

LogWeb

EDIÇÃO Nº 46—DEZEMBRO—2005

Publicação integrante do portal www.logweb.com.br A multimídia a serviço da logística
Automação ■ Comércio Exterior ■ Embalagem ■ Logística ■ Movimentação e Armazenagem ■ SCM ■ Transportes

Grupo Pão de Açúcar comemora resultados da parceria com fornecedores

Para integrar, otimizar e melhorar os processos logísticos, o Grupo Pão de Açúcar criou a certificação 'Top Log' para os seus fornecedores e mantém um forte trabalho focado em melhorias da cadeia de distribuição. E já colhe os bons resultados. (Página 33)



Armazéns estruturais: Soluções para armazenagem temporária

De rápida montagem, estes armazéns atendem às necessidades temporárias. Mas, também, podem ser usados por longos períodos. (Página 35)

Nesta edição:

SETOR EMPRESARIAL 2006

Paletes PBR

Bastante usados, mas enfrentando os "piratas" e o comércio de usados

O paleta PBR foi criado em 1990, após intensos estudos e ensaios, com o objetivo de aumentar a produtividade da movimentação, armazenagem e transporte, permitir a distribuição física paletizada e criar um sistema de embalagem modular, resultando em redução de custos. (Página 20)

Courrier

Problemas são externos às empresas

Mas, nem tudo está perdido. Existem inúmeras soluções, de modo a permitir às empresas de courrier alcançar o seu real e importante papel dentro da logística. (Página 30)

Empilhadeiras

Em foco, a atuação dos operadores

Quais os problemas ocasionados por operadores de empilhadeiras não especializado ou não treinados? Como treinar? Estes e outros assuntos são destaque nesta matéria especial. (Página 38)

MULTIMODAL



ALIANÇA NAVEGAÇÃO E LOGÍSTICA, CONNEXION E TRANSPORTADORA RISSO SÃO OS DESTAQUES NESTA SEÇÃO. (PÁGINA 8)

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



O veículo certo para seu plano de mídia 2006.

O jornal LogWeb é muito mais: automação, comércio exterior, logística, transporte, movimentação, armazenagem, supply chain, embalagem e T.I.

Consulte-nos: 11 3081 2772 - 11 7714 5380
e-mail: comercial@logweb.com.br

SOLUÇÕES INTEGRADAS



Produto Nacional
Tecnologia Global



ÁGUIA Sistemas

soluções em movimentação e armazenagem



Knapp Sudamérica
Tel: 41-398-3838
sales.br@knapp.com

Águia Sistemas
Tel: 42-220-2666
vendas@aguiasistemas.com.br

SETOR
EMPRESARIAL
3006

ÁGUIA

No início da década de setenta, a cidade de Ponta Grossa, situada no centro-sul do Paraná, iniciou seu processo de industrialização atraindo diversos grupos econômicos. Neste cenário, em 1973, surgiu a Metalúrgica Águia que, pela qualidade de seus produtos e criatividade de seus projetos, cresceu e tornou-se uma empresa de grande prestígio no setor de movimentação e armazenagem de materiais. Hoje, a holding Asas Participações é formada pelas empresas Águia Sistemas de Armazenagem, Águia Química e Águia Florestal Indústria de Madeiras.

A linha de produtos da Águia Sistemas de Armazenagem abrange estruturas porta-paletes convencionais e deslizantes; cantilever; push-back; transportadores manuais, gravitacionais ou mecanizados que podem ser dotados de acessórios que complementam seu uso, como balanças, transferidores de carga, separadores, cancelas, leitoras de código de barras, etc.; divisórias industriais; mezaninos; contêineres com estrutura tubular; contêineres especiais desenvolvidos através de projetos específicos para atender às mais diversas necessidades de armazenagem ou transporte de peças com volume e peso variável; contêineres aramados; elevadores de carga; estantes; divisórias termo-acústicas; flow-rack; estanterias para armazenagem dinâmica paletizada; drive-in/drive-through; porta-paletes de corredores estreitos e autoportantes; e acessórios para estruturas de armazenagem, como protetores frontais de coluna, protetores de canto, guard rayl, guias para paletes e bandejas aramadas, entre outros.



VEGAS

Com forte atuação no mercado de turismo corporativo há mais de 5 anos, a **Wegas Turismo** oferece soluções práticas de modo a agilizar a logística de viagens nas empresas.

Atendendo a todo território nacional, a Wegas Turismo esta focada em 70% em vendas corporativas e 30% em vendas diretas, oferecendo o que há de melhor em pacotes nacionais e internacionais e transporte aéreo, marítimo e terrestre.

Especializada em hotéis nacionais e internacionais, conta com um atendimento diferenciado e com uma equipe altamente treinada para atender aos mais diversos tipos de empresas e oferecer o melhor serviço em viagens corporativas.

Está Faltando Logística na sua viagem?

Wegas Turismo tem a solução.

Durante suas viagens escolha quem se preocupa com você.

Escolha sempre Wegas Turismo para sua empresa.



LogWeb
Consmetal

11.6198-1115
wegastur@wegastur.com.br



SAUR

A **Saur** foi fundada em 1926, na cidade Panambi, distante cerca de 380 km de Porto Alegre, RS. Na linha de equipamentos para empilhadeiras, produz, entre outros: alongadores de garfos, aparelhos giratórios, basculadores frontais e laterais, deslocadores laterais, empilhadores frontais simples, pantográficos, laterais a 45° e trilaterais, empuradores e fixadores de cargas, garfos, garras basculantes e hidráulicas, inversores e empuradores de cargas, posicionadores de garfos, push-pull, spreaders, suportes de garfos e torres de elevação. Também são produzidos equipamentos para guindastes, pontes rolantes e para movimentação manual, manipuladores hidráulicos estacionários, plataformas niveladoras de docas e elevadores, entre outros.

EQUIPAMENTOS PARA UMA LOGÍSTICA DE RESULTADOS

SAUR



SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA CADA APLICAÇÃO

Aparelho Giratório



Garra para Bobinas



Lança Guindaste



Posicionador Duplo de Garfos



Push - Pull Empurra Puxa Carga



Garra para Tambores



Empilhador Trilateral



Garra para Fardos



Rampa Niveladora Rebocável



Niveladora de Doca



Plataforma Elevadora

SAUR EQUIPAMENTOS S.A.

Matriz: Panambi - RS - Fone: (55) 3376-9300 - Fax: (55) 3376-9344 - saur@saur.com.br - www.saur.com.br
Filial São Paulo: São Paulo - SP - Fone: (11) 2148-1012 - Fax: (11) 2148-1013 - Filial Cuiabá: Cuiabá - MT - Fone/Fax: (65) 3637-1020

Expediente

JORNAL
LogWeb

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

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

Redação:
Nextel: 11 7714.5381 - ID: 15*7949

Comercial:
Nextel: 11 7714.5380 - ID: 15*7583

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

Marketing
José Luiz Namimur
jlnamimur@logweb.com.br

Diretoria Executiva
Valéria 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

"Recebo mensalmente este jornal, o mesmo possui excelentes informações, reportagens e serve de muitas consultas para profissionais de logística como eu. Parabéns!!!! Só quero discordar da reportagem feita com a logística do Carrefour na edição 45 - novembro 2005 - página 4. Na reportagem, a mesma transparece como sendo modelo de gestão logística, o que na realidade não é fato. Em todas as empresas que trabalhei (que atendem ao segmento de varejo), esta cadeia era a que mais dava problemas - entregas recusadas sem nenhuma explicação, veículos que passam até 2/3 dias para serem descarregados, além da total falta de sintonia entre a área de recebimento e compras, ou seja, o pedido é colocado pelo comprador que não interage com o recebimento, gerando muitas devoluções. Por que o LogWeb não faz uma pesquisa com grandes embarcadores e profissionais elegendo as melhores e piores logísticas nas grandes empresas? Coloco ainda outro comentário: Carrefour e outras grandes redes fazem com que os fretes fiquem cada vez mais caros e logicamente com custos que indiretamente são pagos por nós, consumidores."

Rui B. Freitas
Gerente de Logística

Editorial

Final
de ano

Chegamos a mais um final de ano. Hora de rever as atitudes tomadas durante 2005 - fazer uma análise do que foi feito de certo e de errado, ou o que deixamos de cumprir - e planejar o que realizar no próximo ano.

Aproveitamos este espaço para desejar aos nossos leitores, aos nossos anunciantes, colaboradores e amigos, que a análise do realizado durante este ano que agora termina seja bastante positiva, tanto em nível pessoal quando da empresa em si. "Torcemos" para que o realizado durante o ano supere em muito o que deixou de ser realizado, o que ficou apenas como "frustração pelo não atingido".

E que no próximo ano, tudo o que ficou pendente seja concretizado da melhor maneira possível, trazendo benefícios para as pessoas, as empresas e para o país como um todo.

Dois mil e seis será um ano de eleições e de copa do mundo. Portanto, um ano um tanto diferente.

Tomara que várias diferenças, todas no sentido positivo, também sejam comuns em 2006. São os nossos votos.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor
jornalismo@logweb.com.br

Entrevista

De pintinhos de um dia a pizzas.
Paulo Francisco Striker fala
sobre a logística da Sadia

Por envolver produtos perecíveis, esta é uma logística diferenciada. E mais ainda quando os produtos chegam ao mercado externo.

Striker é diretor de logística da Sadia. Ele é graduado em Engenharia Civil e Administração de Empresas, ambos pelo Mackenzie. Ingressou na Sadia em 1984 como assistente da diretoria geral. Em 1986 ocupou o cargo de gerente da área de operações, sendo promovido a diretor em 1987. Em 1995 assumiu o cargo de gerente regional de vendas Sudeste/Centro-Oeste e um ano depois também atuou como regional de vendas Norte/Nordeste. Em 1998 foi promovido a gerente de trade marketing, sendo responsável pelas áreas de grandes contas, gerenciamento de categorias e promoção/merchandising. Em 2000 assumiu a gerência de marcas e planejamento estratégico e em março de 2002 foi promovido a gerente geral de logística. Em maio de 2003 passou a ser diretor de logística.

LogWeb: Como é feita a logística da Sadia?

Striker: A "inteligência" é toda feita por nós, enquanto o transporte é todo terceirizado. Usamos vários tipos de transporte, e todo o planejamento é feito por nós, internamente. Executamos desde o transporte de pintinhos de um dia e de ração até de produtos acabados. São mais de 700 itens, abrangendo perus, presuntos, mortadelas, frangos, massas, doces, pizzas e outros que vão para a mesa da dona de casa no Brasil e no exterior.

LogWeb: Como é dado o start para as entregas?

Striker: Um vendedor visita um determinado cliente e, normalmente, 24 horas depois ou, em algumas regiões mais distantes, 48 horas, os produtos adquiridos são entregues pela frota da Sadia.

LogWeb: Quantos CDs são usados?

Striker: No mercado interno são oito: em Porto Alegre, Curitiba, Jundiaí, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Salvador, Recife e Manaus.

No exterior, trabalhamos com um sistema diferente, os estoques são terceirizados, ou seja, ficam em espaços alugados. Temos CDs na Inglaterra, na Holanda e na Alemanha, entre outras.

LogWeb: Como é a logística internacional da Sadia?

Striker: Tudo é movimentado por meio de navio refrigerado, com locais para contêineres ou inteiros refrigerados. Para cada local do mundo usamos uma estratégia diferente e de acordo com o volume e necessidades dos clientes. No Oriente Médio temos em cada país um distribuidor exclusivo, e ele tem os estoques e faz a distribuição para os clientes. Via de regra, no exterior, em cada região procuramos ter relacionamentos de longo prazo com parceiros que fazem a distribuição para nós.

LogWeb: Quantas fábricas a Sadia possui?

Striker: São doze fábricas, desde o sul até o centro-oeste. As fábricas ficam localizadas no Paraná (5 unidades), Santa Catarina (2), Rio Grande do Sul (1) Rio de Janeiro (1), Distrito Federal (1), Minas Gerais (1) e Mato Grosso (1).

LogWeb: Explique como funciona a frota.

Striker: Ela é terceirizada, mas trafega com a bandeira da Sadia. São empresas pequenas e médias que fazem o serviço de transporte para nós. Todos os caminhões são especiais, tanto de baú tanto providos de equipamento de refrigeração, para manter as temperaturas adequadas aos nossos produtos. Operam para a Sadia cerca de 2000 veículos em todo o Brasil.

LogWeb: No caso de terceirização das operações logísticas, como funciona?

Striker: Por exemplo, em Curitiba, dentro de um CD da

Standard, alugamos um espaço e nós mesmos operamos lá. Nos outros casos, temos os CDs próprios, com operação própria.

LogWeb: Quais os problemas enfrentados? E as soluções?

Striker: Os nossos maiores problemas ocorrem junto aos supermercados, por isso temos procurado trabalhar com agendamento, combinando horário de recebimento dos produtos, para que a questão do produto ser muito sensível seja minimizada. Fizemos vários acordos com clientes supermercadistas e estabelecemos processo de agendamento que facilita a questão da entrega. No caso da entrega noturna estabelecida em São Paulo, SP, nos adaptamos à questão da legislação e às necessidades do cliente.

LogWeb: Quais os diferenciais da logística da Sadia em relação às outras empresas do mercado?

Striker: Por trabalharmos com perecíveis, temos uma logística completamente diferente. Temos que zelar pelo self-life, pela vida de prateleira do produto para entregar ao cliente dentro dos requerimentos que são exigidos. Trata-se de uma gestão do que vai ser produzido e vai ser entregue à medida que o mercado vai absorvendo estes volumes - uma ciência completamente diferente de um produto com vida de prateleira muito maior e que não tenha esta demanda. Os cuidados são diferentes. Agora no final de ano, temos grandes mudanças na logística: o peru que vai estar na mesa na noite do Natal já está produzido, já está estocado, precisar ser distribuído num curtíssimo espaço de tempo. Isto envolve todo um planejamento, uma estratégia, tanto de estocagem nos pontos mais próximos dos distribuidores, quanto de distribuição física em si.

Fone: 0800-702-88-00 (Serviço de Informação ao cliente)



DIELETRO

A **Dieleetro** está localizada em São Paulo desde 1982 e é voltada para o desenvolvimento, execução e comercialização de produtos destinados à área eletroeletrônica, em equipamentos de controles de potência. A equipe Dieleetro é composta de profissionais com larga experiência na área de projetos especiais, com laboratórios e modernos equipamentos de apoio.

A linha de produtos Dieleetro avança nos setores para controles industriais, telecomunicações, informática e eletrônica médica, além de projetos especiais no segmento militar e naval. A partir de um rigoroso controle de matéria-prima e pesquisa avançada, a Dieleetro oferece resultados excelentes em durabilidade e baixo custo de manutenção.

DIELETRO

Carregadores para Baterias Tracionárias
para Empilhadeiras, Paleteiras, Rebocadores e Máquinas Elétricas em Geral

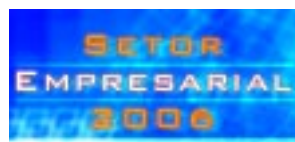
A Carga Ideal para Impulsionar sua Empresa

Modelo DTM Microprocessado

Modelo DIB-T Automático

23 Anos
100% Nacional

Dieleetro Eletro Eletrônica Ltda.
Rua Marcelo Muller, 910 - Jd. Independência - Cep: 03223-060 - SP - Tel. (11) 6911 2048 - Fax: (11) 6916 4784
E-mail: vendas@dieleetro.com.br - Site: www.dieleetro.com.br



ISMA

A **Isma** está há 35 anos no mercado e também exporta para todos os países da América do Sul e da América Central. Atua nas áreas de móveis de aço, sistemas de armazenagem e sistemas deslizantes.

No caso dos móveis de aço, produz arquivos, armários, bancadas, balcões, roupeiros e estantes. Com relação aos sistemas de armazenagem, são fabricados porta-paletes, mezaninos, drive-in, cantilevers, estanterias, push-back, flow-rack e porta-paletes dinâmico.

Em termos de sistemas deslizantes, desenvolve arquivos e estantes deslizantes. Tem investido cada vez mais em equipamentos produtivos e na qualidade para constante aprimoramento de seus produtos.

isma
MÓVEIS 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

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

Boas Festas!



JORNAL
LogWeb
A multidão a serviço da logística

Segurança

Inaugurações no Porto do Rio Grande, RS, atendem ao ISPS Code

Com a presença do secretário estadual dos Transportes, Alexandre Postal, do prefeito municipal de Rio Grande, RS, Janir Branco, e do superintendente do Porto do Rio Grande, Vidal Áureo Mendonça, foi inaugurado, no dia 28 de novembro último, o pátio de acesso e controle de pedestres e veículos do Porto Novo (Portão 4), o prédio destinado à Unidade de Segurança Portuária e os sistemas de vigilância eletrônica e rádio. Os investimentos, num total de R\$ 2,5 milhões - recursos provenientes do Estado e da União - foram realizados para cumprir as exigências do Código Internacional para Proteção de Navios e Instalações Portuárias (ISPS Code). O novo pátio de acesso possui cobertura metálica de 580 m², para melhores condições de trabalho durante as inspeções; duas vias de acesso; uma guarita de controle de 22 m²; uma sala de identificação e detecção com 82 m², onde será realizado o reconhecimento de pessoal através da geometria da mão e cartões de identi-



cação; e um prédio com 398 m², onde está instalada a Unidade de Segurança Portuária (Guarda Portuária), com uma Central de Vigilância Eletrônica equipada com aparelhos para o monitoramento através do circuito de TV e para o Sistema de Comunicação Via Rádio.

Entre os próximos investimentos estão a aquisição de uma lancha para realizar o monitoramento por mar e a construção do Pátio de Acesso ao Porto Novo, no Portão 2. A nova estrutura deverá ser construída no mesmo padrão do Portão 4 - nesta serão

cinco vias de acesso, sendo duas para entrada e duas para a saída de cargas e uma para entrada e saída de cargas. Além disso, uma das vias contará com trilhos para a recepção de trens. Essa estrutura, que deverá ter sua construção iniciada em quatro meses, também contará com a construção de dois prédios, com 650 m² cada.

No prédio Sul serão instalados, no andar térreo, o Setor de Exportação do Porto, Sala do ICMS, Sala de Logística e Setor de Cadastramento da Guarda, enquanto no primeiro andar ficará o Ministério da Agricultura, com salas para inspeção e laboratório.

Já o prédio Norte terá, no seu andar térreo, a Vigilância Aduaneira, Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), Polícia Federal e Ministério do Trabalho. O primeiro andar será destinado exclusivamente à Receita Federal. Além disso, será instalado entre os dois prédios, servindo de cobertura para as cinco vias de acesso, uma cobertura metálica com 850 m². O projeto também conta com seis guaritas de inspeção. ■

Pallet
PLÁSTICO 1000 x 1200 x 140/190mm

Alta Resistência
Anti-Corrosivo
Durabilidade
Higiênico
Atóxico

100% Ecológico

Padrão PBR Plásticos

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

EXATO
TRANSPORTES URGENTES
A MARCA DA PERFEIÇÃO

Excelência em Distribuição de Cargas na Grande São Paulo.

A EXATO TRANSPORTES é uma empresa altamente especializada em distribuição sincronizada e estratégica de cargas urbanas.

