrak viabilizou a comunicação com os veículos, bem como a localização dos mesmos durante todo o rally.

Os veículos da 5 Estrelas estavam equipados com o Sistema Autotrak de comunicação móvel de dados, rastreamento e monitoramento de frotas via Satélite. “Por ser via satélite e bidirecional, não existem áreas de sombra, o que torna a comunicação efetiva em todos os pontos do percurso. Além disso, a Autotrak tem um canal exclusivo no satélite, que proporciona maior velocidade no envio e recebimento de mensagens”, explica o gerente.

A Rodobens, por sua vez, foi copatrocinadora e responsável pelo gerenciamento de risco dos caminhões da 5 Estrelas Logística. ●



**Garantimos mais
que logística**



www.maclogistic.com



(55 11) 5572-1881 - SÃO PAULO
(55 19) 3256-6555 - CAMPINAS
(55 21) 2516-8074 - 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

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
www.movelev.com.br



marksell
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.

20 ANOS

(11) 4789 3690
www.marksell.com.br
 MMS Equipamentos Hidráulicos LTDA.

MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE MARÍTIMO

PARA A WILSON, SONS, MODERNIZAÇÃO DOS TERMINAIS INCENTIVA O USO DO MODAL

Com a crescente modernização dos terminais de container, cada vez mais no Brasil o transporte marítimo passa a ser uma alternativa interessante econômica e logisticamente para distâncias superiores a 600 km. Econômica porque apresenta custos totais na ordem de 20% inferiores aos do transporte rodoviário. Logisticamente, porque se tiver um projeto bem construído diminui sensivelmente os problemas como roubo, prazo, avarias, etc." A avaliação é de Adriana Pedreira, gerente de marketing da Wilson, Sons Logística

"OS MAIORES PROBLEMAS NO SETOR DE LOGÍSTICA ACONTECEM QUANDO OS EMBARCADORES DECIDEM APENAS SUBSTITUIR OS MODAIS, AO INVÉS DE DESENHAR UM PROJETO QUE PREVEJA FREQUÊNCIAS E TRANSIT TIMES DIFERENTES PARA CADA MODAL, CONTINGÊNCIA, ESTOQUES, SAZONALIDADES, ETC."

PROBLEMAS

Ainda segundo ela, os maiores problemas no setor de logística acontecem quando os embarcadores decidem apenas substituir os modais, ao invés de desenhar um projeto que preveja frequências e transit times diferentes para cada modal, contingência, estoques, sazonalidades, operadores com expertise nos novos modais (marítimo e ferroviário), etc. "Os itens estoques e armazenagem também são usualmente desconsiderados, daí a principal ocorrência é a demurrage. O embarcador se escalda e passa a considerar o multimodalismo uma alternativa inviável, quando na verdade é plenamente viável. É importante considerar que mesmo o mais simples projeto de transporte multimodal tem muitas variáveis, normalmente sem solução analítica. Nos casos em que desenvolvemos esses projetos utilizamos fortemente tecnologia de simulação e muita estatística aplicada, principalmente envolvendo ambiente de incertezas." Adriana lembra que a Wilson, Sons desenvolve e opera projetos de transporte multimodal, redesenhando a matriz de transportes do cliente. "Esses projetos invariavelmente impactam na política de estoques e de armazenagem do cliente, porque este sai de um modal 100% rodoviário (casos mais frequentes) e passa para uma matriz que envolve normalmente três modais (rodoviário, marí-

mo e ferroviário), quando menos, dois (rodoviário e marítimo)."

A gerente de marketing também informa que a Wilson, Sons é o maior operador portuário no segmento de contêiner (operando, em 2004, mais de 1,1 milhão de TEUS, destes 40 mil contêineres via rodoviária e 8 mil em operações de multimodalismo) e, ainda, executa grandes operações de gestão de estoques e de armazenagem. "Além de projetos de transporte multimodal, desenhamos e operamos projetos de armazenagem (geral e alfandegada), gestão de estoques e movimen-

tação interna de plantas industriais. Realizamos transporte rodoviário de cargas conteneurizadas ou não, em trânsito aduaneiro ou já nacionalizadas, e também realizamos o transporte de distribuição de produtos fracionados. Além disso, na logística, a empresa possui uma estrutura única no mercado nacional, que inclui terminais portuários privados, operações portuárias em portos públicos, terminais alfandegados primários e secundários, transporte rodoviário, transporte marítimo internacional, gestão e operação de centros de distribuição e operação de entrega expressa de cargas", relaciona Adriana.

Para mostrar o potencial da empresa, Adriana cita a operação da Monsanto (Vale do Paraíba, SP), com a qual a Wilson, Sons recebeu o prêmio "Reconhecimento Monsanto de Logística", na categoria "Transporte de Matéria-Prima". "A Wilson, Sons desenvolveu um projeto multimodal que contou com a utilização da cabotagem, ferrovia e rodovia. Essa inovadora atuação significou uma redução significativa nos custos com o transporte dessa operação", completa. Ela também informa que a Wilson Sons Logística cresceu 450% nos últimos três anos e tem como principais desafios para os próximos anos crescer pelo menos três vezes mais em relação ao que é hoje. ●

Rápidas

GFMI lança software para criar escalas de trabalho de motoristas

A GFMI Software está anunciando o lançamento do software "Escalas", que roda em conjunto com os roteirizadores Standard ou Premium e é responsável por criar rotas de viagem, baseando-se em informações preliminares como origem/destino, data e hora de início/fim e jornada de trabalho. Após construir a rota, o Delivery indicará, se houver, a região para criação dos pontos de paradas para troca de motoristas, conforme jornada já estabelecida, ajudando na escolha do local de contratação do mesmo. Feito isto, é só iniciar o software, que se responsabilizará por criar o número de motoristas necessários para aquela(s) rota(s) e o calendário de trabalho no período definido para cada motorista por rota. Fone: 16 3911.3500

Internacional Araçatuba faz parceria com a AMD Logística, da Argentina

O Internacional Araçatuba fechou uma parceria com a AMD Logística, empresa argentina que tem como um dos sócios a Agência Marítima Dulce, com atividades em comércio exterior. Com isso, o transporte de cargas entre Brasil e Argentina também será comercializado e operacionalizado pela AMD Logística, atuando em Buenos Aires e nas principais cidades do país, como Córdoba, Rosário e Mendoza. "Atualmente são realizadas 80 viagens/mês para Argentina e, com essa parceria, a previsão é de que esse número suba para 250 ao final de 2006, representando um crescimento de mais de 200% no país", informa o gerente de vendas internacional, Jorge Mário Ferreira Leite. Fone: 11 2108.2971

J O R N A L

LogWeb

A multimídia a serviço da logística

Setor empresarial 2006

Logística, Transportes, Supply Chain, Embalagem, Movimentação e Armazenagem

Com o objetivo de atender e superar as expectativas dos nossos leitores e clientes, publicaremos, em dezembro próximo, a edição especial **"Setor Empresarial 2006"**, que trará informações sobre algumas das principais empresas do setor de logística.

Seu grande diferencial é que, além de circular o ano todo nas grandes empresas, servindo de fonte de consulta permanente, será disponibilizado na íntegra no portal www.logweb.com.br, multiplicando, em muito, a visibilidade das empresas que o integrarão.

Veja abaixo os depoimentos de alguns dos nossos anunciantes.



"Anunciar no Logweb é estar mais próximo dos principais atores do segmento da logística no Brasil."
Guilherme Nigri - Coordenador de marketing



"É um veículo de rápida resposta do mercado. Tem funcionalidade e agilidade, por incluir, além do jornal, um portal. É um sistema dinâmico e criativo, com pessoas de altíssima competência e prestativas que não vendem produtos, mas prestam assessoria e serviços de mais alta qualificação. Tratam-se de um produto e de um serviço diferenciados, dando uma resposta muito positiva para nossa empresa."

Norberto Antônio Marcolin - Diretor comercial



MOVICARGA

"É um veículo que se diferencia no mercado! Seu formato (jornal) nos traz informações objetivas e diretas e a cada dia a abrangência do seu conteúdo é maior. Anunciar no LogWeb é sinônimo de retorno para o negócio!"

Krisley Marques - Supervisora de marketing



"Ao longo dos últimos anos, o Jornal Logweb se consolidou como um dos veículos de maior credibilidade no segmento de logística e transportes. A seriedade e compromisso do Jornal Logweb fizeram com que ele se transformasse em referência no mercado, tornando-se um veículo de extrema importância para divulgação da marca DHL Solutions."

Márcio Vieira, gerente de marketing da DHL Solutions.



"Nós escolhemos o jornal LogWeb para divulgar a nossa empresa por tratar-se de um informativo altamente especializado no segmento em que atuamos. O jornal é dirigido exclusivamente a profissionais que trabalham direta ou indiretamente com logística e transporte de cargas, dentre os quais situam-se os que têm a responsabilidade de contratar as empresas que lhes prestarão serviços. Dessa maneira, a nossa mensagem atinge o público que realmente nos interessa. É o LogWeb, além da divulgação pela internet - fator que permite que seja lido por uma quantidade muito maior de profissionais - tem a versão impressa, distribuída pelo correio, que tem layout inovador e um visual muito agradável, que convida à leitura imediata."

Rubens Pereira - Diretor de marketing



Deivid Roberto Santos
Diretor Comercial

Faça como nossos clientes, anuncie sua empresa no "Setor Empresarial 2006". Aproveite para incluir o jornal Logweb em seu Plano de Mídia 2006.

Ligue: 11 3081 2772 - 7714 5380 ID:15*7532 - e-mail: comercial@logweb.com.br

Incentivo

Vencedor do Prêmio Esmena 2005 visita a Espanha

Alexandre Clemente, Liquid Operation Coordinator da AGA (Fone: 11 4197.3499) de Alphaville, São Paulo, SP, foi o vencedor do “Prêmio Esmena de Melhor Solução Logística”, versão 2005, com o trabalho “Otimização em Compras/Manutenção” (veja o projeto no site www.perfilcorp.com.br).

Como prêmio, Clemente ganhou uma viagem de ida e volta a Astúrias, na Espanha, com hospedagem de sete em hotel 4 estrelas e uma visita a Esmena, em Gijón.

Segundo ele, a viagem foi realmente gratificante, “por ter tido a oportunidade de visitar a Esmena Gijón, na Espanha, onde estava sendo esperado por Raul Antolin Leyva, Product Manager, e por Enrique Trapiella, da Divisão Internacional, que me recebe-



Clemente, à direita, com Leyva, da Esmena

ram de maneira muito cordial e atenciosa para uma visita técnica pelas três fábricas do grupo (Metalpoint, Esmena e Esmena-Star). A visita, guiada por Leyva, envolveu todas as etapas do processo de fabricação/construção dos armazéns e porta-paletes/estanterias que a empresa produz”.

Ainda segundo Clemente, foi interessante poder ver de perto como funciona todo o processo de fabricação, desde o projeto na tela do computador (Autocad) até a linha de montagem final dos dife-

rentes tipos de peças. “Também foi possível verificar diferentes tipos de produção (manual e automatizada), onde, através de robôs de última geração, são feitas diversas soldas em peças de porta-paletes, em frações de segundo, com alta precisão e economia de tempo e total segurança.” Ele também relata que foi possível perceber um enxuto processo de pintura e acabamento de peças, que despertou muito a atenção pelo baixo nível de perda (desperdício) durante o processo de pintura, através de equipamentos modernos.

“A impressão que tive de todo o sistema de produção, desde o início até o fim, foi de uma organização impecável e muita transparência em todas as etapas do produto, desde o processo de planejamento até a fabricação”, completa. ■

Transporte Marítimo

Battistella e Aliança vão construir porto em Santa Catarina

O grupo catarinense Battistella (Fone: 11 3257.9833) e o grupo Aliança Navegação/Hamburg Süd (Fone: 11 5185.5600) assinaram um acordo para investimentos na construção de um novo porto em Santa Catarina - o Porto de Itapoá.

Serão aplicados US\$ 100 milhões na primeira fase do projeto, que terá, a princípio, um terminal de contêineres, voltado, principalmente, para as exportações dos setores madeireiro, metal-mecânico e de carnes. A operação será feita por oito portêineres.

O novo porto terá profundidade natural de 16 m e poderá operar navios de até 9 mil TEUs, já que contará com um cais com extensão de 1 km, para atracação simultânea de três navios. A previsão é de que no primeiro ano de opera-

ções sejam movimentados US\$ 20 milhões.

Este será o primeiro terminal portuário totalmente construído e operado pelo setor privado no país, sendo que o local de construção é uma área privada, comprada pelos empreendedores - por isso, seu sistema de operação não será por concessão. O grupo Battistella vai entrar com US\$ 30,8 milhões dos recursos, enquanto a Aliança investirá US\$ 13,2 milhões. O restante do investimento, US\$ 56 milhões, será financiado junto ao Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). A construção deverá ter início em dois meses e a previsão é que o porto entre em operação em 2007, sendo que a obra já foi autorizada pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) e pelo Ibama. ■

Presenteie um amigo com a melhor informação

ASSINATURA



() Pessoa Jurídica CNPJ:

() Pessoa Física CPF:

Empresa (Razão Social):

Nome (completo):

Endereço Comercial:

Cidade:

DDD: Telefone:

Site da empresa:

Ramo de atividade da Empresa:

Principais produtos:

Principais clientes:

DADOS PESSOAIS

Endereço Residencial:

Bairro:

Profissão:

DDD:

Telefone:

Assinatura anual R\$ 58,00(12 edições), através de Boleto Bancário.

Data ____/____/____

Local para entrega

Endereço de cobrança

() Residencial () Comercial

() Residencial () Comercial

Assinatura

Envie para R. dos Pinheiros, 234 - 2º andar - Pinheiros - SP - CEP: 05422-000 ou pelo Fax.: (11)3081-7996

Anuário

Logística no Brasil 2005/6

Edição: Aslog e Transporte Moderno

Nº Páginas: 152

Informações: 11 5096.8104



O anuário da Aslog e da Transporte Moderno faz uma radiografia da logística em vinte setores da economia brasileira, além de incluir artigos e textos analíticos, dados sobre investimentos e perspectivas, desempenho dos setores, cases de empresas e índices macroeconômicos. Ao final está inserido um glossário de logística. Está incluso, ainda, um guia de ensino e pesquisa, com dados sobre entidades destes setores em todo o país, além de uma ampla relação, com dados sobre diretoria, área de atuação, tipo de frota, CD, serviços oferecidos e principais clientes, entre outros tópicos, de operadores logísticos e transportadores de todos os modais. Também destaque é o guia de serviços de logística, bastante abrangente em termos do setor.

Rápidas

Tópico atua no setor de coberturas



Há 24 anos no mercado, a Tópico é especializada em locações e vendas de coberturas em lona para armazenagem e para eventos. Para locação, os vãos livres variam entre 10, 15, 30, 40 e 50 m, podendo ser acoplados uns aos outros e receber vedação por sistemas de calhas e tapadeiras. "Os módulos são múltiplos de 5 m, o pé direito varia de 4,5 a 6,0 m e a altura central é de 7,0 a 14,85m", diz Simone Milano, gerente comercial da empresa. Para venda, são atendidas solicitações sob medida. Estão disponíveis, para locação e vendas, galpões duas águas nacionais, em sistema modular, revestidos em lona de PVC flexível com tecido de poliéster, impermeável, auto-extingüível e com tratamento antimoho. No caso dos galpões duas águas importados da Alemanha, estão disponíveis apenas para locação e possuem estrutura de alumínio anodizado e revestimento em lona de laminado de PVC com tramas de poliéster, tratada com retardante de chamas. Fone: 11 3846.2510

Elgin Automação Comercial lança leitor de código de barras

A Elgin Automação Comercial acaba de anunciar o lançamento do Long Range SG100, leitor de código de barras que realiza leitura dos códigos há 20 cm de distância e pode ser aplicado em todos os tipos de varejo. É disponível nas versões RS232, teclado wedge e USB e inclui suporte ajustável, que possibilita a leitura de códigos sem que o gatilho seja pressionado. Também permite rápida configuração via download PC-Leitor, através do software Eazy Config. Assim, o usuário pode salvar as configurações e replicá-las para vários check-outs via rede. Fone: 0800-7707007

BR 20 LANÇAMENTO



A primeira empilhadeira Still a combustão produzida no Brasil

Capacidade 2000kg
Baixo consumo
Transmissão hidrostática
Baixo índice de manutenção






R. Emir Macedo Nogueira, 211 - Jardim Ruyce - Diadema - SP - CEP 09961-720 . Tel.: (11) 4066-8100 . www.stillbrasil.com.br

**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

Armazenagem e Distribuição

As tendências em termos de operações, sistemas e equipamentos

Alguns profissionais do setor fazem uma interessante análise, procurando mostrar as tendências nestas duas áreas. E, também, o que é esperado destes setores em razão do final de ano.