ISO 9001 2000

Ligue EXATO
PABX (11) 6409-8909
Fax (11) 6409-8874

A EXATO OFERECE AINDA:

- * Frota de dados via E.D.I. e Internet
- * Rastreamento por satélite
- * Informações rápidas e precisas

QUALIDADE ISO 9001/2000

NOVAS INSTALAÇÕES - SEDE PRÓPRIA
Rua Guilherme Lima dos Santos, 500 - CEP 07198-818 - Guarulhos - SP
www.exatotransportes.com.br e-mail: exatotrans@igloynet.com.br

SETOR EMPRESARIAL 2006

COMFRIO

Atuando no mercado de armazenagem frigorificada desde 1996, a **Comfrio** iniciou suas atividades como prestadora de serviços de armazenagem de produtos com temperatura controlada, operando em todo o Estado de São Paulo. Posteriormente, além de ampliar seu raio de abrangência, chegando a quase todo o território nacional, passou a oferecer estrutura de transportes de distribuição. Hoje realiza os processos de cross-docking e transbordos, separação, fracionamento, etiquetagem, paletização e estufagem de contêineres para exportação. Suas unidades têm capacidade de frio que pode variar de -35°C a 35°C. Localizada estrategicamente no interior do Estado de São Paulo, com sede na cidade de Bebedouro, atende a um raio de 250 km.



Entregar presentes em locais tão opostos é uma complicada operação logística.

Por isso ele pode precisar de uma mãozinha. Papai Noel, mais um potencial cliente da Comfrio.

COMFRIO
Soluções Logísticas

www.comfrio.com.br

SETOR EMPRESARIAL 2006

RETRAK

A **Retrak** foi fundada em 1993 e tem como principal atividade a locação de equipamentos. Sua frota inclui mais de 950 empilhadeiras, sendo 85% elétricas e 15% a combustão. É representante e serviço autorizado da Still do Brasil para venda de empilhadeiras novas e peças de reposição originais. Também é especializada na nacionalização e desenvolvimento de componentes para empilhadeiras. Oferece programas de manutenção preventiva e corretiva mediante contrato de manutenção e desenvolve equipamentos para áreas classificadas, além de modificações elétricas para equipamentos importados. E faz adaptações em equipamentos, como garfos especiais e largura de patolas especiais, e também desenvolve projetos especiais para equipamentos de movimentação.



A 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.

Dedique-se aos negócios: a movimentação de seus produtos a Retrak faz para você.

Retrak®

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

MULTIMODAL

MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE MARÍTIMO

ALIANÇA BATIZA SEU NOVO NAVIO NO PORTO DE SANTOS

A Aliança Navegação e Logística [Fone: 11 5185.5600] realizou, no dia 10 de novembro último, o batismo do navio Aliança Mauá, no Terminal Santos Brasil, no Porto de Santos, em São Paulo.

Com 272 metros de comprimento, 40 metros de boca e capacidade de 5.552 TEU's, a embarcação teve como madrinha Ana Maria Furlan, esposa do Ministro de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil, Luiz Fernando Furlan.

O navio, entregue como Monte Verde no final de agosto de 2005 pela Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering (DSME), vai operar na rota Europa – Costa Leste da América do Sul.

Segundo o diretor-executivo da Aliança Navegação e Logística, Julian Thomas, além de contar com um motor principal com 63 mil cavalos de potência, a nova embarcação apresenta inúmeros outros diferenciais, como a modernidade e a grande capacidade para carga frigorífica. “Com 1.365 conexões para contêineres refrigerados, o Aliança Mauá é atualmente, ao lado dos outros cinco navios da classe Monte, o maior navio do mundo para o transporte de bens refrigerados, ou seja, carne, peixe e frutas. Para dar uma idéia do que isto representa, apenas a central elétrica instalada neste navio para manter a refrigeração da carga tem uma potência de 15.000 kW, o equivalente à demanda de energia de uma cidade de 20.000 habitantes. Além disso, desenhado especialmente para as limitações dos portos da região, o navio, na sua capacidade máxima de carga, tem um calado relativamente pequeno, de 12,5 m, o que é pouco comum para um navio desse tamanho”, explica.

Ele complementa afirmando que o Aliança Mauá também vai ser usado no transporte de carga seca, manufaturados e outros insumos, em um espaço para mais de 2500 TEUs/viagem.

Atualmente, a Aliança opera uma frota de 25 navios porta-contêineres



e oito graneleiros. Desse total, 13 são de bandeira brasileira, sendo cinco próprios, sete em regime de *bare boat* (tripulado pela Aliança) e um fretado.

“Apostamos no crescimento do mercado em 2006. Este ano, a Aliança Navegação e Logística terá um faturamento de US\$ 900 milhões e transportará cerca de 500 mil TEUs. Para o próximo ano, a expectativa é ampliar o faturamento e o volume total de contêineres transportados em 8%”, completa Thomas.

Características do Aliança Mauá

Capacidade de carga	5.552 TEUs
Tomadas para contêineres frigoríficos	1.365
Comprimento total	272 metros
Comprimento entre perpendiculares	259 metros
Largura	40 metros
Calado máximo	12,50 metros
Velocidade	23,3 Kn (nós)
Potência do motor principal ..	45.765 KW



ALIANÇA ENFRENTA A SECA NA REGIÃO AMAZÔNICA

Apesar da seca dos rios da região amazônica, a maior registrada nos últimos 60 anos, a Aliança Navegação e Logística manteve, ininterruptamente, todo o abastecimento da região. Nenhum navio sofreu limitações de carregamento em função da baixa profundidade do rio.

Para isso, a Aliança contratou uma empresa especializada em batimetria, a Praticagem dos Rios Ocidentais da Amazônia (Proa), para levantar informações sobre os pontos críticos do rio Amazonas,

Máquinas Especiais !

Máquinas especiais,
para clientes especiais.
Esta é a marca da Skam !



Selecionadora de pedidos SP Plataforma

Skam, há 26 anos projetando e
construindo o equipamento certo
para sua aplicação.

Skam
Empilhadeiras

Av. Marginal Sul da Via Anhanguera, 760 - Jundiaí - SP
(11) 4582-6755 - Fax: (11) 4582-2286
www.skam.com.br

MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE AÉREO

PARA A CONNEXION, ALGUNS SEGMENTOS SÃO “DEPENDENTES PERMANENTES” DESTE MODAL

No Brasil, o transporte aéreo já é parte integrante e estratégica nas relações comerciais.” A afirmativa é de Eduardo Bianchini, diretor da Connexion Cargas Aéreas e Logística (Fone: 11 6161.3311).

Segundo ele, com o constante crescimento e modernização do setor aéreo, o tempo das transações se modificou, impulsionando segmentos diversos em regiões distantes dos grandes centros, tornando-os capazes e viáveis, portanto dependentes permanentes do modal aéreo.

“É impensável imaginar que uma pequena encomenda de alto valor agregado siga para as regiões mais distantes via transporte rodoviário. Não observamos mais as grandes compras, como era no passado, que serviam para diluir o custo do transporte. Hoje, a compra é racional e fracionada e está integrada numa cadeia de abastecimento just-in-time”, diz ele. Ainda de acordo com Bianchini, a praticidade, segurança, velocidade e a correta utilização do modal aéreo compensam o preço da tarifa. Além disso, quanto maior a obsolescência do produto no destino, mais barato ele se torna.

A PRATICIDADE,
SEGURANÇA,
VELOCIDADE E A
CORRETA UTILIZAÇÃO
DO MODAL AÉREO
COMPENSAM O
PREÇO DA TARIFA.

De acordo com o diretor da Connexion, alguns setores da economia enxergam na utilização deste modal um diferencial competitivo importante para o seu negócio, pois aproxima o cliente, antes considerado distante. Segundo ele, quem compra tem pressa e a satisfação do cliente em poder ter sua mercadoria em 24 horas o torna diferenciado também, principalmente no tocante às empresas prestadoras de serviços, como assistência técnica e distribuição de jornais e revistas. “O crescimento das vendas pela internet é também um grande aliado deste modal e um

fator de demanda que deve crescer a cada ano, não só em função da praticidade na compra do produto por parte do consumidor, mas também porque contém o perfil de carga ideal para despacho por via aérea - leve, pequena, de alto valor agregado e de fácil manuseio -, principalmente para os vôos mais regulares, somando uma receita importante. Sem o transporte aéreo, a performance das operações do e-commerce ficariam reduzidas a trechos com no máximo mil quilômetros de distância dos centros de distribuição, onde se verifica a opção também pelo transporte terrestre”, explica Bianchini.

Ainda segundo ele, não se pode ver o transporte aéreo de cargas como um segmento isolado. Ele serve como plataforma que integra toda a cadeia logística, agregando valor a uma variada gama de produtos e serviços cada vez mais complexos e sofisticados.

PROBLEMAS E SOLUÇÕES

O diretor da Connexion também diz que, por se tratar de um segmento estratégico e de grande interesse setorial, o transporte aéreo esteve sempre vulnerável a interferências, principalmente as de ordem política.

“É importante lembrar que o monopólio dos Correios na remessa de documentos e pequenas encomendas causa grande impacto no setor. A falta de uma política clara e permanente coibiu investimentos durante anos, retardando o processo de melhoria das empresas nacionais e aumentando a vantagem competitiva das empresas estrangeiras.

Outro fator de dificuldade é encontrar espaço disponível nos porões das aeronaves de linha que inevitavelmente carregam no mesmo porão a bagagem dos passageiros. Este problema é agravado para as mercadorias de peso unitário acima de 80 kg e dimensões que ultrapassam as medidas das portas dos porões das aeronaves. Na prática,

como o estreito de Tabocal.

“Apesar da redução do leito do rio, cuja profundidade baixou de 28,10 m em junho para 14,75 m em outubro, mantivemos ininterruptamente o abastecimento da região Norte”, diz o diretor de operações, logística e cabotagem da Aliança, José Antônio Balau.

Ainda segundo ele, para fazer a batimetria, os técnicos acompanhavam o exato momento em que a embarcação atravessava um ponto crítico. “Dessa forma, todos os navios, independentemente do calado, fizeram levantamentos batimétricos para conhecer a real profundidade



dos estreitos e a melhor forma de passar por eles”, explica.

Em apenas um dia, quando o leito do rio Amazonas estava muito baixo, a empresa propôs o transbordo, via balsa, para que não houvesse nenhum cancelamento no embarque e desembarque de cargas. “A operação, realizada no estreito de Tabocal, que fica a 4 horas de Manaus, foi um sucesso. O transbordo de cargas do navio Aliança Copacabana foi feito com total segurança, atingindo os resultados desejados”, afirma o executivo.

Você busca solução em Automação ?

Entre em contato com a EA3

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

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
 AMS Equipamentos Hidráulicos LTDA.

MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

perdemos receita com as restrições.”

Outro agravante – ainda de acordo com Bianchini – é que está concentrada, nos grandes pólos exportadores, uma oferta muito grande de carga, tornando as tarifas de partida caras – lei da oferta e procura. Em compensação, as tarifas de retorno, principalmente do nordeste, são relativamente baratas. As aeronaves, com exceção do trecho São Paulo/Manaus/São Paulo, voltam com espaço ocioso, que poderia ser otimizado.

“O incremento de carga da região nordeste com destino ao sul do país – inclui-se aí a carga com destino às exportações brasileiras de produtos artesanais ou confecção por exemplo, que têm como aeroporto de embarque Guarulhos, Galeão e Viracopos – viabilizaria em muito a receita das companhias aéreas, tornando-as cada vez mais regulares em suas rotas de aeronaves cargueiras. Desta forma, com mais oferta, teríamos tarifas mais acessíveis também nos grandes centros, portanto, maior utilização deste modal para produtos de valor agregado menor, o que se verifica em outros países.”

Alguns outros fatores são fundamentais no processo para melhoria do setor, segundo o diretor da Connexion: funcionamento das lojas de cargas nos aeroportos das capitais 24 horas por dia 7 dias por semana – “imagine um paciente na UTI de um hospital que aguarda um medicamento ou uma fábrica parada por falta de uma peça de reposição e etc.”; priorização das companhias aéreas na transferência de cargas aeroporto/aeroporto; exclusividade para as empresas credenciadas pelo SNEA e DAC a operar na atividade de agenciamento de carga aérea – “percebemos muitas empresas informais praticando esta atividade de forma permissiva e sem a devida competência, prejudicando a imagem das empresas devidamente estabelecidas”; isenção dos impostos sob o preço dos combustíveis de aviação e das alíquotas de imposto de importação IPI e ICMS das partes e peças de manutenção de aeronaves; e criação de uma carteira de investimento que possibilite os agentes de cargas, transportadoras e operadores logísticos a participar de um pool de negócios juntamente com as companhias aéreas na aquisição de aeronaves cargueiras, por exemplo, o que poderia servir de plataforma para redefinição das competências de cada um neste processo.

Sobre o que poderia ser feito para incentivar o uso deste modal, Bianchini diz que não podemos nos esquecer que nenhum transporte possui uma estrutura operacional tão cara e sofisticada como o transporte aéreo. “O contexto do agente no mercado é fundamental para barateamento do custo do modal aéreo, porque



Bianchini:
setor é vulnerável a interferências

proporciona tarifas mais atrativas devido a sua capacidade de consolidação de cargas”.

A urgência de remessas vinculada a contratos com prazo de entrega só é possível ser cumprida com a utilização do transporte aéreo, diz Bianchini, destacando que essa velocidade, no entanto, requer um planejamento minucioso. Não basta colocar a carga no avião. Embarcar não significa carga entregue na porta do cliente. Alguns incidentes não previstos em voo podem deixar a carga pelo caminho.

Na prática, sem o agente de carga, o usuário final muitas vezes se vê impotente para resolver determinados problemas, colocando em risco suas vendas e o seu próprio negócio, avalia Bianchini.

“Outro fator positivo é que vivemos um momento mais amadurecido no que diz respeito às relações com as companhias aéreas, que apesar de oferecerem também o serviço porta-a-porta, tornando essa relação uma zona de conflito constante, o mercado está mais criterioso e atento quanto à contratação de empresas prestadoras de serviços.”

DEZ ANOS

A Connexion está comemorando 10 anos, oferecendo diversos tipos de serviços.

Por exemplo, o Connexion Parceiros é um produto voltado para o agente de carga que utiliza a estrutura operacional da Connexion a fim de otimizar custos e serviços a partir da emissão do conhecimento de transporte aéreo de cargas até a entrega da mercadoria no seu cliente final, através de representantes credenciados.

Já o Connexion Dedicados, “exclusividade no atendimento, atende o cliente que, além de demandar a carga aérea, utiliza outros modais, como distribuição urbana, carros dedicados a viagens de emergência, atendimento 24 horas por dia, gerenciamento de informações em tempo real e relatórios via web. Entramos na casa do cliente e sugerimos mudanças, nos sentimos parte da empresa”, explica Bianchini. Por sua vez, o Connexion Express tem sido responsável por garantir embarques em situações de emergência. A carga tem hora marcada para chegar ao destino e atende a diversas situações e segmentos diferentes.

O Connexion Promocional atende às agências de propaganda e marketing, produtos destinados às campanhas promocionais que necessitam de armazenagem, controle de estoque, manuseio, montagem de kits, embalagem, implantação de balcões em diferentes estabelecimentos, expedição de material e distribuição até o ponto de venda. ●



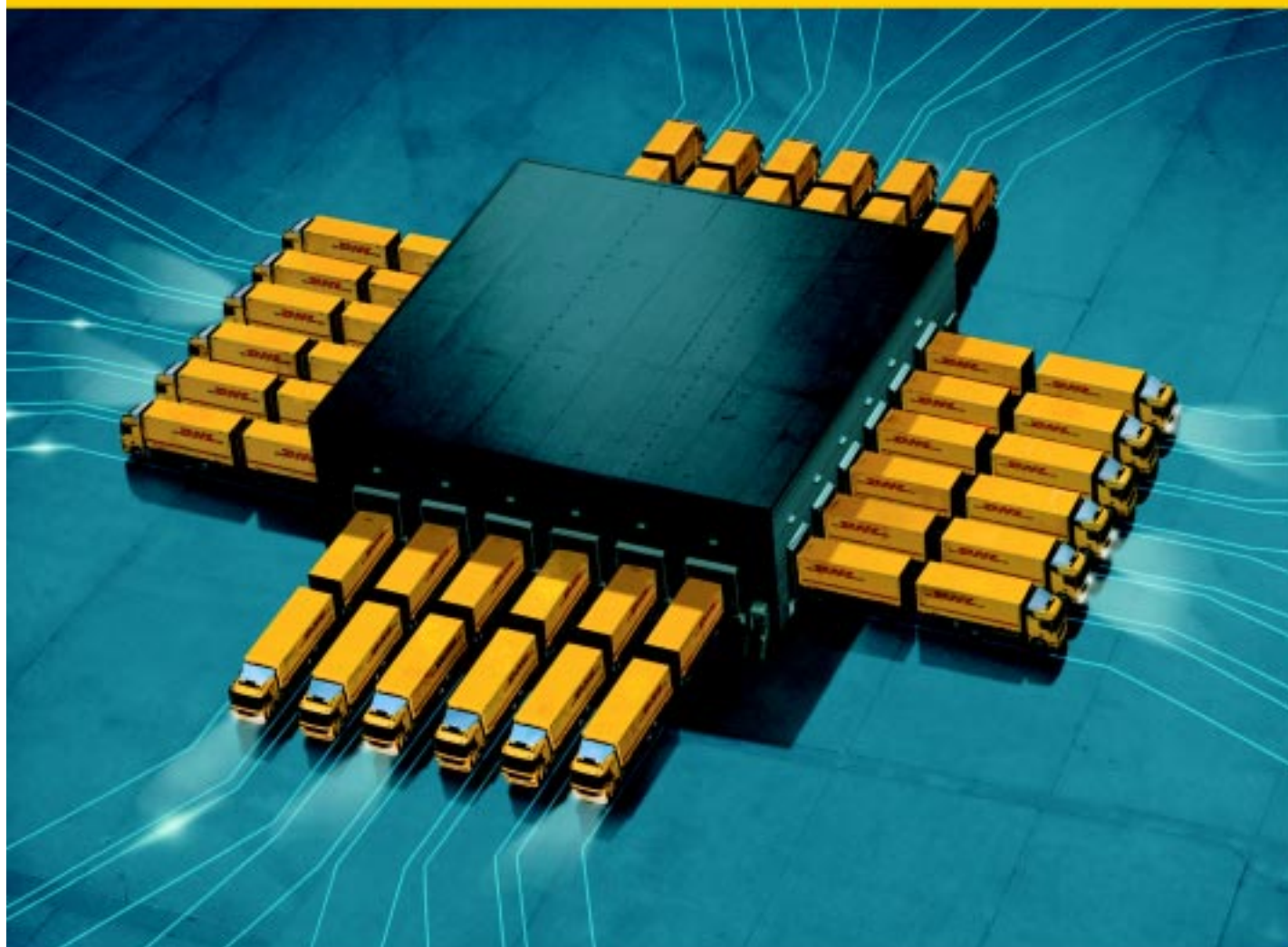
DHL SOLUTIONS

Com as qualidades da DHL Worldwide Express, Danzas e Deutsche Post Euro Express unidas sob a marca **DHL**, é oferecida uma gama completa de soluções logísticas e para transporte expresso, a partir de uma única fonte.

Para cobrir todas as necessidades de serviços, existem cinco divisões especializadas dentro da DHL: DHL Express, para transporte expresso e de encomendas por todo o mundo; DHL Freight, que oferece soluções internacionais e nacionais para transporte de carga parcial ou total dentro da Europa; DHL Danzas Air & Ocean, voltada para soluções de logística em todo o mundo para transportes aéreos e marítimos; Global Mail da DHL, que oferece serviços de correio internacional completos e fornece expertise em serviços de marketing direto internacional e soluções de publicação; e DHL Solutions, que disponibiliza produtos e serviços customizados com soluções de logística específicas para a indústria, desde consultoria até à concepção de cadeias de abastecimento, logística de armazenamento e vendas até a produção e gestão de transportes.

As soluções logísticas são customizadas para ir ao encontro das necessidades específicas dos setores da indústria, como automobilística, farmacêutica/cuidados de saúde e eletrônica.

Os serviços prestados pela DHL Solutions incluem; processamento, gestão de inventário e armazenagem de produtos; soluções integradas de TI; gestão da cadeia de abastecimento a partir de um único fornecedor; gestão de redes de transporte e distribuição; e distribuição global.



Deutsche Post  World Net
MAIL EXPRESS LOGISTICS FINANCE

Mais tecnologia. DHL Solutions.

A DHL Solutions oferece serviços customizados para cada elo da cadeia de valor. Muito mais do que transporte e armazenagem, ela integra as operações de sua empresa à toda cadeia logística, provendo visibilidade global. Garantindo este funcionamento harmonioso, a sua empresa tem todo o tempo para trabalhar no que faz de melhor - o seu core business. Se você quer mais soluções para a sua logística, escolha a DHL Solutions: www.dhl.com

WE MOVE THE WORLD 
www.dhl.com.br

MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

TRANSPORTADORA RISSO DESENVOLVE PROGRAMA DE TREINAMENTO PARA MOTORISTAS

A Transportadora Risso (Fone: 14 3604.3000) desenvolve um trabalho de treinamento voltado para a direção econômica e defensiva com todos os motoristas da empresa – é o “Programa Dirigir Bem”.

Segundo João Francisco De Lucca, supervisor de Estudos Econômicos da Risso, o treinamento é realizado na própria empresa, aos sábados, sendo que a participação dos motoristas é voluntária. “No início do projeto eram poucos os participantes, mas com o passar dos meses os motoristas foram se motivando. Muitos temas foram e estão sendo abordados nos encontros, como código de trânsito (atualizações, multas, legislação); conservação do veículo; informações sobre média de consumo, postos de abastecimentos e paradas específicas; sistema de rastreamento; comportamentos (clientes, filiais, policiais); aparência do motorista; segurança nas estradas (locais com índice de roubos e acidentes mais frequentes); desenvolvimento pessoal (alcoolismo, tabagismo, drogas, depressão, alimentação, doenças sexualmente transmissíveis, saúde bucal, stress); responsabilidades/atribuições; cargas perigosas; seguro de carga/seguro de frota; e PRCC (Projeto de Redução no Consumo de Combustível).”

De Lucca destaca que, no início, a Risso enfrentou o problema de resistência por parte dos motoristas, mas que a solução encontrada para incentivá-los a participar da reunião foi oferecer uma premiação, que tinha como critério a participação, idéias e sugestões.



Da esquerda para a direita: Tiago Augusto Melloni, Carlos Alexandre Messa, Endrigo Monteiro Gonçalves, João Francisco De Lucca, Diogo Salomão - Equipe de Estudos Econômicos da Risso



Motoristas da Transportadora Risso recebendo premiação do mês de setembro de 2005

CONSUMO DE COMBUSTÍVEIS

De Lucca explica que o Projeto de Redução no Consumo de Combustível (PRCC) teve início em maio de 2005, prevendo uma redução do consumo em torno de 5%. O treinamento dos motoristas está voltado para a direção econômica, ou seja, dirigindo na faixa de menor consumo do veículo (faixa verde) e acompanhando as médias por abastecimento, o profissional estará controlando sua performance no veículo. Foi criado um formulário, onde todos os motoristas, no ato do abastecimento, verificam a média de consumo no período. E com a criação de metas de consumo pela empresa, eles verificam o quanto alcançaram da meta padrão proposta.

A média padrão é uma análise de média de consumo por tipo de veículo acrescida de um percentual (meta), deixando essa média padrão como uma meta de consumo de combustível. Desta forma, o próprio motorista faz a sua análise de consumo.

No início do programa, determinou-se uma quantidade de quilômetros que seria tida como base para cálculos. Foi feita uma média de quilômetros rodados no período de janeiro a abril de 2005 e obteve-se 603934 km ao mês.

A tabela 1 mostra quantidade de litros e valores:

Mês	Litros Economizados	% Redução
Total	19666	12,75%
Média	6555,33	4,25%

A tabela 2 mostra a economia alcançada nos meses da implantação do programa:

Mês	Economia	% Redução
Total	R\$ 24.033,73	9,28%
Média	R\$ 8.011,24	3,09%

A projeção para doze meses é R\$ 96.134,92, com uma economia média de R\$ 8.011,24 mensais.

“O resultado esperado nos três meses do programa era de 5%. No entanto, o treinamento com os motoristas está sendo satisfatório no que diz respeito à redução no consumo de combustível e qualidade de serviço”, completa De Lucca.

Paralelo a este programa, a redução das infrações de trânsito também está apresentando resultados positivos - afinal, os veículos trafegam em menor velocidade, reduzindo os riscos com acidentes e os valores pagos com as infrações.

Para dar continuidade a este projeto, a empresa esta proporcionando aos motoristas premiação mensal - todos concorrem no final do mês à premiação de melhor consumo de combustível.

É analisado o melhor consumo e o melhor percentual de aproveitamento, lembrando que, após o primeiro mês do projeto, a taxa de crescimento mensal de cada veículo também é levada em consideração.

“Atualmente, a premiação é concedida ao motorista que apresentar o maior percentual de redução de consumo de combustível no mês, ou seja, se um motorista da categoria (truck, $\frac{3}{4}$, toco, cavalo-carreta) fizer o maior percentual de aproveitamento, será o motorista premiado. Além do sucesso com este projeto (PRCC), este treinamento ou orientação, pelo fato de abordar vários temas profissionais e pessoais, ajudou na produtividade da empresa, no reconhecimento por parte dos próprios motoristas da importância de sua função, facilidade de comunicação e auxílio nos processos que o envolvem e companheirismo”, completa De Lucca. ●

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

SECTOR EMPRESARIAL 2006 PALETRANS

Fundada em 1985, a **Paletrans** atua no mercado fabricando e comercializando equipamentos para movimentação de materiais e cargas paletizadas. Com capital 100% nacional, a Paletrans é a maior fábrica de transpaletes da América Latina, fabricando mais de 20.000 unidades desse equipamento por ano. Com forte potencial competitivo e com uma excelente qualidade, a Paletrans exporta seus produtos para mais de 20 países.

Em sua linha de produtos estão: transpaletes manuais para 2000 e 3000 kg e transpaletes tracionários para 2000 kg, empilhadeiras manuais para até 1000 kg de carga e elevação de até 1600 mm, empilhadeiras de tração manual e elevação elétrica para 1000 kg de carga e elevação de até 3400 mm, empilhadeiras de tração e elevação elétricas para até 1600 kg de carga e em modelos para até 4500 mm de elevação e carros pantográficos manuais para 1000 kg de carga e elétricos para 1500 kg de carga.

Na linha de transpaletes manuais, além do tradicional modelo em aço carbono pintado, a Paletrans oferece também os modelos em aço carbono zincado e modelos em aço inoxidável. Tudo isso visando atender ao máximo as exigências do mercado de movimentação de materiais, pois são equipamentos amplamente utilizados em indústrias farmacêuticas e alimentícias.

Como novidade para 2006, a Paletrans está desenvolvendo uma empilhadeira retrátil para operador a bordo, com elevação de até 11,50 m e capacidade de carga de 2000 kg. A previsão de lançamento é agosto de 2006.

PREÇOS IMBATÍVEIS

Toda a Linha
Paletrans em

5x

Empilhadeira Manual LM 516
Capacidade de carga de 500kg e elevação de 1600mm

R\$ 439,74
A prazo: R\$ 2.186,71
À vista: R\$ 2.117,20

Transpaleta Manual ZINCADO TM 2000 Z
Especialmente desenvolvido para trabalhar em ambientes agressivos. Capacidade de carga de 2000kg. Roda simples em nylon

R\$ 305,11
A prazo: R\$ 1.525,58
À vista: R\$ 1.469,00

Transpaleta Manual TM 2000
Capacidade de carga de 2000kg. Roda simples em nylon

R\$ 159,30
A prazo: R\$ 796,50
À vista: R\$ 767,00

Empilhadeira Manual LM 1016
Capacidade de carga de 1000kg e elevação de 1600mm

R\$ 564,99
A prazo: R\$ 2.824,93
À vista: R\$ 2.720,20

Transpaleta Manual INOX TM 2000 IC
Especialmente desenvolvido para trabalhar em ambientes extremamente agressivos como câmaras frias, frigoríficos e indústrias químicas. Capacidade de carga de 2000kg

R\$ 572,42
A prazo: R\$ 2.862,11
À vista: R\$ 2.756,00

Empilhadeira Manual LM 319T - Gira-tambor
Capacidade de carga de 300kg (não acompanha o tambor)

R\$ 634,57
A prazo: R\$ 3.173,83
À vista: R\$ 3.055,20

Todas as empilhadeiras elétricas com bateria e carregador inclusos.

Empilhadeira Elétrica para 1000kg LE 1016C - Corrente Contínua
Elevação de 1600mm

R\$ 1.576,44
A prazo: R\$ 7.862,22
À vista: R\$ 7.590,00

Empilhadeira Elétrica Tracionária PX 1216 - para 1200kg
Elevação de 1600mm

R\$ 3.660,71
A prazo: R\$ 18.363,58
À vista: R\$ 17.625,00

Empilhadeira Elétrica Tracionária PT 1616 - para 1600kg
Elevação de 1600mm
Bateria tracionada 210Ah e carregador 43A

R\$ 5.348,28
A prazo: R\$ 26.741,36
À vista: R\$ 25.750,00

Empilhadeira Elétrica para 1000kg LE 1026C - Corrente Contínua
Elevação de 2600mm

R\$ 1.768,36
A prazo: R\$ 8.841,79
À vista: R\$ 8.514,00

Empilhadeira Elétrica Tracionária PX 1225 - para 1200kg
Elevação de 2500mm

R\$ 3.946,30
A prazo: R\$ 19.731,58
À vista: R\$ 19.000,00

Empilhadeira Elétrica Tracionária PT 1625 - para 1600kg
Elevação de 2500mm
Bateria tracionada 210Ah e carregador 43A

R\$ 5.763,68
A prazo: R\$ 28.818,36
À vista: R\$ 27.750,00

Empilhadeira Elétrica para 1000kg LE 1034C - Corrente Contínua
Elevação de 3400mm

R\$ 1.850,61
A prazo: R\$ 9.253,04
À vista: R\$ 8.910,00

Empilhadeira Elétrica Tracionária PX 1235 - para 1200kg
Elevação de 3500mm

R\$ 4.050,15
A prazo: R\$ 20.250,75
À vista: R\$ 19.500,00

Empilhadeira Elétrica Tracionária PT 1445 - para 1400kg
Elevação de 4500mm
Bateria tracionada 210Ah e carregador 43A

R\$ 6.334,85
A prazo: R\$ 31.874,35
À vista: R\$ 30.500,00

Consulte o vendedor de sua região ou disque televendas

RIO GRANDE DO SUL Rua Voluntários da Pátria, 3223 Porto Alegre TELEVENDAS 51 3358-1213 rs@fg.com.br	CAXIAS DO SUL / RS Av. Ruben Bento Alves, 2297 Caxias do Sul TELEVENDAS 54 209-6363 caxias@fg.com.br	SANTA CATARINA Rua Dr. João Colln, 940 Joinville TELEVENDAS 47 431-8200 sc@fg.com.br	PARANÁ Rua João Bettega, 4280 Cidade Industrial - Curitiba TELEVENDAS 41 3316-4500 pr@fg.com.br
SÃO PAULO Av. Tridantes, 2700 Itu TELEVENDAS 11 4813-8744 sp@fg.com.br	SÃO JOSÉ DO RIO PRETO / SP Av. Mário Andreazza, 321 São José do Rio Preto TELEVENDAS 17 2139-5757 riopreto@fg.com.br	MINAS GERAIS Rua 07, 38 Contagem TELEVENDAS 31 3369-3210 minas@fg.com.br	BAHIA Rua Antônio dos Santos Gouveia, 373 Porto Seguro - Salvador TELEVENDAS 71 3250-8410 bahia@fg.com.br

www.fg.com.br

Empilhadeiras

Yale apresenta novas versões de empilhadeiras

Em evento realizado no dia 10 de novembro último, no Clube Transatlântico em São Paulo, SP, a Nacco (Fone: 11 5521.8100) fez o lançamento da linha Yale Veracitor de empilhadeiras, em capacidades para 2 a 3,5 toneladas.

Segundo Álvaro Sousa, presidente da Nacco, este lançamento faz parte de um grande projeto da Nacco Universal, iniciado há cinco anos e no qual já foram investidos entre 130 e 140 milhões de dólares e um milhão de horas de testes.

“Trata-se de um novo patamar de empilhadeiras, completamente diferente do que existe no mercado, no sentido de alta tecnologia, performance, eletrônica embarcada, eficiência e custo operacional mais baixo em relação às outras máquinas oferecidas no mercado”, destacou Sousa.



Linha ampla

“Na verdade, a linha compreende máquinas em capacidades de 1 a 9 toneladas, sendo que as de 2 a 3,5 toneladas serão produzidas no Brasil já a partir da segunda quinzena de janeiro próximo. Em três anos já deveremos ter substituído toda a linha de máquinas de 1 a 8 toneladas pela nova versão,

além de acrescentar equipamentos para até 9 toneladas”, destacou, na ocasião, João Passarelli Campos, diretor comercial da Nacco. Ele também ressaltou que as máquinas de 3,5 toneladas são novas na família e atendem, principalmente, ao setor garrafeiro, podendo operar com frontal duplo. ■

Errata

Na matéria “Operadores Logísticos: Ainda são muitos os problemas. Mas, também, as soluções”, publicada à página 24 da edição 45 (novembro 2005) do jornal *LogWeb*, há um erro na legenda da foto da terceira coluna. Não se trata de Helder Jaime Lazzarin, coordenador técnico comercial da Servilog - Armazéns Gerais e Logística, mas, sim, de Vanderlei Cardoso de Oliveira, gerente de logística da Starlog Operador Logístico.



Vanderlei Cardoso de Oliveira, gerente de logística da Starlog Operador Logístico

Rápidas

Medabil produz sistemas construtivos metálicos



A Medabil Varco Pruden é uma empresa que atua no setor de sistemas construtivos metálicos para construção civil. Possui três fábricas, sendo duas em Nova Bassano e uma em Nova Araçá, todas no Rio Grande do Sul, com uma capacidade produtiva instalada de mais de 50.000 toneladas/ano. A empresa também opera dentro e fora do Brasil através do Sistema Builder, que são empresas parceiras que atuam em nichos de mercado específicos. Atualmente, a Medabil conta com 14 empresas atuando desta forma, sendo nove dentro do Brasil e cinco no exterior (Turquia, Argentina, Uruguai, Nigéria, Angola). Fornece soluções construtivas para armazéns, depósitos, centros de distribuição, prédios comerciais, industriais e de múltiplos andares, entre outros projetos. Fone: 51 2121.4006

REFERÊNCIA EM SISTEMAS DE ARMAZENAGEM.
DRIVE-IN BERTOLINI COM GRANDES ALTURAS,
OTIMIZAÇÃO MÁXIMA DE ESPAÇOS.

Rua Carlos Dreher Neto, 890 - Fone: (54) 2102.4999 - Fax (54) 3452.5313
 Bento Gonçalves/RS - www.bertolini.com.br - armazenagem@bertolini.com.br

Bertolini
SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

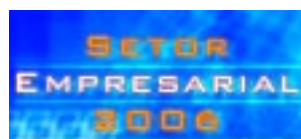
SETOR EMPRESARIAL 2006

BERTOLINI

Fundada em agosto de 1969, a Bertolini atua com quatro unidades de negócios: Cozinhas de Aço, Móveis Planejados em MDF - Evviva! Bertolini, Sistemas de Armazenagem e Móveis de design exclusivo para redes especializadas.

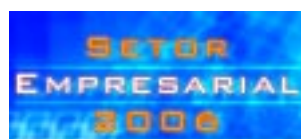
Na área de Logística e Distribuição, a unidade Sistemas de Armazenagem oferece soluções para estocagem e movimentação de materiais, contando com uma equipe técnica especializada e um departamento de engenharia e projetos.

Com uma participação cada vez maior do mercado nordestino, a Bertolini instalou, recentemente, uma filial em Pernambuco, mais precisamente na cidade de Recife - é a primeira filial da empresa, primeira fora do Estado do Rio Grande do Sul, e ocupa uma área de 2500 m².



REALIZA EXPRESS

Fundada em 1998, em São Paulo, a **Realiza Express** atua no modal de cargas aéreas e rodoviárias, expressas e convencionais, door-to-door, com distribuição em todo o território nacional. Conta com frota constantemente renovada, profissionais em constante treinamento, além de sólidas parcerias com as principais companhias aéreas existentes no mercado, o que garante a rapidez e pontualidade que o cliente tanto necessita. Seus serviços incluem: cargas aéreas convencionais (1º dia útil); cargas aéreas emergenciais (seguem de imediato); cargas aéreas programadas (pré-agendadas); cargas rodoviárias urbanas - SP (capital/Grande São Paulo); cargas Rodoexpress (exclusivo ao cliente); e cargas rodoviárias diárias (Rio de Janeiro).



TRADIMAQ

A **Tradimaq** foi fundada em 1986, como prestadora de serviços de movimentação interna de cargas. Desde o início, sua vocação foi pela prestação de serviço completa, ou seja, terceirização da movimentação de materiais. Desde 2000 é certificada ISO 9001 e, além da terceirização, oferece a locação simples de empilhadeiras, ambas para todo o território nacional.

A partir setembro de 2002, a Tradimaq foi nomeada Distribuidor Yale para Minas Gerais. Ainda para atuação naquele Estado vieram outras nomeações: em abril de 2004, foi nomeada distribuidor Genie; em agosto de 2005, foi a vez da Isma nomeá-la sua representante; e em setembro de 2005, a Rite Hite também a nomeou como seu distribuidor.

REALIZA EXPRESS

PENSOU EM CARGAS, REALIZA!