Quais são as tendências em armazenagem e distribuição, em termos de operações, de equipamentos, de sistemas e do próprio mercado em si?

Alguns profissionais do setor, ouvidos por LogWeb, fazem uma análise destes dois segmentos.

E, no caso dos ligados às operações de armazenagem e distribuição, também são analisadas as mudanças que ocorrem no mercado, com relação às áreas citadas, em função das festas de final de ano.

Operações

“Em termos armazenagem, a tendência para o próximo ano é um aumento na busca por áreas nos CD’s, principalmente naqueles estrategicamente colocados nos grandes pólos consumidores e com acesso fácil aos modais de transporte (aéreo, marítimo e rodoviário). Quanto à distribuição, o Brasil passa por um grande problema estrutural no transporte que se reflete na competitividade das empresas. A falta de investimentos em infra-estrutura nacional nos portos, ferrovias e estradas afeta diretamente o desempenho das empresas. Houve um aumento nos volumes distribuídos pelo modal ferroviário, na cabotagem, mas o potencial de oportunidade ainda é muito grande frente ao que já foi explorado. O uso de novas tecnologias de gestão de frotas com roteirizadores mais evoluídos e combinações modais fazem a diferença. O mercado ainda é muito dependente do modal rodoviário e a tendência é continuar se não forem realizados projetos de infra-estrutura nos demais modais. Sobre as mudanças que ocorrem no mercado, com relação às áreas citadas, em função das festas de final de ano, podemos dizer que a procura por áreas disponíveis para armazenagem no final do ano aumenta sensivelmente em virtude do crescimento das produções e vendas destinados ao consumo no Natal. Algumas empresas estão em entressafra produtiva e mantêm elevados estoques para atender ao mercado. A distribuição, também em virtude das festas de final de ano, sofre incremento considerável. A preocupação, neste caso, se dá com os prazos de entrega, pois em alguns mercados, como no caso de cestas de final de ano ou compras pela internet, definem com quem o cliente fará a compra.”

Marcelo Follador Murta, gerente de logística da Abrange Logística (Fone: 19 3429.1000)



“Vivemos neste último trimestre, a transformação e concentração de consumo, cujo volume aponta um crescimento na ordem de 40%, somado ao crescimento comercial em nossa carteira de clientes, o que faz com que a mensuração de nossas estruturas alterem-se substancialmente. Dificuldades à parte, temos que manter, além da estrutura, mão-de-obra e equipamentos disponíveis a esta demanda, tarefa difícil, pois nossas margens, com raras exceções, são muito apertadas. A demanda aqui citada tem sua ligação ao perfil de clientes em que mais atuamos, vinculados ao mercado confeccionista, de cosméticos, venda direta, das empresas ponto.com e suprimentos de informática, entre outros, que neste período indicam movimentos bastante concentrados.”

Luiz Carlos Lopes, diretor de operações da Braspress (Fone: 11 6224.3333)



“Hoje temos uma grande velocidade de entrada e saída de mercadorias, provas disso são as tendências dos armazéns que antigamente tinham fluxo em U e, hoje, têm fluxo contínuo. O ideal seria ter armazéns segmentados, cada um para um determinado fim. Por exemplo, farmacêuticos, alimentícios, tecnologia etc, porém, para isso, a demanda teria que ser maior. No caso da distribuição, a tendência é a informatização do processo. Cada vez mais é preciso saber onde está o seu produto, o que aconteceu com ele. Para isso, é preciso integrar a comunicação do armazém com a distribuição. No que se refere às mudanças que ocorrem no mercado, com relação às áreas citadas, em função das festas de final de ano, podemos dizer que no mercado de logística, 40% das vendas ocorrem no último trimestre do ano, o que acarreta gargalos em todos os modais de transporte.”

José Magalhães - Country-manager da DHL Solutions no Brasil (Fone: 11 3618.3200)



Linha Industrial LINPAC Pisani,
porque seus negócios precisam andar na “linha”.

Linha KLT 6428

Linha Galia 4322

Linha R-KLT 4315

Acesse www.linpacpisani.com.br
para conhecer nossa
linha completa de produtos.

Linha RL-KLT 3147

LIN PAC **pisani**

LINPAC Pisani Ltda.
BR 116 - Km 146,3 - Nº 15.602
Caxias do Sul - RS
Fone: (54) 229.8700 - (54) 2101.8700
E-mail: linpac@linpac.com.br

“Nos anos 70 e 80, os processos produtivos sofreram grande transformação com a introdução do conceito Kanban. A redução nos tempos de setup das linhas de produção passou a ser de fundamental importância. A economia obtida pela produção de lotes econômicos, com grande parte sendo produzida para estoque, com base em projeções de demanda, passou a ser olhada como uma decisão de risco. Este conceito evoluiu muito nos anos 90, com a introdução de máquinas cuja operação passou a ser assistida e comandada por equipamentos eletrônicos programáveis. Porém, o que se verificou é que este conceito parou na porta da fábrica. Os processos logísticos de estoque e distribuição continuaram sendo geridos da mesma forma que nas décadas de 70 e 80. Nos últimos 5 anos, verifica-se que a revolução que ocorreu no final do século passado está saindo da porta da fábrica e chegando aos processos logísticos. Não por uma decisão dos gestores desta área, mas por uma pressão do mercado. Verificou-se, neste mesmo período, um crescimento do Mercado de Carga Fracionada na ordem de 30% ao ano. Este crescimento não pode ser explicado pelo crescimento do mercado de transporte, mas, sim, pela migração da Carga Consolidada para a Carga Fracionada. Alguns princípios básicos usados por operadores logísticos foram alterados. A sequência de decisão de disponibilizar um recurso em uma rota foi revista. Os conceitos de taxas mínimas de embarque também foram revistos. Os fracionamentos de peso para efeito de tarifação estão sofrendo forte pressão vinda do mercado. Estamos verificando um processo muito semelhante ao ocorrido com o Kanban, com a diferença que, no caso do Kanban, as pressões eram mais de ordem interna do que as pressões externas de mercado. No caso da distribuição, a pressão mais visível é a que vem do mercado. Empresas que reduziram seu Ciclo Logístico (Prazo Médio de Entrega), em relação à concorrência, aumentaram sua participação no mercado. Estas empresas passaram a olhar os custos de distribuição como Valor Agregado ao produto, e não meramente como vilões da matriz de custos da empresa. A redução do Ciclo Logístico está sendo tratada como diferencial competitivo. As práticas antigas de Lote Econômico e Consolidação estão perdendo seu espaço. Isto fez com que distribuição centralizada em um único CD, em conjunto com o fracionamento da carga, tenha se apresentado como uma alternativa bastante vantajosa. Podemos concluir que, cada vez mais, o diretor comercial passa a ter papel tão importante quanto o responsável pela área de logística da empresa, no que se refere ao planejamento da função de distribuição.”

Eduardo Meirelles, diretor de planejamento e sistemas da Pacto (Fone: 11 6012.4200)



“Com a busca contínua na redução de custos operacionais, as empresas tendem a desenvolver várias formas de otimização de suas cadeias de suprimento. A ID Logistics do Brasil recentemente trouxe a tecnologia Voice Picking, uma ferramenta moderna na busca de produtividade para grandes operações logísticas. A ID Logistics vem desenvolvendo e aprimorando processos como cross-docking e de preparação por unidade (picking by unit) para atender uma necessidade real dos clientes, com a otimização dos estoques, e a demanda ao longo da cadeia de suprimentos. Já o aumento na demanda por produtos de grande consumo no último trimestre do ano provoca algumas adaptações necessárias nas operações de varejo que operacionalizamos em algumas partes no mundo. A ID Logistics do Brasil, em conjunto com seus clientes, planeja e flexibiliza suas operações para atender a demanda do momento, tornando os fluxos dos processos reativos e otimizados, trazendo soluções de armazenagem e preparação de produtos que possam vir a ser integrados de acordo com as necessidades dos clientes.”

Nicolas Derouin, diretor geral, e Rodrigo Bacelar, gerente comercial da ID Logistics do Brasil (Fone: 11 3601.1080)

Equipamentos e sistemas

“De uma maneira geral, a armazenagem está se direcionando para a automatização, e o processo como um todo para saída do generalismo, de solução para ação, em busca das soluções personalizadas, buscando o desenvolvimento de uma solução de armazenagem e logística específica e metodologicamente estudada para cada caso específico. Os armazéns têm que ser ágeis, ecléticos e de muita versatilidade, acabou aquele tipo de armazém ou solução específica para determinada coisa, porque a criatividade e a solução multiversátil oneram menos e dão a possibilidade de ter uma solução mais eficiente e com as vantagens de múltiplas aplicações, pois no mercado como um todo, as mudanças são rápidas, e o sistema de armazenagem e logística tem que acompanhar este processo, dando para o próprio investidor a flexibilidade de disponibilizar a solução para diferentes clientes com diferentes soluções ao mesmo tempo. Por isso que sistemas automatizados e de flexibilidade interna dos armazéns favorecem as empresas modernas de uma maneira geral. As tendências de movimentação e armazenagem estão flexibilizadas, se voltando aos poucos para as soluções de racks especiais, para movimentação de materiais e logística, onde estes sistemas se adequam aos espaços disponíveis nos armazéns e no processo logístico como um todo.”