**CARGAS RODOAÉREAS
ENCOMENDAS EXPRESSAS**

Fone: (11) 6623-2004
www.realizaexpress.com.br

**Tecnologia mundial,
com tempero mineiro**

www.tradimaq.com.br

TRADIMAQ
LOGÍSTICA

• Empilhadeiras Yale • Plataformas Genie
• Pneus Trelleborg e Radiais Michelin
• Locação de equipamentos
• Terceirização de serviços de movimentação de cargas
• Vendas de peças e manutenção de equipamentos
• Treinamento de manutenção e operação de empilhadeiras

Distribuidor:
Yale Isma Genie RITE

www.tradimaq.com.br • Tel: (31) 2104-8004 • Fax: (31) 2104-8001
tradimaq@tradimaq.com.br • Rua Humberto Demaro, 333 - Inconfidentes - Contagem - MG - 32260-000

**Linha Industrial
LIMPAC Pisani,
porque seus negócios
precisam andar na "linha".**

ALC 64365



Linha KLT 6428



Linha Galia 4322



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

Linha R-KLT 4315



Linha RL-KLT 3147



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

Empilhadeiras

Hyster lança nova versão de empilhadeiras de 2 a 3,5 toneladas

Em evento realizado no dia 7 de novembro último, no Clube Transatlântico em São Paulo, SP, a Nacco (Fone: 11 5683.8500) fez o lançamento da linha Hyster Fortis de empilhadeiras, em capacidades para 2 a 3,5 toneladas. “Na verdade, a linha compreende máquinas em capacidades de 1 a 9 toneladas, sendo que as de 2 a 3,5 toneladas serão produzidas no Brasil já a partir da segunda quinzena de janeiro próximo, enquanto as com as demais capacidades serão importadas, inicialmente, e terão a sua produção local iniciada num período de 12 a 24 meses”, destacou, na ocasião, João Passarelli Campos, diretor comercial da empresa.



Evolução

Discursando também no evento – que reuniu representantes da imprensa e de várias empresas, além de cerca de 120 integrantes da rede nacional da Nacco –, Álvaro Sousa, presidente da Nacco, ressaltou que há cerca de cinco ou seis anos, a Nacco estabeleceu um programa de renovação das empilhadeiras na faixa de 1 a 8 toneladas, desenvolvendo toda uma linha específica, com o máximo de tecnologia embarcada.

Ele também ressaltou que, há 12 anos, houve a decisão da Nacco de produzir no Brasil empilhadeiras de nível mundial, num momento em que os fabricantes locais estavam se retirando, demonstrando sua confiança no mercado nacional. “Agora, num segundo passo, estamos lançando um produto pioneiro”, completou.

Século 21

Por sua vez, Campos salientou que a nova empilhadeira Hyster Fortis é um produto do século 21, em função desde a tecnologia até o custo operacional. “Realmente, em 2000, começamos a repensar o produto como um todo – as empilhadeiras eram até consideradas commodity. Então, repensamos o produto e os conceitos e surgiu a questão do custo operacional baixo e da produtividade alta. A partir daí, fizemos a sinergia entre as várias famílias de máquinas, que possuíam componentes diferentes, o que permitiu uma redução dos custos dos produtos e a criação desta nova linha de máquinas. Em três anos, estaremos substituindo toda a linha de 1 a 8 toneladas por estas máquinas mais modernas, e agora acrescentando a versão de 9 toneladas”, disse o diretor comercial, salientando que a novidade é a empilhadeira para 3,5 toneladas. ■

Supply Chain Management

Tendências no desenvolvimento do SCM no Brasil

Na última década, a compreensão e o interesse pelas aplicações e potencialidades do Supply Chain Management têm crescido mundialmente. As consequências no Brasil têm sido significativas nas áreas de serviço, notadamente operadores logísticos e consultoria, e na indústria, particularmente na área automotiva, que vêm se empenhando em tornar as propostas de práticas inovadoras em práticas efetivas nas empresas, sejam elas nacionais ou multinacionais, que compõem sua cadeia de abastecimento.

Situação atual

O **Outsourcing**, utilizado inicialmente em áreas de suporte, como informática, vem se tornando a cada dia uma prática mais efetiva e amplamente utilizada nas áreas de produção, manutenção, distribuição e marketing. A opção por terceirizar áreas específicas e estratégicas passou a significar uma relação de parceria e integração nos negócios, que deve ser bem planejada e implementada, de preferência balizada por uma entidade externa (consultoria), com o objetivo de garantir que as necessidades atuais e futuras das partes serão atendidas, em termos de crescimento do relacionamento colaborativo, desenvolvimento interdependente e investimentos necessários. Na Indústria, o processo de seleção de um novo parceiro logístico tem um impacto importante no seu desempenho junto ao mercado, que vai além do inbound e outbound, chegando ao maior grau de facilidade na concepção e desenvolvimento de produtos e planos de crescimento do negócio.

O **Benchmarking** se tornou também uma ferramenta que viabiliza disponibilizar e obter informação no mercado, com o objetivo de integração das estratégias competitivas das cadeias produtivas, compatibilizando e adequando as medidas de desempenho de cada empresa às realidades e aos objetivos do segmento onde estão inseridas.

Agregando-se a esse compartilhamento de informações e integração de infra-estrutura entre clientes e fornecedores, se inserem diversas **Iniciativas de Integração** que passam por sistemas e práticas gerenciais (EDI, Reposição Automática, ECR, Lean Manufacturing, SCOR), agilizando as operações no padrão just-in-time e diminuindo a necessidade de estoques ao longo da cadeia, aumentando a visibilidade das necessidades de abastecimento dos clientes e o grau de previsibilidade da demanda, beneficiando o balanceamento da capacidade produtiva por parte dos fornecedores e adicionalmente demandando das partes um alto grau de agilidade na solução de gap's e desvios operacionais.

O **Desenvolvimento Colaborativo** de novos produtos, com o envolvimento prévio dos fornecedores, tem se mostrado também como tendência irreversível, proporcionando uma drástica redução de tempo entre o projeto e a finalização do produto acabado, além de diminuição de custos inseridos nesse processo.

A contínua **Reestruturação e Consolidação da Quantidade** de fornecedores e clientes têm possibilitado um maior grau de sinergia nos resultados finais, tanto econômicos quanto ligados ao aumento de nível de serviço e eficiência, ao aumento do relacionamento colaborativo e ao surgimento e construção de parcerias anteriormente inviáveis no médio/longo prazo.

O objetivo básico do SCM é maximizar e efetivar a potencialidade sinérgica da empresa com os player's de sua cadeia produtiva, atendendo os clientes de forma eficiente, com custo reduzido e adicionando valor ao produto final, com maior grau de automação e previsibilidade da demanda.

Colaboração técnica: Fernando Neres, consultor sênior de logística 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



MOURA

Há quarenta anos, a idéia de produzir baterias para automóveis na região do Nordeste do Brasil parecia um projeto impossível. No entanto, Edson Mororó Moura, que na época iniciava sua carreira de químico, junto com sua esposa, insistiram na realização do seu sonho. Em 1957 eles fundaram a primeira fábrica de baterias, então equipada com máquinas rudimentares.

Quatro décadas depois, os resultados falam por si só. Hoje, o Grupo Moura possui cinco fábricas e 45 empresas de distribuição comercial. São aproximadamente 2.000 funcionários e a Moura é líder de vendas na soma dos mercados de montadoras de veículos e de vendas de baterias de reposição. É fornecedora de peça original das principais montadoras do Mercosul, como Ford, Volkswagen, Fiat, Mercedes-Benz, Renault e Agrale.

No mercado externo, possui expressiva participação na Argentina, Uruguai, Portugal e Porto Rico. Além disso, a Moura mantém parcerias tecnológicas e comerciais com os maiores fabricantes de baterias da Europa e Estados Unidos.

Sua linha de produtos inclui baterias automotivas "inteligentes" – com vida útil superior em até 50% à das baterias automotivas convencionais e produzidas com novos agentes de natureza química, elétrica e mecânica (Agentes QEM) –, baterias tracionárias – as baterias Moura LOG com elementos individuais, que oferecem elevado desempenho nas mais severas condições de uso, especialmente as resultantes das operações em pisos irregulares e em altas temperaturas – baterias estacionárias e náuticas.

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

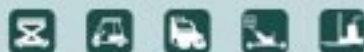


MOURA LOG

A bateria sob medida para veículos elétricos.

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

APLICAÇÕES:



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



MOURA CLEAN

A bateria estacionária para altas temperaturas.

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

APLICAÇÕES:

FAMÍLIA MF

Flutuação - Energia de Emergência:

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



FAMÍLIA MC

Ciclos Constantes - Energia Solar e Eólica

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



NOVO ENDEREÇO

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



DISK MOURA
11 5531.2800





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

TRANSPORTADORA GAINO LTDA
&
GAINO CENTRO DISTRIBUIÇÃO
ARMAZENS GERAIS LTDA

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

Filiais em:

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



Sistemas de Armazenagem

Estamos conquistando um mercado que exige qualidade, precisão e preço justo.





Mezanino com pisos metálicos, grelha ou madeira revestida. Capacidade até 1000 kg/m²

HÁ MAIS DE 30 ANOS

Porta-pallets convencional / drive-in / through

No seu próximo projeto, consulte nossos profissionais.

Telefax: (11) 272-9377
Av. Henry Ford, 2430 - Ipiranga
CEP 03109-001 - São Paulo - SP
acolog@metalurgicacentral.com.br
http://www.metalurgicacentral.com.br

central
DIVISÃO **Aço Log**

Empilhadeiras

Still lança empilhadeiras elétricas e a combustão

Em evento realizado no dia 10 de novembro último no Espaço Único, em São Paulo, SP, a Still (Fone: 11 4066.8100) fez o lançamento de duas empilhadeiras.

Uma delas é a elétrica a contrapeso RX20, com capacidade para 2000 kg, que apresenta uma linha futurista e capacidade para operar em corredores estreitos. Segundo a empresa, esta máquina não possui pastilha de freio – opera com freio lamelar regenerativo – e atua com dois motores de tração. Também não possui pedal de aproximação.



A outra novidade da Still é a empilhadeira a combustão BR20, a qual, ainda segundo a empresa, apresenta o conceito de operação das máquinas elétricas. Também possui capacidade para 2000 kg, operando sem pastilha de freio e sem pedal de aproximação e com dois motores de tração, além de transmissão hidrostática.



Assumpção e Adriana apresentam as novas máquinas

Durante o evento – que reuniu cerca de 500 pessoas, entre representantes, clientes e fornecedores da Still – Adriana Firmo, gerente comercial, e Eduardo Aché Assumpção, supervisor comercial, explicaram as características das máquinas elétricas e a combustão. Em seguida houve um show das empilhadeiras e a apresentação da cantora Rosana Melo. ■



Eleita a diretoria da Aslog para o biênio 2006/2007

Em Assembléia Geral Ordinária realizada em 10 de novembro último, foi eleita a nova diretoria da Associação Brasileira de Logística – Aslog para o biênio 2006/2007.

Comandada por Adalberto Panzan Jr., vice-presidente da entidade na gestão anterior, a chapa eleita foi a “Ação Logística”, e a nova diretoria tomou posse no dia 22 de novembro.

Na ocasião, Panzan Jr. agradeceu o apoio de todos, principalmente do ex-presidente, Altamiro Borges, que o incentivou a comandar a entidade nos próximos dois anos, além de permanecer ao seu lado como presidente do Conselho Deliberativo da Aslog. “É um privilégio ter um grupo de profissionais e associados desse nível confiando no nosso trabalho mais uma vez”, disse o novo presidente.

Diretoria Eleita 2006/2007

Presidente: Adalberto Panzan Jr. (ADS MicroLogística)

Vice-presidentes: Walter Vighy (Cesa Transportes) e Paulo Fernando Fleury (Coppead/UFRJ)

Secretários: Alessandro Dessimoni (Menezes & Lopes) e Maurício Fabri (Runtec Tecnologia)

Tesoureiros: Altamir Cabral (Via Pajuçara) e Fernando Vilar (AB Group)

Diretor Técnico: Miguel Petribu (SPDL)

Diretor Social: Bruno Teixeira (Mercador/Telefônica)

Conselho Deliberativo: Altamiro Borges Jr. (AB Group), Alexandre Germuts (LG Electronics), Alfredo Neto (Cedros Consultoria), Anderson Salmazo (Grupo TPC), Antonio Caetano Pinto (Transportadora Grande ABC), Antonio Carlos Côrtes (Embraer), Célio Mauro Placer (USP), Geraldo Damazio (Grupo J. Macedo), Geraldo Vianna (NTC & Logística), Gilberto Miranda (Ebamag), Márcio Dias (IBMEC), Marcos Tognato (GolLog), Orlando Fontes (LATL/Unicamp), Ozoni Argenton Jr. (Comfrio), Rafael Villarreal (Bayer Cropscience) e Rodrigo Vilaça (ANTF).

Conselho Fiscal: Antônio Luiz Leite (Primax Transportes), Carlos Chies (Aubus Trevo), Carlos Menchik (Núcleo de Logística do RS), Celso Luchiar (Transportadora Americana), Milton Xavier (Secretaria Estadual dos Transportes SP) e Urubatan Helou (Braspress).

Conselho de Ética: Antônio Ballan (Caramuru Alimentos), Arthur Hill (Accenture), Eduardo Atiê (Time & Place), Eduardo Mariath (Exel Logistics), James Tavares (Ipiranga Química) e Luiz Ricardo Mações (Norlog).



INTRUPA

A Intrupa Manufacturing Company é uma das maiores empresas mundiais especializada em peças originais para o mercado de empilhadeiras elétricas e a combustão, atendendo a todas as marcas disponíveis, tanto no mercado americano, europeu, asiático como no brasileiro. Com sede em Grayslake, próxima a Chicago, nos Estados Unidos, e filiais na Holanda, Alemanha, França, Inglaterra, Canadá, EUA, México, Itália e Brasil, está comemorando 45 anos de excelentes negócios, sendo hoje uma das líderes no segmento.

A Intrupa está presente no Brasil desde 2001 comercializando as melhores peças para empilhadeiras existentes, consolidando sua credibilidade mundial no mercado brasileiro. São mais de 250 000 itens à disposição. “Ao escolher a Intrupa, mais do que peças originais, a empresa leva com segurança, o melhor atendimento de pós-venda do mercado. Possuímos uma linha de produtos ampla e variada para atender, com profissionalismo e comprometimento, a todos os nossos clientes”, diz Newton Santos, gerente geral da empresa. Ele também informa que, além disto, todos os meses, são incluídos novos itens na sua lista de opções de produtos e que a empresa conta com uma logística que permite o atendimento em qualquer ponto do Brasil.

Entre os produtos oferecidos estão: pneus, controladores, motores, contadores, suportes e peças para sistemas de refrigeração, de exaustão, combustão, direção e diferenciais, sistemas de direção, de freios, hidráulicos, de acoplamento e elevação e para sistemas de gás, além de transmissões, entre outras.



EM 2006 NOSSA PARCERIA VAI CONTINUAR ACIMA DE TUDO.

BOAS FESTAS E UM PRÓSPERO 2006



PEÇAS PARA EMPILHADEIRAS

São mais de 40 anos, andando pra cima e para baixo com as melhores empilhadeiras do mercado. Por isso, em 2006, a Intrupa quer estar ainda mais presente no seu dia-a-dia, oferecendo mais que peças originais, um compromisso com o seu sucesso. • MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO • KNOW-HOW INTERNACIONAL, ATENDIMENTO LOCAL • PEÇAS PARA MODELOS ELÉTRICOS E A COMBUSTÃO • A MELHOR LOGÍSTICA REDUZINDO O TEMPO OCIOSO



2005 CATÁLOGO

SOLICITE JÁ O SEU

HOLANDA • ALEMANHA • FRANÇA • INGLATERRA • CANADÁ • MÉXICO • EUA • BRASIL

Tel.:	+55 11 6653 7113
Fax.:	+55 11 6653 7013
intrupa@intrupabrasil.com.br	



Seu parceiro de confiança.

R. Durval José de Barros, 63 | Vila Matilde | São Paulo

Paletes PBR

Bastante usados, mas enfrentando os “piratas” e o comércio de usados

O paleta PBR foi criado em 1990, após intensos estudos e ensaios, com o objetivo de aumentar a produtividade da movimentação, armazenagem e transporte, permitir a distribuição física paletizada e criar um sistema de embalagem modular, resultando em redução de custos.

A proposta do paleta PBR surgiu em 1986, através da ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados, entidades de classe e do engenheiro José Geraldo Vantine, sendo dirigido inicialmente aos supermercados e seus fornecedores, com o objetivo de se criar um Paleta Padrão Brasil retornável, de custo baixo e que implementasse o sistema de intercâmbio entre as empresas, ou seja, elas trocariam paletes nas suas operações, reduzindo custos com armazenagem, transporte, carga e descarga.”

A história do PBR é contada por Valdir Zelenski, gerente comercial da Matra do Brasil (Fone: 11 4648.6120). Ele continua, informando que, em 1990, o projeto tornou-se realidade e atualmente o PBR é, realmente, o Paleta Padrão Brasil e utilizado pelos mais diversos setores industriais, operadores logísticos e transportadores, sendo responsável por 80% do consumo de paletes no Brasil.

Já Marcelo Canozo, diretor da Fort Paletes (Fone: 15 3532.4754) e presidente da ABRAPAL – Associação Brasileira dos Fabricantes de Paletes PBR (Fone: 11 3255.8566), destaca que o setor que mais utiliza o PBR ainda é a indústria alimentícia, de higiene e limpeza e os grandes fornecedores da rede varejista. Em seguida pode ser citada a indústria farmacêutica e os operadores logísticos.

“Esse fato deve-se à exigência do grande varejista em receber

mercadorias em paletes PBR, já que a padronização gera melhor controle e fluxo da cadeia de distribuição. Tem-se notado nos últimos anos novos segmentos que passaram a utilizar o PBR, como a indústria automobilística e a química”, destaca Canozo, com a concordância de José Ricardo Bráulio, coordenador da José Bráulio Paletes (Fone: 11 3229.4246). Para este último, ainda os grandes usuários são os setores alimentícios e de bebidas, além de todos os fornecedores de grandes mercados varejistas e atacadistas, como Carrefour, Wal Mart e CBD.

Tendências e Perspectivas

Com relação às tendências/perspectivas de uso do PBR no Brasil, Zelenski, da Matra, acredita que, após o período de maturação do paleta PBR, a locação e o pool de paletes sejam a grande tendência para os próximos anos. “O sistema de pool atende a todas as necessidades do usuário, desde o abastecimento, gerenciamento do fluxo de paletes, manutenção, higienização e a coleta de paletes, eliminando investimentos em ativo fixo, paradas de produção por falta de paletes, manutenção e coletas de paletes e estoques ociosos de paletes em períodos de baixa demanda. Já o sistema de locação simples atende às necessidades em períodos de picos de demanda e/ou sazonalidades, quando o usuário aluga paletes somente pelo tempo necessário para suprir as suas necessidades.”

Pelo seu lado, Canozo, da Fort Paletes e da ABRAPAL, acredita



que a tendência de uso do PBR só tende a aumentar no Brasil, devido às vantagens quanto à utilização de um paleta padrão, “onde podemos trabalhar no processo de intercambialidade, proporcionando à cadeia de distribuição um custo/benefício bem favorável”.

O presidente da ABRAPAL diz que outra tendência de aumento na utilização do PBR que se pode perceber é a entrada de novos setores da indústria/serviços como usuários.

Para o coordenador da José Bráulio Paletes, o mercado só tende a crescer e se firmar cada vez mais. “Este projeto foi muito bem feito, o PBR é bom e barato”, acrescenta.

Comércio paralelo

Todos sabem que existe um mercado paralelo de paletes PBR que estende-se por todo o país, principalmente nos grandes centros, como São Paulo e Rio de Janeiro.

Mas, quem está por trás deste comércio paralelo?

Segundo o gerente comercial da Matra e o coordenador da José Bráulio Paletes, no mercado de paletes novos, são empresas não credenciadas pela ABRAS e que se aproveitam de usuários que buscam somente o preço e acabam adquirindo paletes totalmente fora do padrão.

“No mercado de paletes usados, a situação é bem mais complicada, pois todo o paleta PBR tem um dono e, portanto, não deveria existir o comércio de PBR usado. Tudo leva a crer que os paletes usados são originários de estoques das próprias indústrias e da rede de supermercados, desviados em algum ponto de sua circulação. Ao comprar paletes usados, o usuário pode estar adquirindo seus próprios paletes e alimentando ainda mais o sistema de desvio de paletes”, adverte Zelenski.

Canozo, da Forte Paletes e da ABRAPAL, considera que existem duas práticas que podem ser listadas no mercado paralelo.

A primeira diz respeito aos “paletes piratas”, ou paletes modelo PBR fabricados por empresas não credenciadas à ABRAS/IPT. “Esta prática é considerada ilegal por vários fatores. Por exemplo: crime, pois utilizam a marca PBR indevidamente (é de propriedade da ABRAS); ilegalidade quanto à qualidade/padronização: os paletes fabricados por empresas não credenciadas não sofrem nenhum tipo de vistoria e são produzidos sem nenhuma responsabilidade perante as normas estabelecidas pelo IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas (órgão fiscalizador e normatizador dos fabricantes de PBR credenciados) – sabemos de vários acidentes em grandes CDs onde o paleta PBR é um ‘pirata’, ou seja, fabricado por empresa não credenciada à ABRAS; Responsabilidade Social, já que, na maioria dos casos, as empresas que fabricam paletes PBR sem credenciamento utilizam-se de mão-de-obra

infantil, não respeitam meio ambiente (madeira não certificada), etc.”

Para melhor entendimento quanto ao seu ponto de vista, o presidente da ABRAPAL informa que o PBR segue normas rígidas geradas pelo IPT e gerenciadas pelo CPP – Comitê Permanente de Paletização, vinculado à ABRAS, que também é detentora do registro da marca PBR.

Através da propriedade da marca, o CPP/ABRAS mantém contrato de cessão de uso da mesma com os fabricantes credenciados, e esses, para serem credenciados, passam por um rígido processo de auditoria, também pelo IPT.

“Hoje dispomos de um pouco mais de 30 fabricantes credenciados em todo o Brasil, que exercem a liberdade de mercado, permitindo ao comprador executar a mais saudável concorrência”, diz.

Retornando às práticas ilegais do mercado, ele cita o segundo caso: comércio de paletes usados.

“Há algum tempo estamos acompanhando o movimento de comercialização de paletes usados, e é crescente a evidência de que grande parte desses paletes usados é de origem ilegal (roubados). O processo é simples: fornecedor do varejo (indústria) entrega seus produtos com o paletes PBR na rede varejista e recebe um ‘vale paletes’. Após algum tempo, a rede varejista devolve os paletes via transportador (freteiros) à indústria, e no meio do caminho esse paleta é ‘vendido’. Nota-se que existem vários ‘compradores’ embaixo de viadutos nas grandes capitais (‘Compra-se paletes PBR’). Após essas etapas, o paletes é ‘coloca-



do' no mercado novamente como 'paleta recuperado/usado'. O que temos sentido muito é que grandes indústrias que compram paletes usados não checam sua origem - podendo até mesmo estar comprando seus próprios paletes novamente."

Sobre quem compra e quem vende os paletes no mercado paralelo, o gerente comercial da Matra informa que os paletes novos são vendidos por empresas não credenciadas pela ABRAS e os paletes usados em diversos pontos próximos à rodovias, num mercado totalmente informal. Os compradores são dos mais diversos segmentos, inclusive grandes indústrias. "Já tivemos notícias, inclusive, de contaminação de produtos por paletes usados e sem higienização. Os usuários que mais reclamam do sistema PBR, com relação à perda e demora do retorno de paletes, são os mesmos que se utilizam desses segmentos. Quando eles conseguirem fechar o circuito total de custos com paletes, com certeza terão surpresas. Por exemplo: os paletes PBR 'piratas' são aceitos pelas grandes redes de supermercados,

mas não são creditados para o fornecedor, ou seja, são considerados paletes one-way (descartáveis) e não retornam para os seus ativos, o que gera uma maior necessidade de compra de paletes e, conseqüentemente, um aumento nos custos de seus produtos", diz Zelenski.

Bráulio, da José Braulio Paletes, acrescenta que muitas empresas optam pelo PBR paralelo devido ao preço mais barato, o que nem sempre é verdade, segundo ele, pois uma ocorrência ou um sinistro dentro de sua planta vai ficar bem mais caro que esse economia. Ainda para ele, quem vende os paletes no mercado paralelo são empresas não homologadas junto a Abras.

"Quem compra são indústrias, varejistas, operadores logísticos. Acredito que comprem por não estarem informados da ilegalidade que estão praticando, e também porque buscam cada vez mais custos baixos", diz Canozo.

Logicamente, este comércio paralelo trás sérias conseqüências para o setor de paletes PBR que atua na legalidade.

"A maior conseqüência e difi-



culdade dos fabricantes credenciados de paleta PBR é justificar a diferença de preço entre o PBR padrão e o 'pirata'. Um paleta PBR padrão custa em torno de R\$ 32,00 e o paleta 'pirata' em torno de R\$ 24,00. E por incrível que pareça, o paleta pirata está custando mais caro. Vejamos: um PBR padrão utiliza 0,066 m3 de madeira e custa R\$ 32,00, ou seja, R\$ 484,85 por m3. Um paleta 'pirata' utiliza em média 0,047 m3 de madeira e custa R\$ 24,00, ou seja R\$ 510,64 por m3. Não consideramos as diferenças de custos de pregos espirais utilizados no paleta padrão para pregos lisos utilizados no paleta 'pirata'", avalia o gerente da Matra.

Ainda segundo ele, curioso é ver que o paleta "pirata" custa 5,32% mais caro que um paleta PBR credenciado. Essa diferença de volume de madeira no paleta afeta a sua capacidade de carga, vida útil e, mais grave, é considerado pelas grandes redes um paleta descartável.

"As conseqüências para quem compra paletes 'piratas' podem ser listadas: falta de segurança, qualidade, padronização, etc., sem contar com a falta de responsabilidade social, conforme citado. Já quem compra paletes usados pode responder por crime de receptação, conforme Artigo 180 do Código Penal", acrescenta Canozo.

Por sua vez, o coordenador da José Braulio Paletes não vê nenhuma conseqüência para o comércio "legalizado", pois, segundo ele, o mercado paralelo está com os dias contados. "O próprio cliente comprador perceberá que não vale a pena e os riscos que corre ao adquirir paletes no mercado paralelo", completa.

Há forma de acabar com este mercado paralelo?

Para Zelenski, da Matra, existem várias formas para combater esse mercado, mas as ações devem ser tomadas pelo CPP da ABRAS, detentora da marca PBR, da receita de royalties cobrados dos fabricantes e dos poderes legais para ações judiciais. "Mas, em primeira instância, o CPP deve fazer cumprir o seu regulamento e controle

da qualidade nas empresas credenciadas."

Pelo lado da ABRAPAL, Canozo diz que aquela Associação e a ABRAS estão estabelecendo algumas ações de combate à pirataria e ao comércio de paletes usados de origem duvidosa.

Segundo ele, por ser atrativo comercialmente (baixo valor), o mercado paralelo tem aumentado sua participação gradativamente, ano após ano. Esse fato tem preocupado muito tanto a ABRAS como a ABRAPAL, fazendo com que as duas entidades foquem seus esforços totalmente no combate a essa ilegalidade.

"Porém, o que sempre temos batalhado e vamos focar cada vez mais é na conscientização do usuário/comprador. Essa é a pessoa chave que deve conhecer todo esse processo (empresas credenciadas - porque de comprar somente de credenciados, porque não comprar paletes usados, etc.)". ■



GKO

A GKO Informática é líder no mercado de soluções para gestão de fretes terceirizados, tendo desenvolvido o sistema GKO FRETE implantado em mais de 200 empresas em todo o país.

Este sistema de gestão é reconhecido pelo mercado como marca líder (Prêmio Top Log do IMAM de 2005 no segmento TMS) e atende às demandas de embarcadores que contratam operadores logísticos, transportadoras ou autônomos, apoiando o processo de embarque, permitindo a auditoria de 100% dos conhecimentos de frete e a adoção de pré-fatura, viabilizando negociações mais eficazes por meio de simulações, dando transparência ao acompanhamento de ocorrências de entrega e tracking, apoiando a criação de indicadores de qualidade e medição de performance.

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

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



GKO INFORMÁTICA T 21 25333603 F 21 22625220
Marcelo Câmara, 160/715 20020-080 Centro Rio de Janeiro RJ
info@gko.com.br www.gko.com.br

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

Operador Logístico

McLane avalia rigorosamente as transportadoras antes de fechar contrato

Para oferecer solução logística com prontidão em todos os modais, a McLane do Brasil (Fone: 11 2108.8800), provedora e integradora de serviços logísticos, trabalha atualmente somente com transportadoras homologadas, isto é, que foram avaliadas criteriosamente antes de fechar a parceria com a McLane.

“Hoje trabalhamos com 120 transportadoras homologadas, são cerca de 5,5 mil veículos a nossa disposição em todo país. Temos a garantia de utilizar esses veículos quando precisarmos e, caso não seja suficiente, dependendo da região, levamos uma transportadora de outro local para lá”, afirma Marcos Ferreira, diretor de operações da McLane do Brasil.

Segundo ele, independente se há negócio na área ou não, a McLane busca parceiros para oferecer transporte em diversos segmentos – de alimentos, commodities, eletroeletrônicos, farmacêutico, produtos refrigerados, insumos e produtos acabados em geral. “Quando fechamos o contrato com o cliente, ficamos responsáveis pelo gerenciamento da transportadora. Por isso, prezamos por parceiros que tenham infra-estrutura tecnológica no tráfego de informações e qualidade de atendimento. Também sempre buscamos contratos a longo prazo”, acrescenta.

Homologação

Para ser homologada, a transportadora passa por uma avaliação geral. Uma equipe interna da McLane é responsável pela vistoria das atividades da empresa como um todo – ela checa desde as instalações da transportadora e sua saúde financeira até a postura dos profissionais no atendimento ao cliente e atenção com a carga, além da qualidade, com base na norma ISO 9000. “Já avaliamos cerca de 300 transportadoras, dessas somente homologamos a metade. Há muitas com problemas de tecnologia para o rastreamento de cargas e organização dos processos, além do nível de treinamento e apresentação dos caminhoneiros. Ter o melhor preço nem sempre significa ter o melhor parceiro. Procuramos empresas que agreguem valor ao serviço”, explica.

Ferreira também deixa claro que esta homologação das transportadoras passa



pela segurança, pelo gerenciamento de risco que entra na certificação. Segundo ele, hoje em dia, há cada vez mais necessidade de gerenciamento de risco. “Antes se considerava o valor agregado da mercadoria. Hoje, há necessidade de gerenciamento de risco. Saímos simplesmente do roubo de carga para entrar em rastreamento de informação – ou seja, saber por que o veículo está demorando, o que o condutor está fazendo. Ou seja, está embutida uma parte de controle, de gestão da frota”, assinala.

Benefícios

Antes de falar sobre os benefícios alcançados com estas medidas, Ferreira explica como funciona o processo. “Credenciamos empresas em várias regiões, desde para serviços de courier até para o transporte de grandes volumes e cargas fechadas, bem como para todo tipo de transporte, como de líquidos, refrigerados e isotérmicos. O papel da McLane é identificar os melhores transportadores das diversas regiões, propiciando o credenciamento de acordo com os seus objetivos, com os seus padrões de serviços.”

Portanto, ainda segundo o gerente de operações, os benefícios apontam para o fato de que, com um único operador, o cliente consegue ter uma solução completa, e não fica falando com vários transportadores, além de ter um padrão de atendimento e de serviço de qualidade, independente do que está no caminhão. “Atuamos em vários Estados, com a transportadora ‘a’ ou ‘b’, de modo transparente, oferecendo um serviço com qualidade independente do ponto onde está sendo feita a entrega.”

Ferreira também diz que, para as transportadoras, o benefício está na possibilidade de movimentar todos os volumes que haja naquele segmento, naquela região, se comprometendo com a qualidade e dentro da capacidade que possui. “O primeiro ponto da parceria é a capacitação, ou seja, é a McLane indicar o volume que irá ser transportado na região. Para o transportador, é oferecida a garantia de volume de vários clientes na região, além de mais uma captação comercial.”

Problemas

Referindo-se aos problemas que podem surgir nesta relação da McLane com as transportadoras – é bom lembrar que a meta da empresa também é estender este processo às empresas dos outros modais de transporte – é a certificação em uma dada região.

Pode acontecer de, em uma determinada região, não ter nenhuma transportadora que se qualifique no processo, por padrão de qualidade de serviço não confiável, estrutura fora das especificações, etc. Neste caso, a McLane oferece os serviços para os parceiros próximos, que queiram atuar naquela região, e, se ninguém quer ir e é preciso realizar entregas, a McLane investe em frota para entrar na região, até ter alguém com capacidade.

“Prezamos muito a nossa parceira. Aquela coisa de ‘atender o Brasil inteiro’, como enfocam algumas transportadoras, não funciona. Queremos garantias, um bom nível de serviço. Não investimos em equipamentos, e contamos com empresas que já têm os ativos.”

Ferreira também destaca que, antes de investir, a McLane dá oportunidade para as empresas parceiras se desenvolvam e cresçam junto no processo. “Não queremos simplesmente ter um agregado, e sim um parceiro. Ainda é bom destacar que, além de parceira, a transportadora também ganha uma extensão comercial. Às vezes, a transportadora perde negócios por não ter, por exemplo, um armazém. Com a parceria, ela passa a ter toda a estrutura da McLane, passa a usar esta estrutura, obtendo uma extensão de sua área comercial.” ■

NASCE UMA NOVA ESTRELA

Representantes:

Balbilog-AM
(92) 3232-2009 / 3629-3737

Empilhare-RS
(54) 229-0409

Hiper Máquinas-ES
(27) 3138-8520 / 3138-8521

Lift Wheels-Vale do Paraíba/SP
(12) 3939-9700

RD Sul-PR
(41) 3026-6368

Renew-RJ
(21) 3882-1743

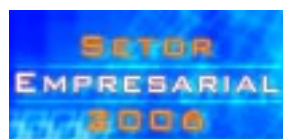
Sulmont-Interior de SP
(19) 3268-0857

www.commat.com.br
atendimento@commat.com.br

DOOSAN DAEWOO
www.doosanlog.com www.daewoosr.com

commat

SP (11) 4208-3812
RJ (21) 3867-1723



ULMA

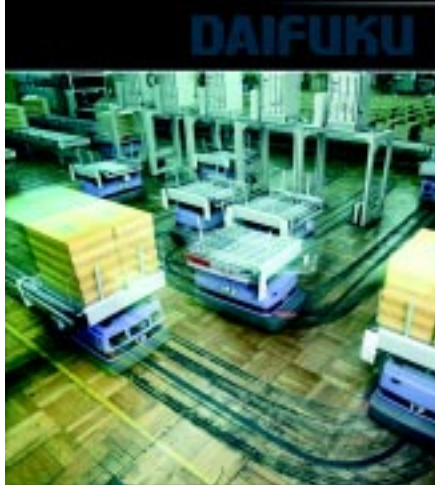
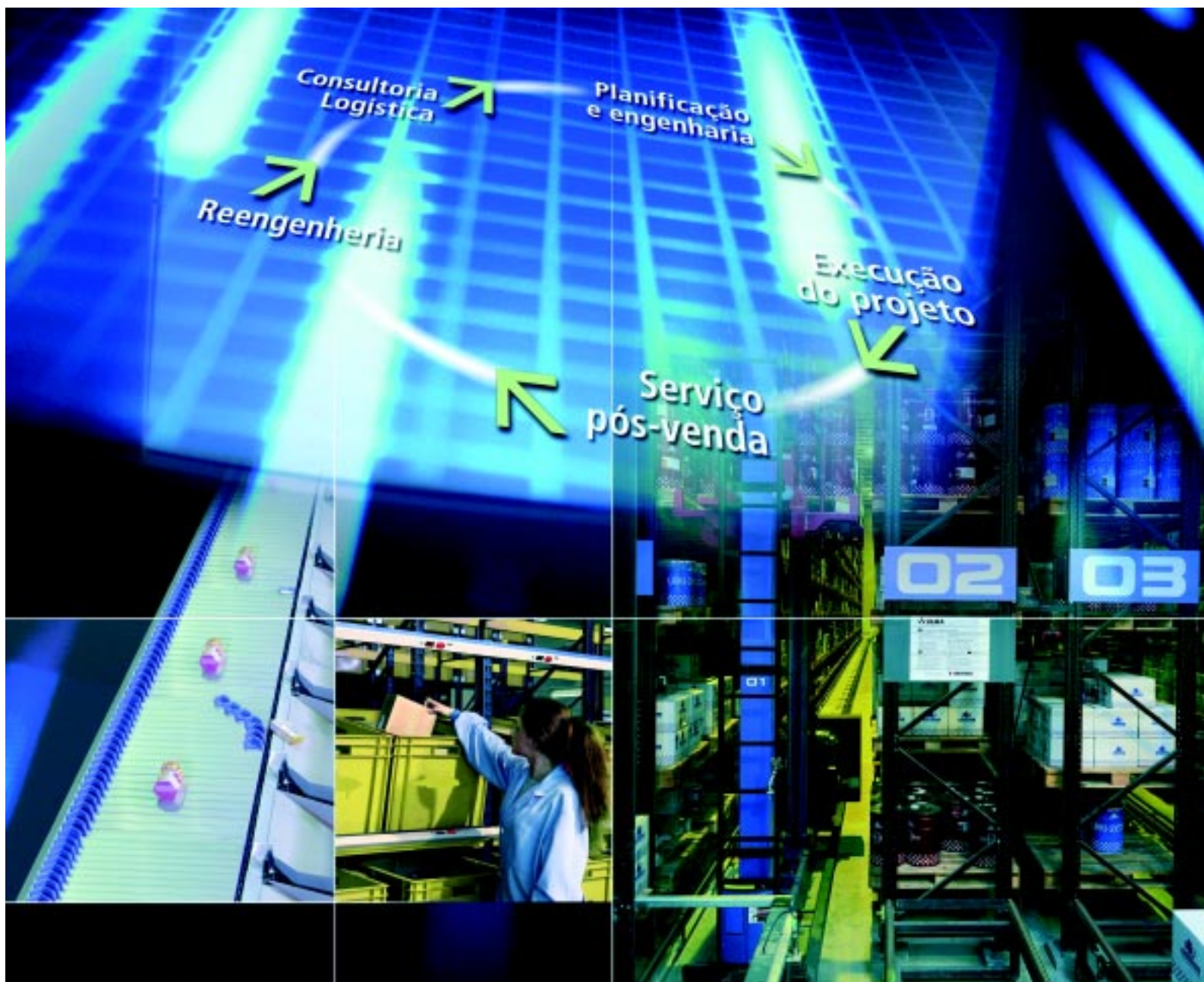
A **Ulma Handling Systems** desenvolve suas atividades como engenharia integrada em projetos de Material Handling de Armazenagem Automática e Sistemas de Movimentação. Desde o princípio mantém uma permanente colaboração profissional e tecnológica com a empresa Daifuku, líder no setor que permite dispor os meios técnicos mais avançados e adaptáveis a cada projeto. A Ulma oferece um completo serviço altamente especializado em engenharia logística do tipo "chave na mão", desde o serviço de consultoria até o projeto e desenho com a implantação e serviço de pós-venda.