Norberto Antonio Marcolin, diretor da Brasil550 - Sistemas e Soluções de Armazenagem (Fone: 54 453.7775)



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



Paletes Matra, A Base Da Sua Logística.

Venda, manutenção
e locação de paletes.



**30
ANOS**

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

**TRANQUILIDADE
SE CONQUISTA COM
INTELIGÊNCIA.**

Soluções em Intralogística:

- Entrada Fiscal • Recebimento de Materiais • Controle de Qualidade
- Almaxarifado • Programação de Fábrica
- Saída Fiscal • Expedição • Logística Reversa • Gerenciamento de Transporte
- Embalagens • Montagem de Kits
- Manuseio de Documentação

DIPACK
INTRALOGÍSTICA

Matriz: Av. Franz Liszt, 80 São Paulo, SP
11 6951-8156/57

Filial Vale do Paraíba: Rua Pe. Custódio B. Silva, 20 Taubaté, SP
12 3681-2026

A intralogística com inteligência.

www.dipack.com.br

Armazenagem e Distribuição

“Os armazéns gerais e centros de distribuição, bem como os especialistas em armazenagem, controle e distribuição de produtos, conhecidos como operadores logísticos, estão se modernizando, implantando processos mais eficazes com uma sensível redução no custo de operação e o aumento da qualidade dos produtos com maior velocidade de distribuição. Os equipamentos para o armazenamento de materiais se transformam em uma ferramenta fundamental que consolida este quadro, fazendo com que os fabricantes de sistemas de armazenagem se atenham a produzir produtos versáteis que permitam o remanejamento do layout e a adaptação rapidamente a novas formas de produtos estocados. As formas de armazenagem devem ser inspiradas no sistema de controle e distribuição dos produtos e, assim sendo, a tendência do tipo de equipamento para armazenagem de materiais passa a ser todos os que promovam eficácia, segurança, baixo custo operacional, flexibilidade e adaptação às mudanças rápidas de consumo.”

Durval Martins - gerente comercial - Sistemas de Armazenagem - da Fiel (Fone: 11 6693.0511)



“Tanto em armazenagem como para distribuição, as tendências mundiais sinalizam um crescimento do mercado das embalagens plásticas retornáveis. E, embora as festas de final de ano estejam próximas, para nós o setor continua aquecido, impulsionado por empresas do mercado automobilístico, como as montadoras, que exportam peças e produtos para outros países. Até o momento não há previsão de interrupção em função das festas.”

Paulo Tulim, gerente comercial da Unipac (Fone: 11 4166.4260)

“No que diz respeito às tendências da armazenagem, elas são: terceirização da mão-de-obra usada na logística interna, em função da fuga dos rigores da CLT, da contínua redução do custo da mão-de-obra, da segmentação e normatização crescentes do trabalho e da inclusão das regras de negócio nos sistemas, a fim de retirar dos operadores qualquer possibilidade de decisão; responsabilidade compartilhada, já que a forma de gestão decorrente da terceirização, agora em seu estado mais avançado, é implicar a empresa contratada no atingimento de índices de desempenho preestabelecidos e sua inclusão nas discussões sobre melhorias contínuas do processo - a empresa contratada não apenas cumpre ordens, passa também a oferecer serviços de sub-gerência -; e baixo custo da mão-de-obra, considerando que a contínua redução da remuneração do trabalho com baixa qualificação inviabiliza a automação dos processos de armazenagem e picking. No caso das tendências da distribuição, estão incluídas: integração transportadora-embarcador, considerando que novas tecnologias de comunicação estão viabilizando o tracking das entregas a um custo cada vez mais baixo; e crescimento do delivery, pois o aumento da violência, a dificuldade de locomoção nos grandes centros urbanos, a expansão do uso da banda larga e a facilidade na comparação de preço têm sido as principais razões do explosivo aumento das vendas do comércio eletrônico, o que implica no crescimento do transporte de encomendas.

Fernando Di Giorgi, sócio-diretor da Uniconsult Sistemas e Serviços (Fone: 11 5535.0885)

“Na área de software, as empresas do setor de operação logística e armazenagem estão exigindo cada vez mais sofisticadas nos controles, envolvendo regras de armazenagem, rastreabilidade e faturamento com flexibilidade. Tudo isso para atender seus exigentes clientes. Estão investindo ainda mais em software competentes e tecnologia de radiofrequência como garantia de obter qualidade nos serviços. No caso das indústrias, é crescente a necessidade da excelência na armazenagem e distribuição, setores em que elas ainda não exploraram e é um fator de ganhos consideráveis. Algumas optam por operadores logísticos e outras preferem gerir internamente, onde a demanda por software especialista, como WMS e TMS, proporciona às indústrias um salto muito grande na qualidade dos serviços ao cliente. As indústrias de grande porte já têm procurado soluções com RFID oferecida pelo mercado. Na área de distribuição, a exigência por melhorias na qualidade, envolvendo redução de tempo, rastreabilidade e assertividade, é fator de seleção e garantia para atrair e/ou manter bons clientes. Na distribuição, tão importante como entregar o produto ou serviço, é a informação, por isso, a tecnologia associada a um bom software é fundamental para garantir que desvios sejam corrigidos a tempo. As transportadoras já estão usando os recursos GSM para agilizar a informação de entrega em tempo real e disponibilizando aos clientes, via Web, informações de rastreabilidade de seus pedidos. Estes serviços trazem redução de custo no acompanhamento em duplicidade na cadeia de distribuição (indústria, transportadora e cliente).”

Tarcisio Tito Salgado, diretor da Unidade de Negócios Logísticos da Store Automação (Fone: 11 3083.3058)

**São Paulo e Grande SP,
Litoral Sul, Litoral Norte,
Vale do Paraíba e todo Estado
do Rio de Janeiro**

**COURRIER
BRASIL**

“Somos especializados no atendimento a Hipermercados, Home Center, Supermercados, Grandes Atacadistas, CD'S, Paletização, Agendamento, etc.”

(11) 6967-0809

www.courrierbrasil.com.br - E-mail: courier@courrierbrasil.com.br

Supply Chain Management**Benefícios da implantação dos softwares de Supply Chain Management**

O contínuo crescimento na complexidade dos sistemas industriais e na dimensão das cadeias de abastecimento exige cada vez mais a utilização de ferramentas quantitativas para otimizar as decisões. Os benefícios econômicos derivados do uso dos modelos matemáticos não são desprezíveis.

Como ferramentas geradoras de conhecimento, em uma época que se denomina como a do "conhecimento intensivo", os modelos matemáticos são fundamentais para garantir a competitividade das empresas e dos setores industriais. Neste ponto de vista os países desenvolvidos já incorporaram a sua cultura a aplicação intensiva de todas as tecnologias associadas ao Planejamento de Operações para a tomada de decisão. Os APS são manifestações disto.

APS x ERPs

Economicamente, as implicações de implementar um APS são muito menores que as de implementar um ERP, seus benefícios não podem ser comparáveis. Como referência podemos tomar a afirmação do professor da Universidade da Califórnia, EUA, Arthur Geoffron, que afirma: Infelizmente muitas empresas não têm encontrado nenhum "P" no ERP. Estes sistemas enfocam as transações, e têm pouca capacidade para planejar e programar. Pior ainda, os ERPs freqüentemente têm desprezado valiosas aplicações do Planejamento de Operações. O "P" de Planning dos ERPs tem se tornado a principal barreira que devem atravessar os APS, já que, para um investidor, é difícil compreender que a descrição resumida do produto que ele comprou não corresponde àquilo que ele realmente faz.

O desconhecimento em relação ao benefício da matemática aplicada como geradora de valor agregado aos processos que devem fazer parte do uso industrial tem levado as empresas latino-americanas a perderem oportunidades de competitividade por não envolverem os APS em seus processos decisórios.