A inovação tecnológica no desenvolvimento de Sistemas de Armazenagem Automática e de Preparação de Pedidos garante ao cliente a eliminação dos custos das ações que não aportam valor ao produto manipulado, mediante uma análise logística que possa culminar em uma automação parcial ou total de suas atividades logísticas.

Conta com mais de 200 referências no desenvolvimento de sistemas automáticos de logística implantados em empresas como Roge, EBF-Vaz, TRW, Hitachi, Monroe, SMC, Onron, Danone e Matsushita.

A Ulma tem estabelecido um importante ponto de referência ao converter-se em uma empresa líder de mercado na Espanha e Portugal e no desenvolvimento de soluções automáticas em sistemas de Armazenamento Automático.

Na atualidade, encontra-se em processo inverso de internacionalização e conta com uma rede técnico-comercial que congrega delegações na Espanha, França, Brasil, Itália e Holanda.



Soluções logísticas INTEGRAIS para DISTRIBUIÇÃO e FABRICAÇÃO AUTOMÁTICA.

Sistemas de Transporte e classificação Automática (Transportadores, sorters...)
Sistemas de Preparação de pedidos. (Tecnologia Pick to Light, Radiofrequência...)
Veículos automatizados (STV, AGV...)
Sistemas AS/RS (Unit Load, Mini Load, Carrosséis...)

Os nossos os clientes, a nossa melhor referência:
ROGE, TRW, EBF-VAZ, FUJIFILM,
COLUMBIA, STIHL, SMC, HITACHI, GKN, ...



HANDLING SYSTEMS

Rua Alvaro Rodrigues, N°429, Brooklin, CEP 04582-000 SAO PAULO (Brazil). Tel.551150926060. www.ulmahandling.com

**Nós não temos um
parafuso a menos.
Temos vários.**



A FIEL possui o Sistema de Armazenagem mais confiável do mundo. Seu conceito exclusivo baseado em travas, soldas e encaixes proporciona maior segurança e menor manutenção, ao contrário dos sistemas convencionais que se utilizam de parafusos. Descubra as vantagens dos Sistemas de Armazenagem Fiel, muito mais economia e segurança para sua empresa.



(011) 6693 0511

www.fiel.com.br
armazenagem@fiel.com.br

Empilhadeiras

Retrak está em novo endereço

Representante da marca Still, a Retrak está, desde o dia 10 de novembro último, em nova sede própria: Av. Papa João Paulo I, 2101, Guarulhos – SP. O novo telefone é (11) 6431.6464.

As novas instalações possuem área total de 22 000 m², sendo a área inicial construída de 5 000 m², com ampliação prevista para 8 000 m².

Além de escritórios, as novas instalações abrigam a oficina de reparos de equipamentos, uma área para baterias especialmente projetada para limpeza e manutenção, com caixa para retenção de líquidos oriundos da lavagem ou de vazamentos, área de limpeza de equipamentos e um show-room para que o cliente possa verificar, em local adequado para demonstração, as capacidades dos equipamentos que estará locando – a locação, terceirização de frota e venda de máquinas são

pontos fortes na atuação da Retrak.

Por outro lado, com a mudança, dois serviços passam a ser explorados com mais afinco: a reforma de empilhadeiras e o suprimento de peças de reposição.

A Retrak oferece uma vasta gama de equipamentos, além de peças originais, tendo se especializado no desenvolvimento de peças especiais para empilhadeiras. ■



Agenda

Janeiro 2006

Logística de Suprimentos – Gestão de Materiais e das Compras

Período: 7 de janeiro
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro
Consultoria e Treinamento
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Smart Tags RFID

Período: 10 de janeiro
Local: Campinas – SP
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com/agenda.php
lognet@cebralog.com
Fone: (19) 3289.4181

Gestão de Compras e Suprimentos

Período: 12 de janeiro
Local: Campinas – SP
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com/agenda.php
lognet@cebralog.com
Fone: (19) 3289.4181

Ferramentas Avançadas de Excel Aplicadas à Logística

Período: 13 de janeiro
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com/agenda.php
lognet@cebralog.com
Fone: (19) 3289.4181

Logística de Distribuição e Transporte

Período: 21 de janeiro
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro
Consultoria e Treinamento
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Estatística Aplicada à Logística

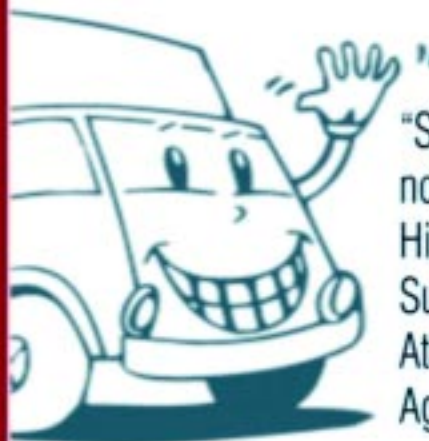
Período: 26 de janeiro
Local: Campinas – SP
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com/agenda.php
lognet@cebralog.com
Fone: (19) 3289.4181

Formação de Supervisores e Coordenadores de Logística

Período: 31 de janeiro
Local: Campinas – SP
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com/agenda.php
lognet@cebralog.com
Fone: (19) 3289.4181

As empresas que irão promover eventos nas áreas de logística e comércio exterior (cursos, seminários, feiras, etc.) em 2006 podem nos mandar informações pelo e-mail jornalismo@logweb.com.br

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



"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: courrier@courrierbrasil.com.br



LINDE

“A Linde é uma empresa de origem alemã e uma das líderes mundiais na fabricação e comercialização de equipamentos de movimentação e armazenagem, além de ser a única do mundo a ter o sistema de ‘freio sem freio’. Fundada em 1879, sua entrada no mercado de empilhadeiras aconteceu em 1958 e num prazo de 5 anos firmou-se como a empresa número 1 do planeta. Acreditando no grande potencial do Brasil, em 1996 a Linde chegou ao país com a representação de equipamentos e, em seguida, instalou uma filial em Osasco/SP, para proporcionar o atendimento dentro dos padrões mundiais de qualidade na venda e pós-venda.”

As informações são de Christopher Dühnen, diretor comercial da Linde no Brasil. Ainda segundo ele, no final de 2003, a empresa passou a utilizar peças nacionais para reposições nos equipamentos importados, o que diminuiu consideravelmente os valores de manutenção das máquinas. No segundo semestre de 2004, a empresa iniciou a fabricação de alguns modelos de empilhadeiras no Brasil, como as retráteis e as transpaleteiras, que antes somente eram disponibilizadas pela Linde ao mercado através de importações da Alemanha. “A empresa tem mais de 120 modelos de equipamentos e é o único fabricante mundial que possui a gama inteira de empilhadeiras, além de ser a inventora do sistema hidrostático – sistema revolucionário em que a máquina freia sem freios. No Brasil, a Linde possui mais de 2 mil máquinas com representação em 23 Estados, atuando em 3 segmentos de mercado: venda, manutenção e locação”, diz Dühnen.

Fabricada no Brasil.

Empilhadeira retrátil R20B BR!

Pensando bem, Linde é a melhor opção.

UESAKA

Linde
EMPILHADEIRAS
Tecnologia com L de líder.

Desde que chegou no Brasil, Linde vem mudando seu conceito sobre empilhadeiras. Agora com uma linha completa fabricada aqui, com a mesma tecnologia das alemãs, os produtos unem qualidade e preço acessível. E não para por aí. O ano de 2005 será repleto de lançamentos que, com certeza, atenderão às necessidades da sua empresa. Conheça todas as vantagens de ter uma Linde e comprove.

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

Distribuição

DM é o novo operador logístico da Vonpar

A Vonpar Refrescos, responsável pela fabricação e distribuição de bebidas das linhas Coca-Cola e Água Mineral Charrua e pela distribuição da linha Kaiser para os estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, contratou a DM Transporte e Logística Internacional [Fone: 51 3481.7100] como operador logístico na importação de preformas PET – que são transformadas em garrafas plásticas – de seus fornecedores na Argentina e no Uruguai.

Assim, a DM passa a controlar todo o processo de transporte, importação, desembaraço aduaneiro, armazenagem e entrega das cerca de 45 mil caixas carregadas em 900 viagens por ano deste cliente. A Vonpar é a terceira maior distribuidora de Coca-Cola no Brasil e possui, atualmente, quatro fábricas – em Porto Ale-



gre, Farroupilha e Santo Ângelo, RS, e Antônio Carlos, SC – e quatro centros de distribuição, atendendo ¾ do mercado gaúcho e cobrindo 100% de Santa Catarina. Nos dois Estados atende cerca de 82 mil clientes e chega a 13 milhões de consumidores.



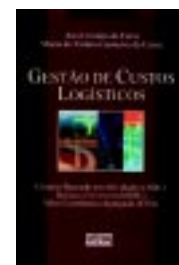
O relacionamento entre a DM e a Vonpar existe desde 2002, quando a operadora logística começou a transportar preformas PET do Uruguai e da Argentina para as quatro fábricas da franqueada Coca-Cola no sul do Brasil.

Como operador logístico, a DM passa a ser o único interlocutor entre a Vonpar e seus fornecedores de insumos para as embalagens PET, tornando-se responsável pela integração de todas as atividades e pelo desenho e planejamento junto ao cliente de uma cadeia logística mais eficiente para sua operação, a partir de um estudo sobre o melhor modal para ser utilizado em cada momento e a melhor fronteira, as rotas e processos aduaneiros mais adequados e embalagens para as preformas que atendam ao conceito de menor custo global. ■

Livro

Gestão de Custos Logísticos

Autores: Maria de Fatima Gameiro da Costa e Ana Cristina de Faria
Editora: Atlas
Nº Páginas: 432
Informações: 0800-171944



Esta obra buscou identificar e mensurar os Custos Logísticos Totais provenientes dos três processos logísticos: Abastecimento, Planta e Distribuição,

visando atender a natureza das decisões logísticas em seus diversos níveis. Afinal, segundo as autoras, custos minimizados, ativos logísticos otimizados e serviços de excelência prestados aos clientes agregam valor aos acionistas e clientes, bem como são fundamentais para que as parcerias na cadeia de suprimentos possam atingir seus objetivos. Na busca desses resultados, os gestores da logística empregam modelos de raciocínio próprios – os conceitos e técnicas de Logística Integrada – os quais demandam informações contábil-gereciais específicas. Esta obra é recomendada para profissionais focalizados na Gestão da Logística.



BATERIA TRACIONÁRIA C & D

Empresa genuinamente mineira, sediada em Belo Horizonte, suprimindo a necessidade do mercado em todo o território nacional. Qualidade reconhecida por todos os nossos clientes independente do seu porte. Assistência técnica permanente. Oferece os melhores serviços com atendimento in loco: manutenção preventiva e corretiva, prevenindo possíveis problemas, ou solucionando os já existentes. Engenharia de aplicação, cursos e treinamento operacional.

BTR

Atendimento personalizado | Equipe técnica especializada | Laboratório equipado para manutenção, teste e calibração | Controle da qualidade com registro e acompanhamento estatístico | Oficina móvel Full Time | Entrega técnica e start-up

R. Frei Antonio do Desterro, 338
Bairro Nova Cachoeirinha – Belo Horizonte – MG
CEP 31250-600 Fone: (31) 3428.4077 Fax 31 3428.4332

www.btrminas.com.br

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

LINHA SL350:



LINHA MP350:



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

CLARK



AMEISE

CHAVE FRENTE RÉ



TOYOTA

CURTIS



SCAN CARER

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



SCHAEFFER

A **Scheffer** desenvolve projetos de estruturas porta-paletes, drive-in e cantilever, além de mezaninos e estantes de encaixe. Chocolates Garoto, Johnson&Johnson, Jacto, Makro, Renault e Laboratórios Farmacêuticos são alguns de seus clientes.

A empresa também produz arquivos com sistema de trilho telescópico, sobre esferas, com sistema de segurança baseado em fechadura centralizada que aciona duas travas por gaveta, praticamente impedindo o arrombamento; armários em aço para escritório, com portas de abrir e de correr, puxadores cromados e fechaduras tipo Yale; e roupeiros com portas dotadas de três pontos de travamento e dobradiças internas.



CLARK

A **Clark** nasceu em Chicago, centro da rede ferroviária americana. Em 1917 inventou e começou a operar o seu primeiro veículo de movimentação de cargas, chamado de Truactor. Através da Dabo Material Handling Equipment Brasil, reforça uma presença de cerca de 40 anos no país. A sua linha de produtos e serviços inclui: venda de equipamentos novos; locação de equipamentos novos e usados; venda de peças de reposição; assistência técnica com mecânicos treinados; venda de carrinhos hidráulicos manuais e de lubrificantes com marca própria; contratos de manutenção e de componentes remanufaturados; e treinamento para operadores de empilhadeiras.

SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO



SCHAEFFER
Logística e Automação



- Transelevadores
- Mini-Loads
- Elevadores de Carga
- Elevadores Contínuos
- Transportadores
- Mesas Elevatórias
- Projetos Especiais

Tel.: (042) 3236-5722-Fax (42) 3227-9917

www.schefferlogistica.com.br - scheffer@schefferlogistica.com.br



CLARK

Há 87 anos a mais alta tecnologia em empilhadeiras.

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

ISO 14001



CLARK
THE FORKLIFT.

www.clarkmhc.com

AEISA - Grande SP
aesa@aesaempilhadeiras.com.br
fone: (11) 4378.1486

DINÂMICA - RO
dinamica@aniquemes.com.br
fone: (69) 535.5304

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

RECOPAR - GO - DF - TO
winter@recopar.com.br
fone: (62) 287.2110 / (61) 361.8986

TRACBEL - MG - RJ - ES
tracbel@tracbel.com.br
fone: (31) 3389.1800
(21) 2401.7526 / (22) 2123.9808

ALPHAQUIP - Grande SP
alphaquip@itema.com.br
fone: (11) 4168.3053

UNICK S.A. - RS - PR - SC
linck@linckmaquinas.com.br
fone: (51) 3337.3333
(41) 332.9636 / (47) 483.6866

MAPEL - Interior de SP
mapel@mapelnet.com.br
fone: (18) 3276.1822

TECNOESTE - MT - MS
tecnoste@tecnoste.com.br
fone: (67) 3841.2688 / (65) 618.1300

TRATOMAQ - PA
tratomaq@uol.com.br
fone: (91) 278.8031



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

Coleta e Entrega de Encomendas

Direct Express investe para atender à demanda do comércio eletrônico

Empresa de courier privado especializada no comércio eletrônico B2C (Business To Consumer), a Direct Express (Fone 11 3511.0046) se estruturou fortemente para atender à demanda típica do final de ano.

Segundo o diretor comercial da empresa, Luiz Henrique Cardoso, “a chegada do final de ano trás muito otimismo ao mercado varejista em relação às vendas de Natal, em que a expectativa é superar R\$ 370 milhões em vendas (crescimento de 30% em relação ao ano passado e novo recorde do comércio eletrônico). Para atender a essa demanda, investimos pesado em tecnologia e infraestrutura de hubs, frota e filiais próprias para melhorar a operacionalidade das encomendas”, diz ele.

Cardoso considera a tecnologia essencial para garantir que os produtos sejam entregues no prazo estipulado. “Fomos precursores no uso de redes sem fio (wireless) e WAP para permitir uma interatividade eficaz durante todo o processo. Com Pockets PCs equipados com esses recursos, nossos courriers podem informar em tempo real sobre ocorrências que impossibilitem a entrega, como erros de endereçamento, cancelamento de pedido, ausência de destinatário ou mudança de endereço.”

O diretor destaca que, graças a esse recurso, aliado aos investimentos em mais um novo hub e Centro Operacional em São Paulo e ao aumento da capacidade de produção das rotas, através da substituição da frota de Unos Furgão para Fiorinos e Mini-Vans, a Direct Express está conseguindo, no período que antecede o Natal, realizar cerca de 20 mil entregas por dia em todo o Brasil, em períodos que variam de 24 horas (principais capitais) a 72 horas (interior).

Ainda referindo-se especificamente às festividades de final de Ano, Cardoso aponta o que mais muda em termos de logística: crescimento da demanda, de 14.000 entregas/dia para 20.000 entregas/dia (média); período de férias, aumentando, assim, o número de ocorrências no processo, como, por exemplo,



Cardoso: Perspectiva é superar R\$ 370 milhões em vendas

destinatários ausentes; maior dificuldade nas transferências aéreas, com falta de espaço físico nas aeronaves (período de férias); e nível de exigência e ansiedade por parte dos clientes muito elevado em relação aos outros meses do ano.

“Os principais investimentos que realizamos, especificamente para atender à demanda do final de ano, foram: aumento imediato da frota em 40% e da capacidade fixa instalada (área, pessoas e equipamentos) em 50%; criação de recursos extras contingenciais - o principal deles foi um banco de 250 courriers treinados - para atender ao aumento em curtíssimo prazo de até 20% da capacidade instalada; adequação dos postos do Call Center para reduzir para 12 horas o prazo médio de tratamento das ocorrências de entrega - utilizando tecnologia WAP - e para 45 minutos o tempo médio de resposta aos clientes; e adequação dos planos de transferência às restrições de capacidade da malha aérea utilizando-se de maior frequência nos embarques e da integração desse modal com o rodoviário.”

Estrutura

Tendo como clientes as principais companhias do comércio eletrônico, entre elas Americanas.com, Submarino, Extra.com, Natura, Embratel, Ponto Frio,

Siciliano, Ingresso Fácil e Flores On-Line, o diretor comercial acredita que a Direct deve ser responsável por 28% das 7,2 milhões de entregas do comércio eletrônico a serem realizadas em 2005.

“A empresa conta com 175 colaboradores diretos e aproximadamente 500 indiretos ao redor do Brasil, além de 180 courriers Direct alocados nas unidades próprias, 72 unidades credenciadas de entrega, 700 courriers credenciados e treinados em toda rede de entregas, frota própria de 120 veículos, todos equipados com celulares (WAP), e 700 veículos terceirizados”, diz o diretor.

A administração central da Direct está localizada em Tamboré, região metropolitana da cidade de São Paulo, em uma área de 2.500 m², próxima ao rododanel de São Paulo. A empresa atinge atualmente 503 municípios, através de uma rede de distribuição que é composta por 10 centros operacionais próprios (3 em São Paulo Capital, Campinas, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Brasília, Salvador, Recife) bem como 82 pontos de entrega, sendo exclusivos aqueles das seguintes localidades: Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte, Recife, Salvador, Campinas e Brasília. Os pontos de entrega não exclusivos da Direct são contratados para a execução dos serviços, porém operam no padrão tecnológico e de qualidade da Direct. Também estão disponíveis três hubs, em São Paulo, no Rio de Janeiro e no Recife.

A projeção de demanda para 2005 é de 3,5 milhões de entregas.

Comércio Eletrônico no Brasil	
Lojas:	2.500
Usuários:	4 milhões
Crescimento:	40% ao ano
Tiquete Médio:	R\$ 297,00
Itens comercializados:	7 milhões
Itens mais vendidos: . CDs, DVDs, VHS (22%); livros, revistas e jornais (17%); aparelhos eletrônicos (12%)	
Entregas:	7,2 milhões em 2005 (estimativa)
(Fontes: e-Bit e Câmara e-Net)	
Faturamento	
Ano	Valor (R\$)
2004	1,75 bilhão
2005	2,3 bilhão(**)
Fonte: e-Bit / (**) Estimativa	
Principais datas Comemorativas 2005	
(Milhões R\$)	Crescim.
	2004/2005
Dia das Mães	92 28%
Dia dos Namorados	106 10%
Dia dos Pais	100 10%
Dia das Crianças	108 60%
Natal	370(**) 30%(**)
Fonte: e-Bit / (**) Estimativa	



Rápidas

Somov aluga a empilhadeira nº 1000

A Somov, maior distribuidor de empilhadeiras Hyster do Brasil, acaba de entregar a empilhadeira nº 1000 da sua frota de locação. Embora seja uma marca expressiva para qualquer empresa deste setor, a Somov acredita que está preparada em termos de recursos físicos e, principalmente, humanos para dar continuidade à filosofia de oferecer soluções diferenciadas em equipamentos de movimentação de materiais para todo o Brasil, e chegar a médio prazo a 2000 máquinas. Fone: 11 3718.5090

Porto de Paranaguá mantém níveis altos na movimentação de produtos

As exportações de cargas congeladas pelo Porto de Paranaguá obtiveram um crescimento de 45% no acumulado do ano em comparação ao mesmo período do ano passado. Segundo dados divulgados pela Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina (APPA), entre janeiro e novembro foram exportadas 677.270 toneladas do produto, enquanto que no acumulado de 2005, o volume foi de 467.755. As cargas congeladas fazem parte do segmento denominado Carga Geral, que teve um crescimento de 5% no acumulado deste ano em relação ao ano passado. As operações containerizadas também vêm promovendo resultados importantes nos volumes registrados. Em comparação ao ano passado, houve crescimento de 8% nas exportações de contêineres. Já os embarques de veículos alcançaram índice positivo de 107%. De janeiro a novembro foram exportadas 97,8 mil unidades neste ano, contra 47,3 mil unidades no mesmo período de 2004. Fone: 41 3420.1100

Inclua o BLT e BLTComex no seu plano de mídia: 11 4169 5449

Na Rede Mulher de televisão toda 2ª feira, às 21h.

Reprise aos sábados às 11h30.

Disponível também na web.

www.bltweb.com.br

p+com
Publicidade

www.pcompublicidade.com.br

Na Rede Mulher de televisão toda 4ª feira, às 21h.

Disponível também na web.

www.bltcomex.com.br

www.ntcelogistica.org.br

NTC
Logística

Presenteie um amigo com a melhor informação

ASSINATURA

LogWeb
A melhor informação a serviço da logística

() Pessoa Jurídica CNPJ:

() Pessoa Física CPF:

Empresa (Razão Social):

Nome (completo):

Cargo:

Endereço Comercial:

Bairro:

Cidade:

E-mail:

DDD:

Telefone:

Fax.:

Site da empresa:

Ramo de atividade da Empresa:

Número de funcionários:

Principais produtos:

Principais clientes:

DADOS PESSOAIS

Endereço Residencial:

Bairro:

Cidade:

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

Courier

Problemas são externos às empresas

Mas, nem tudo está perdido. Existem inúmeras soluções, de modo a permitir às empresas de courier alcançar o seu real e importante papel dentro da logística.

Aproximam-se as festas de final de ano e, neste momento, nenhuma outra empresa é tão lembrada, em termos de logística, do que as de courier.

Afinal, depende delas a entrega das inúmeras compras – principalmente realizadas via internet – para os milhares de locais em todo o Brasil e em todo o mundo.

É bom lembrar que, no final de 2001, o erro, ou a falta de uma estratégia logística para a entrega das várias compras realizadas via internet ocasionou sérios problemas, colocando em cheque, inclusive, a eficiência das lojas pontocom.

Por outro lado, também é bom destacar que as perspectivas para o Natal de 2005 são otimistas. De acordo com a Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico - Camara-e.net, as vendas on-line neste Natal devem crescer pelo menos 50% em relação ao ano passado e o tíquete médio das compras deve chegar aos R\$ 360.

Já de acordo com os dados divulgados pela consultoria e-bit, em 2004 o e-natal cresceu cerca de 39% em relação a 2003.

Tudo parece perfeito, principalmente se levarmos em conta que, hoje, a maioria dos problemas que surgem nesta época foi solucionada – principalmente os de distribuição. E que, em alguns casos, já é possível receber o produto no mesmo dia da compra ou da entre-

ga da mercadoria na empresa de courier para envio.

Mas, como dizemos, nem todos os problemas foram solucionados. Alguns deles existem, como veremos nesta matéria especial, onde também são indicadas as possíveis soluções.

Problemas e soluções

Por exemplo, Bruno Henrique Souza, gerente da Divisão Produtos da Logistech (Fone: 11 3207.0022), aponta os problemas com base nas atitudes, ou falta de, do governo.



“Na ânsia desenfreada por aumentar suas receitas, o governo não leva em conta o tamanho das empresas nem a importância dos setores para a economia. Todos são taxados acima de suas possibilidades e carregam o ônus de pagar pelos erros de uma estrutura pública desequilibrada. E é triste constatar que esse quadro está longe de tornar-se mais justo. Há, também, o incrível fato de que as empresas privadas de distribuição e entrega não podem exercer livremente suas atividades. Elas têm sido podadas pelo forte lobby exercido pelos Correios para manter a exclusividade sobre a entrega de correspondências e pequenas encomendas. Uma das soluções seria a liberação de linhas de financiamento pelo BNDES”, avalia o gerente da Logistech.



Sérgio Brito, gerente comercial da Total Express (Fone: 11 2168.3200), salienta que a grande dificuldade das empresas courriers está em agrupar necessidades extremamente diferentes, com o objetivo final igual, ou seja, a realização da entrega. Entretanto, segundo ele, os caminhos a serem percorridos são cada vez mais diferentes. Hoje, todo cliente tem a expectativa de personalizar sua entrega. Ele quer que o entregador tenha o seu formato, sua linguagem, sua identidade e seja uma extensão de sua empresa.

“O desafio consiste em transformar o entregador em um representante do nosso cliente, sabendo que em um roteiro de entregas podem existir até 60 entregas de clientes diferentes”, diz o gerente comercial da Total Express.

Ele também aponta outro ponto de dificuldade sentido pelo mercado de courier: o nível de informação, cada vez maior e personalizado. Além destas, podem ser citados muitos outros: baixa frequência de vôos cargueiros; trânsito das grandes cidades; dificuldade de estacionamento nas grandes cidades; estradas em péssimas condições; demora no desembarço das cargas em determinados aeroportos; e alta carga tributária onerando os serviços prestados.

“Quando se fala em soluções, as palavras-chave são inovação e flexibilidade – projetos desenhados sob medida, quebra de paradigmas, uma empresa que se mantém fechada para as necessidades do mercado está fadada a morrer. O custo do serviço é importante no momento da contratação, mas não fundamental, nossos clientes estão conosco porque buscamos sempre lhes oferecer soluções inovadoras que muitas vezes fogem de uma simples entrega”, diz Brito, complementado que a logística de distribuição ganhou conceitos bem mais ampliados.

Clóvis Toniolli, diretor da Transfolha (Fone: 11 4133.8221), diz que não há problemas, mas, sim, acontecimentos normais de uma logística muito complexa, se considerarmos desde o início (armazenagem, controle de estoques, etc.) e que principalmente corre contra o tempo e busca a perfeição a cada dia. “Alguns estão sob a gestão do operador logístico, porém outros não, como, por exemplo, acidente envolvendo o transportador ou entregador, roubos, intempéries, falta de energia, etc. Constantemente tomamos medidas preventivas, mas mesmo assim podemos ser pegos de surpresa”, diz o diretor da Transfolha.

As soluções, de acordo com ele, são os constantes investimentos em desenvolvimentos tecnológicos, visando aprimorar cada passo da operação, tomando, sempre que possível, medidas preventivas, ao invés de corretivas. Também é preciso investir em comunicação entre o operador e suas bases e entre elas e seus entregadores. As soluções também envolvem, ainda segundo Toniolli: ter uma política bem clara de resoluções para cada problema; ter uma política bem clara da performance que é esperada de cada profissional envolvido nesta logística; investir sempre em treinamento; dar e receber feedback.

Já a gerente geral de Carga Expressas e Franquias da Varig Log (Fone: 0300 788.7003), Maria Fan, alega que chegar aos pontos mais distantes do país, a custos baixos para o usuário, é um grande desafio no nosso país face às dimensões territoriais, à dificuldade de acesso pelas estradas mais remotas e à concentração econômica. “O Brasil tem quase 5600 municípios – dos quais 4800 são atendidos pela Varig Log, que também opera em 210 países –, sendo que a concentração econômica está em 10% deles. Para 90% dos municípios, a quantidade de remessas é baixa, e é onde o custo de trans-



porte é mais elevado. O ganho de escala é fator decisivo na viabilidade das empresas de entregas expressas. No entanto, as empresas de logística que se preocupam em atender de fato às necessidades dos seus clientes quanto à distribuição nacional precisam chegar até lá de alguma forma, e não limitar-se a atender somente o 'filé mignon'. Para isso, acabam subsidiando as entregas no interior dos estados. As parcerias são a melhor solução para minimizar o prejuízo, onde vários operadores vão até um determinado ponto e a partir daí um só realiza a entrega final. A Varig Log tem 320 franqueados espalhados por 250 municípios brasileiros, os quais são responsáveis pela distribuição, através de frota própria e de parcerias. Quanto mais capilarizada a rede de uma empresa de logística, maior será a vantagem para o usuário, tanto na velocidade da entrega como no custo final", diz ela.

Ainda segundo Maria, outra questão é o desbalanceamento do tráfego sul/norte e norte/sul, pois as regiões norte, nordeste e centro oeste do país são eminentemente receptoras das remessas de encomendas. Os transportadores aéreos e rodoviários precisam garantir a ocupação dos aviões e veículos no retorno, para evitar o prejuízo.

Para Guilherme Gatti, diretor de marketing, automação e atendimento ao cliente para América do Sul, Porto Rico e Caribe da FedEx Express (Fone: 0800 90.3333), as principais barreiras que as pequenas e médias empresas enfrentam é o desconhecimento e a burocracia, principalmente no caso da exportação. "Por isso a FedEx Express busca informar e auxiliar os clientes com programas para facilitar sua exportação", completa.

Pelo seu lado, Rogerio Taleb, diretor da Tacex (Fone: 11 3845.4016), acredita que os maiores problemas no momento são a fraca legislação courier e o excesso de burocracia, que cria barreiras intransponíveis. "No início deste ano, os europeus pediram ao Brasil na OMC – Organi-



zação Mundial de Comércio que abra o setor de serviços postais. A União Européia (UE) pediu formalmente ao Brasil para liberalizar o setor postal e garantir a entrada de empresas européias, além de regras sobre concorrência e a criação de uma agência reguladora independente nesse setor. Essa é uma das prioridades da nova demanda européia feita na negociação de serviços na OMC. Sendo assim, a quebra do monopólio postal e uma nova legislação courier seriam partes das soluções se o governo brasileiro agir com imparcialidade", avalia Taleb.

Complementando esta matéria especial, Leonardo Zambitte, gerente de marketing da DHL Express (Fone: 0800 701.0883), destaca que, com frequência, ouve queixas de clientes em relação aos impostos cobrados, requisitos para desembaraço aduaneiro e desconhecimento do processo alfandegário. Para ele, estes seriam os problemas do setor. ■

RFID

Chep apresenta a etiqueta inteligente 3x1

Em evento realizado na FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo em 21 de novembro último, a Chep Brasil [Fone: 11 3371.0333] apresentou o seu mais novo produto com a tecnologia RFID (Radio Frequency Identification).

Trata-se da etiqueta inteligente 3 em 1, que oferece a facilidade de ser lida através de radiofrequência, pelo código de barras e, ainda, visualmente, por meio de um número de identificação.

Para mostrar a novidade, o diretor geral da Chep no Brasil, Pedro Francisco Moreira, convidou um grupo de 80 pessoas, entre empresários e executivos, para, naquela data, acompanhar



Da esquerda para a direita: Moreira e Sawhney

a exposição do indiano Puneet Sawhney, gerente mundial da empresa para projetos RFID.

"Pelas diferentes formas permitidas de leitura - RFID, código de barras e identificação visual -, a nova etiqueta reduz a necessidade de leitores de radiofrequência em todos os locais da cadeia de suprimento. Ela também possui memória que dá ao cliente da Chep a possibilidade de gravar informações relacionadas ao seu produto, além de permitir a Chep identificar de forma permanente os seus ativos em circu-

lação", disse Moreira.

A primeira utilização dessa solução estará ocorrendo no negócio de contentores IBC da Chep Estados Unidos. Esses contentores são utilizados para enviar matéria-prima líquida e ingredientes alimentícios. Na sequência virão os paletes. "Hoje a empresa gerencia movimentos diários de aproximadamente 265 milhões de paletes e contentores que circulam por uma rede mundial de 440 centros de serviços em 42 países. No mundo, são 300 mil clientes", completou o diretor geral. ■

TECNOLOGIA DE ÚLTIMA GERAÇÃO.

Gestão de Estoques e Suprimentos

Havaianas implementa projeto e aumenta vendas

A Havaianas, marca de sandálias da São Paulo Alpargatas, implementou em 2005 um projeto de gestão de estoques e cadeia de suprimentos junto a seus distribuidores que requereu investimentos de aproximadamente R\$ 400 mil e deve integrar dezenas de pontos de distribuição da empresa.

“Em pouco mais de seis meses os resultados já apareceram. Mantivemos o nível de estoque, vendemos melhor e nos aproximamos ainda mais dos distribuidores”, explica Ricardo Ammirabile Vianna, gerente comercial da Havaianas.

Hoje, três distribuidores da empresa já estão participando do piloto, mas isso deve ser expandido para 26 outras contas, que juntas respondem por 20% dos negócios da marca.

Comércio Colaborativo

Segundo Vianna, o objetivo principal do projeto, chamado “Comércio Colaborativo”, foi implementar uma solução que facilitasse ao máximo os processos de reposição de produtos com os distribuidores de Havaianas, elevando o nível de serviço e otimizando os estoques na cadeia de suprimentos. “Este projeto marca um novo momento no gerenciamento dos negócios com o canal de distribuição. As negociações de condições comerciais, preço e prazo deixam de ser os principais focos da relação e podemos investir na gestão eficaz das informações para melhoria dos resultados de todos os envolvidos”, diz ele.

O conceito utilizado é o VMI (Vendor Managed Inventory), em que a gestão dos estoques dos produtos Havaianas é realizada com base em informações compartilhadas



Vianna: investimento na gestão eficaz das informações

das pelos próprios distribuidores. Na implementação deste processo, a Xplan Business Solutions (Fone: 11 3889.2110) foi contratada para trazer seus serviços de consultoria e treinamento, além de sua solução de VMI, que possibilita a realização desta gestão com os distribuidores conectados ao projeto. “Neste processo, troca-se a incerteza de demanda, em um dos elos da cadeia de suprimentos, por informação. Com ela, é possível realizar uma melhor gestão de todos

os processos envolvidos na reposição de produtos, aumentando a eficiência da operação e reduzindo os custos operacionais”, explica Paulo Viola, gerente de Projetos da Xplan.

Hoje, com o apoio dos distribuidores integrados no projeto, o novo processo de recomendação de pedidos já está implementado. A equipe comercial pode analisar, a qualquer momento, uma recomendação mais precisa, com base nas informações originadas dos próprios distribuidores. “Com o monitoramento de processo da ferramenta utilizada é possível realizar o acompanhamento de desempenho de todo o processo, monitorando datas de entrega e quantidades em estoque, mostrando a hora certa para tomar ações de planejamento conjunto. Isto vai gerar mais vendas e otimizar estoques, melhorando o fluxo de caixa”, afirma Viola.

Segundo o gerente comercial da Havaianas, o projeto “Comércio Colaborativo” tornará o trabalho junto aos distribuidores mais estratégico, sendo a avaliação de performance dos produtos e rentabilidade para ambos algumas das principais ações para o planejamento conjunto. “Em médio prazo teremos como definir o portfólio de produtos ideal para cada região”, completa. ■

Rápidas

Grupo Martins adota solução de WMS da HighJump Software

A 3M do Brasil, por meio da sua empresa especializada em soluções de supply chain, a HighJump Software, comemora a conquista do Grupo Martins como cliente. A HighJump implementará a sua solução de WMS nas três centrais de armazenagem - Uberlândia, MG, João Pessoa, PB, e Manaus, AM - e também será responsável por otimizar os 45 centros de distribuição avançada espalhados pelo país. Para o diretor de logística do Grupo Martins, Avenor Teixeira, a expectativa com a adoção do WMS da HighJump está ligada à continuidade do crescimento da empresa. “Esperamos que a implantação do novo WMS sustente os nossos planos de contínua expansão, com a melhoria nos processos de qualidade e na redução nos custos”, afirma Teixeira. Fone: 0800 132.333

CASTELL®

Distribuidor exclusivo dos produtos CEN

Empresa nacional trabalhando com a Cen, tradicional fabricante de rebocadores, empilhadeiras e veículos elétricos especiais.

Tel.: (11) 4828.2044

Fax: (11) 4828.5030

Projetos, soluções e alternativas para o aperfeiçoamento tecnológico de suas operações logísticas e industriais.

Rua Eugênio Roncon, 2.200 - Ribeirão Pires - SP
www.castell.com.br / e-mail: pcastello@cen-ltda.com.br



SETOR EMPRESARIAL 2006

CEN

A CEN, empresa nacional fabricante de rebocadores elétricos, paleteiras e empilhadeiras elétricas e equipamentos elétricos especiais, possui uma equipe técnica pronta para o desenvolvimento de novos projetos com tecnologia totalmente nacional em parceria com as melhores empresas da área de equipamentos e peças.