Freqüentemente, se pensa que os ERPs são o primeiro passo para se implantar um APS. No entanto, esta afirmação não está correta. Os APS requerem menos investimentos que os ERPs e não afetam a forma de atuar das organizações, nem requerem grandes períodos para sua implementação. Para a implementação das bases de dados, devemos ter em conta que as fontes de informação já existem, pois de uma forma ou outra as organizações estão tomando decisões. Adicionalmente, os custos de implementação são sensivelmente menores, pois não requerem grandes investimentos em hardware. Finalmente, quando se põe em funcionamento os APS, estes se tornam a fonte principal de geração de ganhos da empresa.

Na literatura técnica encontramos experiências reais de grandes cadeias de abastecimento nas quais o primeiro passo para implementação de um ERP foi uma implantação de APS amplamente consolidada. Em qualquer caso, a decisão apropriada depende de um equilíbrio entre as capacidades analíticas do APS, os requisitos de otimização da organização e os planos de investimento.

No mercado latino-americano, os APS competem com os produtos originários dos países desenvolvidos e poucos fornecedores de origem local, devido à grande carência desse tipo de solução.

Colaboração técnica: Cristiano Cecatto, consultor da Qualilog Consulting, que desenvolve atividades no aconselhamento e implementação de soluções em logística e Supply Chain Management no nível estratégico e operacional. www.qualilog.com.br

Empilhadeiras**Jungheinrich inaugura nova sede**

Para atender à crescente demanda do mercado brasileiro de movimentação de materiais, a Jungheinrich Liftruck do Brasil (Fone: 11 4815.8200) acaba de inaugurar sua nova sede, localizada no Distrito Industrial de Jundiaí, SP, com o dobro da área da sede anterior.



São mais de 2 mil metros de área, sendo 450 m² para a sede administrativa, num edifício de três andares e um galpão com mais de 1500 m², onde estão o setor de armazenagem de máquinas, a oficina de manutenção e o almoxarifado de peças de reposição.

Presente no Brasil desde os anos 60, a Jungheinrich comercializa e dá suporte técnico no país à linha de equipamentos que inclui paleteiras, selecionadoras de pedidos, empilhadeiras patoladas, retráteis e de contrapeso. ■

Pallet

PLÁSTICO

1000 x 1200 x 140/190mm

100% Ecológico

Padrão PBR Plásticos

Alta Resistência

Anti-Corrosivo

Durabilidade

Higiênico

Atóxico

Produto em conformidade com a Portaria do serviço de vigilância sanitária do Ministério da Saúde - Portaria nº 326 - SVS/MS

Desenvolvemos Também Pallets leves - Outras medidas e padrões - Sob encomenda

Brasil.550

Central de Vendas - Rua Pará, 330 - Sala 02, Bairro Humaitá - Bento Gonçalves / RS - Cep: 95700-000

Fone/Fax: (0xx54) 453.7775 Celular (0xx54) 9923 5550

E-mail: contato@brasil550.com.br Site: www.brasil550.com.br

Retrak®

investe para sua empresa crescer!

Acompanhando o crescimento econômico e industrial no Brasil em 2004 e a grande demanda por empilhadeiras nos portos, aeroportos e empresas, a Retrak investiu forte na aquisição de equipamentos novos e no treinamento de seu pessoal.

Aumentou suas instalações adquirindo sede própria de 22.000 m² e, com isso, trazendo melhorias significativas em todos os aspectos operacionais. Como representante da marca Still, a Retrak oferece uma vasta gama de equipamentos, além de peças originais. Especializou-se no desenvolvimento de peças e adaptações especiais para empilhadeiras. Mais do que nunca, a Retrak está preparada para atender a todas as suas necessidades, seja na locação, na terceirização de frota ou na compra de empilhadeiras para a sua empresa.

Retrak Com. e Rep. de Máquinas Ltda.
 Av. Papa João Paulo I, 2101
 CEP 07170-350 - Guarulhos - SP
 • Tel: (11) 6482-2288 • Fax: (11) 6482-2240
 • www.retrak.com.br

11 Design (11) 4021-0200

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.

Pisos Industriais

Uma base sólida para bons negócios

Podemos dizer que depende da qualidade dos pisos o bom desempenho das empresas, principalmente em se tratando de logística.

Os pisos industriais são fundamentais para o desempenho operacional das empresas, principalmente quando se pensa em fluxo logístico. Afinal, um piso que não suporta o tráfego de veículos como empilhadeiras e até paleteiras pode vir a apresentar defeitos e comprometer seriamente as operações logísticas.

E, engana-se quem pensa que os pisos industriais são iguais aos pisos comuns.

“Os pisos industriais monolíticos resinados possuem uma resistência mecânica, química e térmica muito maior que os cimentícios e ainda possuem uma grande vantagem: a isenção de juntas de concretagem”, diz a engenheira Denise Leite Camargo, coordenadora de vendas da Ancobras (Fone: 11 6412.0011).

Pelo seu lado, Juarez Vieira, diretor comercial da Quimatecnica Industrial (Fone: 11 4057.2425), destaca as diferenças entre os pisos industriais: piso alto nivelante base epóxi e poliuretano com espessura que varia entre 2 a 5 mm, revestimento epóxi, poliuretano e acrílico, etc. “Para revestimento de pisos industriais aconselhamos o uso dos pisos em epóxi e poliuretano, com alta resistência



ao tráfego de empilhadeiras, paleteiras, carrinhos, caminhões, tratores e outros equipamentos pesados”, informa.

Tipos disponíveis

A propósito, Denise, da Ancobras, diz, com relação aos tipos de pisos industriais disponíveis, que podem ser

encontrados no mercado, hoje, os pisos espatulados, autonivelantes e multicamadas a base de diversos tipos de resina, epóxi, ester-vinílica e poliuretano, entre outras. “Na hora de escolher o piso industrial correto, as especificações são feitas levando em consideração as condições de trabalho - ações mecânicas, químicas e térmicas - presentes no local”, diz ela.

Já segundo Vieira, da Quimatecnica, para escolher o revestimento de piso certo é preciso certificar-se sobre o tipo de manutenção, verificar se é de fácil limpeza, resistente ao desgaste (abrasão), se resiste a ataque químico e à flexão e o fator absorção de água.

“As consequências da escolha errada do piso incluem muito trabalho na manutenção (limpeza), ausência de brilho em pouco tempo, perda de aderência e deslocamento, entre outros”, alerta o diretor comercial da Quimatecnica.

Denise, da Ancobras, aponta outras consequências da escolha errada do piso: desagregação do piso industrial e do substrato, contaminação do substrato, paralisação da área para manutenção e possível perda total do investimento. ■



Comércio Exterior

Bysoft integra DD GIP-Lite a software que fornece alíquotas de impostos atualizadas

A Bysoft, empresa que desenvolve sistemas para comércio exterior, acaba de firmar uma parceria com a Infoconsult Informática, consultoria especializada também em comércio exterior. O projeto visa a integração de seus produtos e serviços, trazendo mais facilidades aos usuários de produtos Bysoft.

“A consulta diária ao Sistema Orientador da SRF para obter as taxas e alíquotas de impostos atualizadas retarda a confecção de processos na importação, por isso buscamos a Infoconsult como um parceiro de soluções”, informa Edneia Moura, diretora da Bysoft.

Para a integração, a Bysoft adaptou um de seus produtos, o DD GIP-Lite, sistema de controle de importação para comissárias de despachos. “O DD GIP-Lite foi desenvolvido visando proporcionar a automatização de comissária de despachos, possibilitando várias integrações, como, por exemplo, junto ao Sistema Orientador da Receita Federal nos Módulos de LI, LSI, DI e DSI e, agora, com a TECWEB da Infoconsult”, comenta Edneia.

A TECWEB é uma nova concepção da TEC convencional, com acesso de qualquer ponto de Internet, que detém uma avançada tecnologia para o atendimento em comércio exterior, proporcionando aos prestadores de serviços de despacho uma solução rápida e segura para consulta. Fones: Bysoft: 11 5583.3336 e Infoconsult: 21 2206.9500



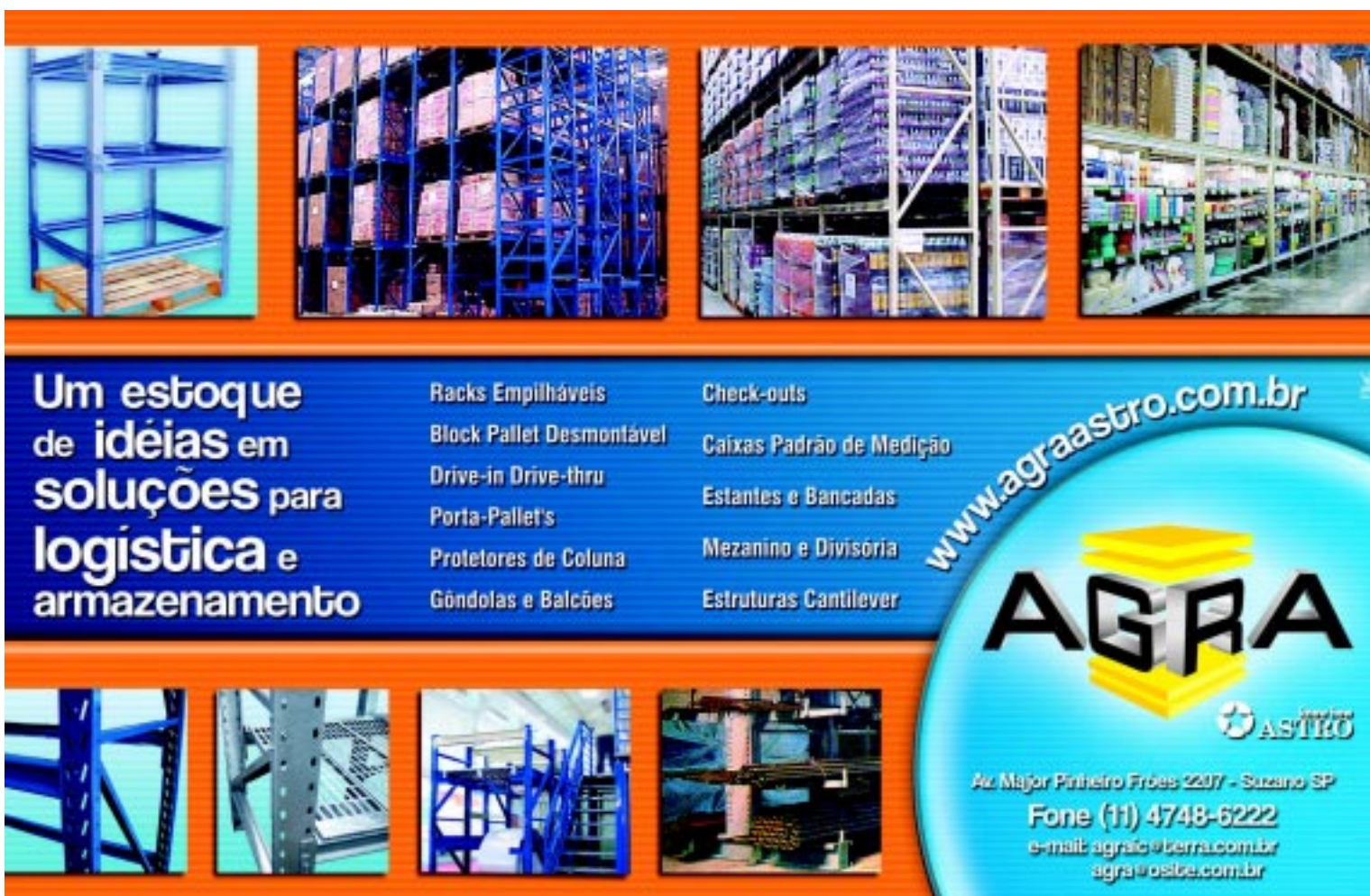
**SE VOCÊ
ESTÁ PROCURANDO
SOLUÇÕES
A GENTE OFERECE
UMA PILHA.**

- 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
- Completo estoque de peças Hyster e multimarcas - 95% de atendimento imediato
- Sistemas e processos de última geração
- Completa linha de empilhadeiras - 1,5 a 40 ton. - GLP, Gasolina, Diesel e Elétricas - *GNV sob consulta*
- Variado estoque de equipamentos semi-novos
- Contratos de manutenção personalizados Hyster e multimarcas



Soluções em Movimentação de Materiais
GRUPO SOTREQ

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



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

Operadores Logísticos

Ainda são muitos os problemas. Mas, também, as soluções

Os grandes problemas enfrentados pelo setor são externos às empresas que nele atuam – conjunturais, de infra-estrutura, econômicos. Mas, as soluções existem.

Embora o setor de operadores logísticos venha apresentando um significativo desempenho no Brasil – o que leva a um crescimento relevante e a perspectivas otimistas –, ele enfrenta sérios problemas.

Pelo menos é o que dizem os representantes das empresas que prestam serviços de operador logístico ouvidos nesta matéria especial de *LogWeb*. Na sua maioria, são problemas externos às empresas. Mas, também há soluções.

Primeiros passos

“Apesar da grande ênfase que se tem dado à logística integrada e aos benefícios que as empresas poderão ter com a sua utilização, no Brasil, mais especificamente, o conceito ainda encontra barreiras para sua total implementação. Pode-se citar, de forma sintética, alguns desses obstáculos: a prática de utilização do operador logístico ainda está dando seus primeiros passos; poucas empresas têm capacidade para dar um suporte global ou regional para seus clientes e que contemplem a avaliação, a criação, o desenho, a implementação e a operação do serviço logístico;



Guedes, da Columbia: “se você não se preocupa com o seu cliente, o seu cliente não se preocupa com você”

pouco se conhece o cliente; e há dificuldades para identificar e desenvolver estratégias logísticas específicas. Não se deve esquecer que, por mais incrível que possa parecer, a maioria dos fornecedores não conhece, corretamente, as necessidades de seus clientes e, por conseguinte, tem diferentes objetivos, faz avaliações por diferentes indicadores e, geralmente, tem metas menos agressivas – se você não se preocupa com o seu cliente, o seu cliente não se preocupa com você. Portanto, o fortalecimento das relações entre fornecedores, distribuidores e clientes tem caráter primordial; os clientes têm muitas dificuldades para aceitar um projeto logístico como uma revisão da própria estratégia empresarial.” A avaliação é de Paulo Roberto Guedes, superintendente operacional e administrativo da Armazéns Gerais Columbia (Fone: 11 3305.9999).

Já para Cleber Carvalho, gerente de planejamento estratégico da Binotto (Fone: 49 221.1906), uma das grandes dificuldades é a qualificação dos responsáveis pela decisão de contratar um operador logístico ou não. Segundo ele, a maioria ainda busca apenas a redução instantânea de custos e encara o operador logístico como um inimigo, que quer arrancar dinheiro da sua empresa ou fazê-lo perder o emprego. “A solução é divulgar cada vez mais os casos de sucesso, mostrando que o sucesso do operador logístico depende do sucesso do seu cliente, ou seja, ele é um valioso aliado. Lógico que existem outros problemas, principalmente de infra-estrutura no país, mas o papel do operador logístico é otimizar os processos dentro das condições existentes”, destaca o gerente da Binotto.



Lazzarin, da Servilog: terceirização das operações logísticas é uma opção muito atraente

Outros problemas apontados são o despreparo do setor, que recebe a migração de empresas ainda imaturas, e a competitividade em constante ampliação. Outra questão – ainda de acordo com Edson Depolito, diretor comercial da Brucai Logística (Fone: 11 3693.7288) –, seria lidar com certa dificuldade nas soluções fiscais, que atendam adequadamente aos interesses da clientela. Ter que cumprir uma gama imensa de qualificações e certificações técnicas não exigidas num passado recente e deparar-se com a tendência inicial, de que as empresas pretendentes procurem com a contratação do “operador logístico” priorizar a redução de seus custos, complementam algumas das problemáticas do setor.

“Como solução parcial, acreditamos que o foco do cliente usuário deveria ser o de economizar sua própria energia gerencial e, assim, todo e qualquer dos setores que produzem ou comercializam produtos de todo gênero poderia se

utilizar do operador logístico com ganhos quantificados e qualitativos a médio e longo prazos, na certeza de comprovados índices de produtividade, à medida que a interação vá se concretizando”, avalia o diretor comercial da Brucai.

Pelo seu lado, Oscar Cesar Bevilacqua, diretor geral da Exact Time (Fone: 11 4789.8200), diz que existe, atualmente, uma frota de distribuição muito velha, particularmente em São Paulo, devido a prestadores de serviços autônomos que oferecem preços impraticáveis porque não levam em conta a reposição do veículo.

“E as soluções? Deveria existir uma vistoria através de um órgão público das condições veicular e dos equipamentos de refrigeração do transporte de perecível.”

Guilherme Severino, gerente de desenvolvimento de negócios da Menlo Worldwide Logística (Fone: 11 3841.4441), considera que os problemas são muitos e conhecidos. “Em especial no Brasil vive-se um paradoxo: de um lado fala-se em ‘apagão logístico’, evidenciando a grande carência que o mercado local possui a cerca de serviços logísticos. Por outro lado, muito precisa ser feito para que o mercado se desenvolva. Regulamentação, fiscalização, investimentos públicos e privados precisam ser feitos urgentemente para que o setor cresça ordenada e rapidamente. O problema se agrava, pois uma vez vencida a ‘crise econômica’ que congelava os investimentos e ocultava as necessidades do setor, agora vivemos a ‘crise política’, que é tão nociva quanto (ou até mais), pois posterga e congela decisões e ações que precisam ser tomadas para ‘destravar’ o nó logístico em que o país se encontra.”

Já Monica Canova Passos, gerente comercial da Metropolitan Logística Comercial (Fone: 11 6802.2116), faz uma ampla lista dos problemas do setor: pressões para redução de custos e melhores níveis de serviço, simultaneamente, e dificuldade em repassar para o cliente aumentos em seu custo; muito pouco é investido em infra-estrutura de transportes no Brasil; alto índice de roubo de cargas, o que leva o gerenciamento de risco a representar 15 % dos custos de uma empresa; retornos vazios em função da concentração econômica no Sul e Sudeste do país; concentração das vendas no final de mês; modais de transporte ferroviário e aquaviário ainda em desenvolvimento; disponibilidade de armazéns e qualidade dos atualmente existentes; estrutura tributária. “De fato, a infra-estrutura e a falta de uma política nacional voltada à logística impedem que o desempenho do setor seja ainda melhor. Estradas esburacadas, portos saturados, aeroportos subdimensionados, ferrovias insuficientes são alguns exemplos dos entraves de infra-estrutura. Outro entrave importante é a complexa legislação tributária. Não há outra solução para os problemas de infra-



Pimentel Filho, da Ryder: infra-estrutura de transportes é fortemente concentrada no modal rodoviário

estrutura que não sejam pesados investimentos do governo ou da iniciativa privada diretamente ou através das propostas PPPs. Em relação à legislação tributária, o governo tem que avançar no programa de operador multimodal, que desburocratizaria o recolhimento de impostos do setor”, avalia, por sua vez, Paulo Augusto Vieira Machado Sarti, diretor de Desenvolvimento de Negócios Penske Logistics (Fone: 11 3179.0603), no que concorda Adolfo Pimentel Filho, gerente geral de Desenvolvimento de Negócios da Ryder Logística (Fone: 11 5644.9644). “Sem dúvida, o principal entrave refere-se à infra-estrutura de transportes do país, fortemente concentrada no modal rodoviário e que carece de manutenções, para não falar de ampliação da malha existente. A frota de veículos de carga também é antiga e não tem se renovado na medida necessária”, destaca o gerente geral da Ryder.

R. Leandro Pereira, gerente comercial da Expresso Nepomuceno (Fone: 35 3694.9909), resume os problemas do setor à falta de mão-de-obra qualificada, aos impostos elevados e à elevação dos custos dos insumos. Segundo ele, a solução passa pelo uso da tecnologia. “A necessidade de altos investimentos em tecnologia e estruturas, além de qualificação profissional, são, de fato, os problemas do setor. Assim, a terceirização, se torna uma opção muito atraente”, destaca, por sua vez, o coordenador técnico comercial da Servilog - Armazéns Gerais e Logística, Helder Jaime Lazzarin (Fone: 11 4707.1121). Para Vanderlei Cardoso de Oliveira, gerente de logística da Starlog Operador Logístico (Fone: 11 2142.5825), o principal problema enfrentado pelo setor é a falta de investimentos em infra-estrutura (má conservação das estradas) que acabam por onerar os custos.

Também podem ser destacados o custo do combustível, a manutenção e o trânsito urbano. De acordo com Oliveira, entre as soluções estão o aumento de investimentos no setor e as privatizações das estradas.

“Nos últimos anos, com a ênfase e o modismo gerado em torno da palavra ‘logística’, fomos surpreendidos com uma grande quantidade de empresas de transportes



Carvalho, da Binotto: operador logístico é encarado como um inimigo, que quer arrancar dinheiro da empresa

e armazenagem, assim como de outros segmentos de mercado, que se autodenominaram ‘operadores logísticos’. A partir daí a logística passou a ser vista como uma grande alternativa para melhoria dos níveis de serviços e para a busca de redução de despesas. Entretanto, esta migração de empresas de outros segmentos e sem nenhuma especialização em processos logísticos gerou sérios problemas para o segmento de operadores especializados, que passaram a se confrontar com ‘concorrentes’ que não possuíam o mesmo nível de qualificação e, conseqüentemente, de prestação de serviços.” A análise é de Anderson Salmazo, gerente de Projetos Especiais do Grupo TPC – Operador Logístico (Fone: 71 2108-9700). Ainda segundo ele, situações como as mencionadas anteriormente ainda são comuns,

apesar da sua menor frequência, pois o próprio mercado consumidor, ou seja, indústrias e distribuidores passaram a “escolher” melhor seus operadores, levando em consideração critérios técnicos e não somente o menor custo nas suas cotações.

Para o gerente do Grupo TPC, tal mudança nos critérios de avaliação dos futuros parceiros logísticos, levando-se em consideração estes e outros, já pode ser considerada como uma solução para os problemas ainda enfrentados pelos operadores logísticos no Brasil. Entretanto, muito ainda tem que ser feito, a exemplo da consciência por parte dos mesmos, de que seu principal papel é prover soluções logísticas.

“Falta de estrutura e incentivo do governo para o setor; gargalos em portos, aeroportos, ferrovias; frota muito antiga; e malha rodoviária precária. A solução seria um plano de incentivo do governo voltado e viável para o setor, além de parcerias com iniciativas privadas, como o exemplo da PPP.” A análise é de Patricia Centurião, do departamento comercial da TCM Logística & Transportes (Fone: 11 6483-1000). ■

Rastreamento

Motorola também investe no setor

A Motorola (Fone: 11 3847.6686) também vem investindo pesado em sua estratégia de mobilidade total. Prova disto é o lançamento do G24, um módulo de alta velocidade utilizado para transmissão de voz e dados por meio de redes celulares GSM/GPRS.

O novo módulo é quadribanda, trabalhando nas frequências GSM de 850, 900, 1 800 e 1 900 MHz e GPRS classe 10, e também possui tecnologia MIDP 2.0 e EDGE classe 10. Suas principais aplicações são segurança e rastreamento entre fronteiras, telemetria e medição com leitura automática, unidades automotivas de controle e terminais POS.

Outra novidade da Motorola é o módulo G20, voltado para transmissão de voz e dados por meio das redes celulares GSM/GPRS. Ele é capaz de reconhecer frequência, canal de rádio e identidade da

célula principal e de cada uma das células vizinhas. Também possibilita medir a intensidade do sinal, com uma variação de 62 níveis diferentes, de cada uma destas células, o que permite calcular a posição do veículo com um grau razoável de precisão dentro das cidades. Agrega funções de reconhecimento de voz e oito portas seriais de I/O, que podem ser usadas para executar funções via comandos AT.

Por último, a outra novidade é o módulo de comunicação sem fio IO270, que compreende funcionalidade PTT, ou push-to-talk, que facilita a comunicação com equipamentos remotos, além de capacidade de despacho digital, enviando e realizando atualizações de dados rapidamente. O GPS integrado com modo de operação offline permite ao usuário capturar coordenadas GPS mesmo em áreas sem cobertura de celular. ■

Máquinas SEMINOVAS super NOVAS

- Exclusivas da nossa frota de locação
- Garantia de origem e procedência
- Marcas líderes no mercado
- Financiamento direto



A alternativa inteligente e econômica para quem quer comprar um equipamento novo.

BRASIF
Rental



Cadastre-se pelo 0800 709 8000 ou no site
www.brasifmaquinas.com.br/rental
e receba gratuitamente nosso catálogo.

Artigo

A difícil transição no Brasil para um cenário Supply Chain Management

Apesar de toda exploração e divulgação do tema Supply Chain no Brasil, a maior parte das empresas ainda encontra dificuldades em se organizar para um cenário focado diretamente em Logística Integrada, tornando a missão de evolução de gestão do negócio interna para gestão da cadeia de abastecimento um desafio “quase intransponível”.

O termo “quase intransponível” é muito forte ou exagerado? Então, vejamos a seguir as origens desta conclusão.

Entre os maiores problemas podemos destacar um muito básico, quase uma resistência coletiva entre os administradores. Trata-se do entendimento conceitual de Logística Integrada, pois a grande maioria dos executivos e dirigentes ainda permanece com o conceito de que logística refere-se única e exclusivamente às áreas de manuseio, expedição e transporte da empresa. Mas, seguramente, esta não é a principal resistência ou falta de interesse neste tema.

Com base em algumas experiências vivenciadas em vários projetos nas empresas, além do que tenho dividido e discutido com alguns mestres e consultores especialistas no tema, estarei selecionando algumas observações derivadas de fatos que influenciam diretamente o resultado e as dificuldades em implementar o modelo “Logística Integrada”, ou SCM.

O objetivo é propor uma reflexão aos administradores e executivos das empresas e colegas consultores, interessados em entender as reais dificuldades e motivos do mercado industrial nacional em criar um novo modelo de gestão sob a ótica exclusivamente do cenário “Logística Integrada” ou Supply Chain Management.

Podemos concluir em uma visão geral de análise do mercado atual os seguintes aspectos

presentes no dia-a-dia das empresas, independentemente da situação econômica e política nacional atual.

- Forte competição
- Complexidade para elaboração de previsão de demanda
- Margem de lucro reduzida
- Baixa qualidade de planejamento
- Visão dos objetivos distorcidos
- Insegurança para tomada de decisão

Portanto, a pergunta é por que este modelo de gestão integrada tem restrições e dificuldades quanto a sua implementação plena nas empresas?

Cabe ressaltar que, durante os projetos de implementação, revisão ou adequação da área de Logística Integrada dentro das empresas, a qualidade em relação a processos e procedimentos, bem como a qualidade da informação (dados), nunca foram os elementos de restrição ao sucesso da implementação, o que reafirma a máxima de que os maiores problemas não estão localizados na base e, sim, nos níveis gerenciais e decisórios das empresas.

Abaixo as observações e comentários que devem ser alvo de nossas análises, discussões e ponderações sobre o que representam e quanto contribuem para a implementação dentro das empresas de um novo modelo integrado de gestão.

Estas observações não estão em ordem sequencial, e são consideradas como oito pontos.

1. Modelo hierárquico departamentalizado! Ainda resistem aos modelos de gestão atualizados, a subordinação de processos e as informações reclusas a áreas ou departamentos, mesmo em ambientes que contemplam ERP MRPII, reforçando a tese de que a empresa mantém engessados antigos conceitos de administração.

2. Área de logística atuando apenas como um velho PCP! Muitas empresas esforçam-se na tentativa de criar e desenvolver uma área de logística, porém, na prática, continuam a operar como um PCP com as rotinas e processos específicos e baixa integração na empresa.

3. Área de logística criada nos depósitos, almoxarifados ou centro de distribuição de forma isolada! Outro modelo de tentativa da criação do conceito de logística; como existe uma resistência muito forte no agrupamento de atividades que compõem a Logística Integrada, a empresa isola a “logística” dentro das áreas de manuseio, controle e movimentação de seus produtos e passa a designar estas atividades como “logística”.

4. Conveniência política para manutenção do modelo atual! Se a mudança implica em disputas internas e possíveis desagregação e desconforto entre as áreas, a melhor alternativa é evitar as mudanças, embora reconhecidamente necessárias para a implantação de um modelo de Logística

Integrada (não mexa na minha área que eu não mexo na sua).

5. Disputa de poder e decisão! Por incrível que possa parecer, existe estímulo, por vezes de forma involuntária, por parte da alta administração, no acirramento de poder de decisão entre as áreas da empresa, aumentando e distanciando a integração e os objetivos de uma Logística integrada.

6. Isolamento da fabricação! Notoriamente as áreas de fabricação das empresas apresentam um isolamento muito grande em relação à tomada de decisões, tornando o processo de execução uma atividade excluída dos processos de planejamento estratégico e operacional, cabendo sempre a obrigação de executar o que foi decidido durante o período em questão.

7. Compras e suprimentos mantendo status! Por tratar-se de uma das áreas mais importantes do negócio, ainda observamos no mercado áreas de compras e suprimentos mantendo decisões e práticas de forma unilateral, reservando para si todas as atividades de relacionamento e desenvolvimento interna e externamente, dividindo ou integrando apenas questões menos relevantes com as demais áreas da empresa.

8. Área comercial atuando de forma independente! Aqui se encontra um grande desafio, com características próprias. Observamos que esta é a área de menor integração em relação à Logística Integra-



TOP FLEX
O Super Galpão padrão internacional

Fechamento em lonas anti-chama e auto-extinguível




Maior resistência e durabilidade por m²




Estruturas de 10 a 40 metros de largura




Manutenção FULL-TIME




Módulos de 5 em 5 metros com comprimento ilimitado





LOCAÇÃO E VENDAS
Em todo território nacional

Fones:
(11) 3209-8187 / Fax: 3208-2075
www.topvinil.com.br

da, processos e procedimentos em relação ao planejamento de demanda. Caracteriza-se por ser autônoma e independente, propiciando novamente um baixo nível de integração na empresa, descartando conceitos e modelos sobre previsão de demandas e planejamento de vendas e operações (S&OP). Reforça esta observação a baixa aplicação e utilização de módulos e transações de sistemas ERP ou mesmo de Supply Chain Management focados na área comercial implementados nas empresas.

Diante deste cenário podemos concluir que a somatória destes pontos e outros tantos, de maior ou menor relevância em relação ao nosso tema, justifica a tímida evolução dos fornecedores de software Supply Chain no mercado nacional. É muito importante salientar, também, que raríssimas empresas optam pela solução completa do software: as soluções Supply Chain são implementadas de forma localizada, invariavelmente em programação de capacidade finita (FCS) ou planejamento de cargas e roteiros (Deliver).

As empresas, de forma geral, precisam rever seus modelos e esforçarem-se para direcionar a estrutura organizacional necessária para implementar com segurança e sucesso o conceito de Logística Integrada ou Supply Chain Management, cabendo aos consultores e aos profissionais das áreas de gestão nas empresas exercer, com maior ênfase, o papel de “agente de mudanças” junto aos executivos e administradores de negócios. ■

José Paulo de Macedo
Soares Junior - Consultor
em Gestão de Negócios –
ERP/SCM
josepmsj@yahoo.com.br

www.yalebrasil.com.br - (11) 5521.8100

Yale®
Pessoas. Produtos. Produtividade.



**REFERÊNCIA EM SISTEMAS DE ARMAZENAGEM.
INOVANDO NA OTIMIZAÇÃO DE ESPAÇOS.**

**PORTA PALLET DESLIZANTE
TENDÊNCIA NA ESTOCAGEM DE FRIGOS.
EXPERIÊNCIA EM MAIS DE 13.000 POSIÇÕES
PALLET'S EM PORTA PALLETS DESLIZANTES.**

Bertolini
SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

Cartão: 002 1001
CDS - 0006

Bertolini S/A - Rua Carlos Dreher Neto, 890 - Fone: (54) 2102.4099 - Fax: (54) 452.5313 - Bento Gonçalves/RS - Brasil - www.bertolini.com.br - armazenagem@bertolini.com.br

Rápidas

Dbtrans lança Cartão Visa Vale- Pedágio

A Dbtrans está lançando o cartão Dbtrans Visa Vale-Pedágio - um cartão smart (com chip) utilizado como meio de pagamento, onde o embarcador ou o transportador adquire o vale-pedágio, com a finalidade de repassá-lo ao caminhoneiro, através do sistema Dbtrans. Este cartão é voltado para as empresas e será operado no sistema pré-pago. A empresa também oferece o cupom eletrônico de vale-pedágio, confeccionado em papel de segurança e impresso com código de barras sob demanda pelo embarcador/transportador ou pela rede credenciada através do sistema Dbtrans. Ele é utilizado para pagamento de pedágio e processado pelas Operadoras de Rodovias. O sistema da Dbtrans é totalmente informatizado, via Internet, e emprega tecnologia de emissão e impressão de cupons de vale-pedágio sob demanda, em papel de segurança, diretamente nas instalações do embarcador ou transportador.

Fone: 0800.880.2000

Gaff apresenta produtos de poliuretano para suspensão de caminhões e ônibus

"Estamos introduzindo no Brasil produtos comercializados no México que detêm 80% de market-share. São produtos de poliuretano para suspensão de caminhões e ônibus que têm performance duas a três vezes maior que a borracha em determinadas aplicações, e em outras até mais. Apresentam, também, maior resistência a raios ultravioleta, componentes químicos e deformação, entre outros." A afirmação é de Carlos Alberto Basílio, gerente de vendas da Gaff - Brasil.

Fone: 11 3672.9110