Este trabalho em conjunto visa o atendimento das necessidades dos clientes, buscando soluções e novas alternativas, para o aperfeiçoamento tecnológico. A linha de produtos inclui: motores elétricos para empilhadeiras e rebocadores elétricos, motores de partida e alternadores para empilhadeiras GLP e diesel, bem como suas partes e peças.

Cadeia de Suprimentos

Grupo Pão de Açúcar comemora resultados da parceria com fornecedores

A eficiência logística é uma ferramenta estratégica da Companhia Brasileira de Distribuição (CBD) - Grupo Pão de Açúcar (Fone: 0800 11 5060), que vem fazendo investimentos contínuos na Cadeia de Suprimentos.

Com mais de 550 lojas distribuídas em 13 estados brasileiros, a empresa entende que a cadeia de suprimentos é uma das principais frentes de trabalho para ganhos reais de produtividade e lucratividade. E que a melhoria dos processos logísticos envolve diretamente o fornecedor e depende fundamentalmente da interação de todos os elos dessa cadeia.

“Para integrar, otimizar e melhorar esses processos a CBD criou, em dezembro de 2004, a certificação ‘Top Log’ e mantém um forte trabalho focado em melhorias da cadeia de distribuição - rupturas, gerenciamento de estoques e custos de distribuição - com mais qualidade e melhores custos aos produtos comercializados nas lojas. É a equação: oferta + variedade + frescor + preço”, explica Luis Ricardo Marques Pedro, diretor de logística integrada da CBD.

nuição de ruptura), modelos adequados de abastecimento, estoques balanceados e relacionamento empresa-fornecedor.

“Todos esses pontos, considerados peças-chave do processo logístico, estão sendo acompanhados e sua evolução com ganhos de eficiência será avaliada e irá resultar numa certificação, o ‘Top Log CBD’”, diz o diretor de logística.

Baseada nos pilares ruptura, serviço de abastecimento, cobertura de estoques e custo de distribuição, a empresa e seus parceiros traçam algumas diretrizes que devem contribuir para melhorar sensivelmente o formato da cadeia de abastecimento no Brasil.

A certificação “Top Log CBD” organizou esses processos em três grandes pilares, de modo que a evolução dos fornecedores nesse programa possa ser avaliada e receber uma pontuação de acordo com as melhorias obtidas ao longo dos projetos de acordo com os seguintes requisitos: nível de serviço - acuracidade, pontualidade, agendamento das entregas; adequação ao cliente - prazo e frequência de entrega, índice logístico e serviço pós-entrega; integração - propostas contínuas de melhoria.



Após aceitar o convite, os fornecedores começaram a se reunir mensalmente com a Gestão de Abastecimento da CBD para analisar a performance individual e planejar as próximas ações dentro das premissas do programa. Além disso, a companhia estabeleceu um calendário de visitas técnicas com o objetivo de conhecer os seus parceiros, buscando ganhos para a cadeia de suprimentos e integrando todas as áreas de logística.

“Oito meses após a implantação já é possível avaliar os resultados do programa: nível de serviço - aumento de seis pontos percentuais em mercearia e 4% em perecíveis; ruptura em loja - queda de 36% em mercearia e 50% em perecíveis (Comparativo 1º semestre de 2005/1º semestre 2004)”, aponta Marques Pedro.

O objetivo agora é que as parcerias sejam permanentes e com a participação de todos os parceiros. Em ruptura, o objetivo é que o índice de falta de mercadoria seja o menor do varejo brasileiro - para isso contribuem medidas como gestão da demanda e integração das cadeias de abastecimento (fornecedor e CBD). No serviço de abastecimento, a ideia é atingir patamares internacionais. “Hoje, esse nível está, em média, em 81%. Isso significa que a cada 100 pedidos apenas 81 eram entregues na quantidade e período previamente determinado. Esse número já melhorou para 86%. O objetivo é chegar próximo a 100. Na cobertura de estoques, atualmente em torno de 30 dias, o objetivo é reduzir para 25, como acontece nos melhores modelos internacionais”, diz o diretor de logística.

Os atuais custos de distribuição também serão merecedores de foco. Ao longo do próximo ano serão realizados esforços no sentido de diminuir os atuais custos logísticos e trabalhar com processos mais inteligentes, como a entrega agendada, implantada pela empresa há 4 anos, e a revisão dos modelos atuais de abastecimento.

Cadeia de Suprimentos

A cadeia de suprimentos do CBD engloba todas as funções logísticas dos produtos comercializados por todas as Unidades de Negócio do Grupo - Supermercados Pão de Açúcar, CompreBem, Sendas e Extra Hipermercados.

A estrutura logística responde pelo abastecimento de produtos às lojas, desde a gestão de estoques até o fluxo físico das mercadorias. As duas atividades juntas são capazes de agregar valor à operação melhorando a receita, reduzindo a ruptura (falta de produtos nas lojas) e diminuindo custos e investimentos em estoque. Para isso, a CBD opera uma rede de centros de distribuição do Brasil localizados nas cidades de São Paulo, Brasília, Fortaleza, Curitiba, Rio de Janeiro Salvador e Recife. São cerca de 320.000 m² de área total de estocagem. Para reduzir eventuais perdas e melhorar o gerenciamento de capital de giro, 83% de todo estoque da empresa é centralizado. Somado a isso, a automação aplicada aos centros de distribuição garante que a gestão das mercadorias aconteça de maneira rápida e eficiente. ■

Certificação

Marques Pedro conta que um grupo seletivo de fornecedores - Reckitt, Colgate, Ceras Johnson, Coca-Cola, Procter & Gamble, BDF Nivea, Johnson & Johnson, Kaiser, Gillette, Sadia, Perdigão, Avipal, Elegê, Samsung, Sony, Toshiba, Novadata, BSH, Nestlé, Masterfoods, Melitta, Saint Gobain e EMI, entre outros - foi convidado pela CBD para participar de uma parceria e aceitou o desafio de melhorar e tornar mais eficiente os processos logísticos de toda a cadeia de abastecimento, que inclui plena disponibilidade de produtos (dimi-

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

Monitoramento de Frotas

Blue Tec fornece sistema de gerenciamento de empilhadeiras

A solução ForkLog, da Blue Tec Automação (Fone: 19 3213.5502), é um sistema de monitoramento de frotas de veículos de movimentação interna.

“Trata-se de uma solução completa, com software, computador de bordo e comunicador RF, que automatiza o gerenciamento de empilhadeiras e outros veículos industriais. É uma ferramenta que pode ser usada na gestão de frota de movimentação interna em indústrias, armazéns ou canteiros de obra”, diz Bruno Bolzam, do departamento de marketing da empresa.

Segundo ele, através de computadores de bordo instalados nos veículos, receptores de dados via radiofrequência e softwares especiais, a Blue Tec Industrial oferece

uma solução diferenciada.

“Com o sistema é possível saber como os veículos estão sendo operados e quais operadores devem ser premiados ou treinados melhor. Também permite melhorar os índices de segurança, reduzir custos e ter um monitoramento de frota apto a contribuir com a certificação e programas de qualidade”, completa Bolzam.

Computador de bordo

Ele também informa outra novidade da empresa: o computador de bordo Bluetec 400i. Esta solução possui caixa, leitor de identificação por microchip e antena acoplados, acelerômetros internos, 192 kb de memória configurável e não-volátil, transmissão de dados via radiofrequência, identificador



do motorista e operações por microchip, sonorizador (buzzer) e bloqueio de partida, além de saída do tipo serial 232 que possibilita a captura de dados e fazer o setup via cabo através de notebook ou por radiofrequência. Tem, ainda, três conectores, sendo um deles preparado para interface com periféricos ou sistemas de rastreamento.

“Através do computador de bordo Bluetec 400i é possível saber ‘o que está sendo feito?’, ‘quem está fazendo?’ e ‘como está sendo feito?’. E pode-se acoplar opcionais como teclado, módulo de GPS ‘off line’ ou sistemas de rastreamentos, de acordo com a necessidade do monitoramento desejado e com isso saber ‘onde está sendo feito?’. Os sistemas de rastreamentos permitem o acompanhamento e logística ‘on line’ do veículo e, quando integrados com o Bluetec 400i, podem fornecer dados fundamentais para o gerenciamento da frota em tempo real”, explica o representante de marketing.

Outra forma de se identificar o “onde” da operação é a instalação de baliza, sistema desenvolvido pela Blue Tec para registrar, de forma automática, a passagem do veículo em um determinado local, através de um pequeno emissor de rádio instalado no ponto que se deseja monitorar. Esse sistema permite também a alteração da programação (setup) do computador de bordo de forma remota para mudança dos parâmetros de alarme e violação de velocidade. ■

Rápidas

Bysoft fecha parceria com Interkraft

A Bysoft, empresa que desenvolve sistemas para comércio exterior, acaba de fechar uma parceria com a Interkraft, empresa de trading. O projeto terá duração de um ano e prevê a criação do software i-Trade, um sistema completo para tradings, desenvolvido em tecnologia Java. Segundo Edneia Moura, diretora da Bysoft, o novo sistema acompanhará todas as etapas do operacional de uma trading. “O i-Trade permitirá que a empresa cumpra os procedimentos administrativos e fiscais adotados, segundo a Legislação pertinente ao Regime Especial de Trading, e o cruzamento de dados quanto à documentação que ampara as operações de importação, de exportação, financeiras e de faturamento, sua eficiência e regularidade, inclusive quando envolve terceiros. Fone: 11 5583.3336

TRANQUILIDADE SE CONQUISTA COM INTELIGÊNCIA.

Soluções em Intralogística:

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

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



DIPACK

A Dipack provê serviços de “Intralogística”, disponibilizando pessoal capacitado e serviços de padrão internacional. Seu foco é projetar, implementar e gerenciar soluções para as necessidades de logística interna de seus clientes, sejam eles grandes ou médias empresas. Os serviços prestados incluem: entrada fiscal, recebimento de materiais, controle de qualidade de entrada, almoxarifado, embalagem, montagem de kits, abastecimento de produção, saída fiscal, expedição, logística reversa, gerenciamento de transporte, movimentação de materiais, manuseio de documentação, picking, estufagem e desova de contêineres e etiquetagem. Atua junto a empresas metalúrgica, automotiva e componentes, alimentícia, petroquímica e eletrônica, entre outras.

Comércio**Exterior****Novo programa da FedEx Express traz soluções para pequenos e médios exportadores**

A FedEx Express (Fone: 0800 90.3333) anunciou, juntamente com o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo - CIESP e o Banco do Brasil, o lançamento oficial do programa FedEx PyMEX Membership. Com ele, as instituições envolvidas criam um conjunto de soluções e benefícios completos e integrados para pequenas e médias empresas exportadoras ou com potencial para exportação.

Além de consultoria on-line e on-call sobre exportações, acesso gratuito ao Laboratório de Embalagem da FedEx em Memphis, Estados Unidos, recebimento periódico de informações e análises sobre o mercado e suporte em missões comerciais, os membros do FedEx PyMEX Membership terão acesso privilegiado a uma série de seminários, em todo o país, sobre processos e oportunidades de exportações. Esses seminários serão disponibilizados às empresas associadas ao CIESP e contarão com a presença de personalidades e especialistas de comércio exterior.

O compromisso da FedEx Express com os pequenos e médios empresários será reforçado pela coordenação de ações conjuntas entre a empresa e o CIESP. A ex-Ministra Dorothea Werneck lidera o programa em sua concepção e estruturação, inclusive dos seminários, onde o Banco do Brasil apresentará, através de palestras e "workshops", suas soluções em comércio exterior, com ênfase no Balcão de Comércio Exterior.

Armazéns estruturais

Soluções para armazenagem temporária

De rápida montagem, estes armazéns atendem às necessidades temporárias. Mas, também, podem ser usados por longos períodos.

Vantagens e onde usar. Estes são os enfoques desta matéria especial de *LogWeb*. Participam: Pedro Luiz Pela e Sérgio Enout Assunção, respectivamente diretor presidente e diretor comercial da Nautika; Silvio Hein, gerente da divisão macrogalpões da Rentank; Renato Christen, vendedor da Sansuy; Marilyn Acras, supervisora administrativa da Top Flex; e Simone Milano, gerente comercial da Tópico Coberturas Alternativas.

Vantagens de usar

Pela e Assunção: Os armazéns estruturados são de rápida montagem e têm uma excelente ventilação, trazendo maior conforto para o usuário. Como são montados em módulos de 5 m, podem ter o seu tamanho aumentado ou diminuído, conforme a necessidade do cliente.

Hein: As vantagens de se utilizar os armazéns estruturais são: capacidade de armazenar os mais

variados produtos e matérias-primas, pois possuem vãos livres de até 55 m de largura; velocidade de montagem, que chega a 450 m²/dia; fácil remoção; ampliação de acordo com a necessidade do cliente; baixo custo por m²; não têm limite quanto à área única de instalação, sendo que hoje há galpões da ordem de 7.000 m² em uma única área instalada e também outros complexos que chegam a 13.000m².

Christen: Construção em prazo curto, disponibilizando rapidamente o espaço para armazenagem; construção econômica quando comparados aos armazéns de alvenaria; podem ter suas dimensões ampliadas no sentido do comprimento; permitem transferência de seu local de instalação original para outro, com reaproveitamento total dos materiais; possibilitam aproveitamento total no armazenamento, visto que não têm colunas na parte interna e podem ser oferecidos com pé direito de até 7 m.

Marilyn: As vantagens de utilizar os armazéns lonados são várias, dentre elas: evitam toda burocracia em termos de construção civil; evitam que a empresa altere seu IPTU, bem como tenha que aprovar planta junto à Prefeitura local; as empresas



têm como lançar em despesas em seu fluxo de caixa, pois se tratando de locação destes galpões, pode haver dedução do Imposto de Renda; a grande vantagem também é que como hoje em dia as empresas são muito dinâmicas, haverá uma grande facilidade em transferir de local este galpão, ao contrário de uma construção em alvenaria, que é fixa.

Simone: As vantagens de se usar os armazéns estruturais são: montagem rápida; não são considerados como área construída; o galpão é modular, apresentando flexibilidade de ser aumentado e diminuído a qualquer hora e até mesmo deslocado para outra área; a lona não propaga fogo, e a estrutura é dimensionada para suportar até 162 km/h de vento.

Quando usar

Pela e Assunção: Normalmente, as empresas solicitam o galpão em caráter de urgência, mas hoje já temos várias empresas multinacionais que adquirem ou alugam os galpões

e os consideram como um galpão prático e funcional para uso definitivo, inclusive em processos de industrialização.

Hein: Os macrogalpões podem ser utilizados em diversas situações e setores, sempre que existir uma necessidade logística de armazenamento, como: excesso de produção, mudança do layout do galpão, armazenamento diferenciado e nova área de produção, entre outras.

Christen: Quando houver necessidade de solução rápida e econômica para problemas de armazenagem, onde itens como facilidade de acesso e capacidade de estocagem possam ser adaptados às necessidades.

Marilyn: Os galpões lonados e estruturados podem ser utilizados para armazenagem em curtos, médios e longos períodos, podendo ser adquiridos definitivamente ou locados por um dia, uma semana, um mês, um ano, etc. Podem ser utilizados, também, para eventos de todos os tipos, festas, casamentos, confraternizações, etc.

Simone: Quando houver a necessidade de armazenagem e produção, ou seja, se a empresa não quer investir em construção, tem a opção de locação por período determinado. ■

NOVA LINHA HYSTER: NA PONTA DOS DEDOS.

FORTTES

Pneus superflexíveis

10 anos fabricando Pneus Superflexíveis

- * Empilhadeiras
- * Carretas
- * Implementos Agrícolas
- * Aeroportuários



Desenvolvemos rodas e pneus para projetos especiais.

Linha Direta com a Fábrica - Tel.: (19) 3876.6665

Av. Dos Industriais, 100 - Dist. Industrial - CEP: 13280-000 - Vinhedo - SP

www.forttes.com.br / e-mail: forttes@forttes.com.br

SETOR EMPRESARIAL 2006

FORTTES

Junto com a Anchieta Comércio e Recapagem de Pneus, a **Forttes** marca presença no mercado há 40 anos. Contando com uma planta industrial na cidade de Vinhedo, instalada numa área de 30 mil metros quadrados, dos quais 8 mil de área construída, atende montadoras, indústrias de autopeças e locadoras de equipamentos. É responsável pela fabricação do primeiro pneu maciço superelástico nacional. Por sua maior resistência e durabilidade, os pneus superelásticos são ideais para empilhadeiras, inclusive em trabalhos de grande esforço. Este equipamento, até então encontrado apenas no exterior, ainda pode ser não manchante para trabalho em pisos especiais. Também produz pneus nos tipos cushion.

Acesse: www.easytec.ind.br

10anos



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



CARROS, ESTRADOS E PÓRTICOS PARA RETIRADA DE BATERIAS TRACIONÁRIAS; PROJETO DE SALA DE BATERIAS; SERRALHERIA INDUSTRIAL; MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO.

Easytec Indústria e Comércio

Rua Ely do Amparo, lote 05 - Guarajuba - CEP 26600-000 - Paracambi - RJ

Tels.: (21) 2683-2483 - (21) 2683-1862 - e-mail: easytec@easytec.ind.br

SETOR EMPRESARIAL 2006

EASYTEC

Fundada em 1995, a **Easytec** fixou como objetivos principais serviços de usinagem, caldeiraria, serralheria industrial e ferramentaria, objetivando o projeto e a fabricação de gabaritos e dispositivos para automação industrial nas áreas de usinagem, soldagem e linhas de montagem. Com o passar dos anos concentrou suas atenções também no ramo de logística, fabricando com exclusividade carrinhos, estrados e pórticos para troca de baterias para a Still do Brasil. Seguindo adiante, hoje fabrica subconjuntos para empilhadeiras da Still do Brasil. O seu mais novo projeto é uma Sala Modular de Baterias seguindo conceitos utilizados na Europa. Esse sala, que está em fase de testes e avaliações, deverá ser lançada em 2006.



HYSTER

Em 1993, a fusão de duas das maiores indústrias fabricantes de empilhadeiras, a Hyster Company e a Yale Materials Handling Corporation, deu origem a uma nova empresa: a Nacco Materials Handling Group. Hoje, a empresa é a força gestora de engenharia e manufatura por trás de cada empilhadeira vendida sob as conhecidas marcas Hyster ou Yale. Porém, é bom destacar que as organizações de vendas, marketing e concessionárias são exclusivamente Hyster ou Yale. Afinal, segundo a empresa, uma estratégia importante nesta fusão foi proteger cuidadosamente a identidade mercadológica individual e a lealdade à marca de ambas as linhas de produtos Hyster e Yale.

Por sua vez, a Hyster foi fundada no Brasil em 1957, iniciando sua primeira produção com o guindaste KD "Karry Krane". Em 1959 iniciou a fabricação de empilhadeiras em capacidades de 1 500 a 2 500 kg e, em seguida, de 3 000 a 7 000 kg. Foi a primeira empresa a fabricar empilhadeiras no Brasil. Em 2000 foi adquirida pela Nacco e adotou o nome Nacco Materials Handling Group Brasil.

A novidade da empresa é a linha Hyster Fortis de empilhadeiras. "O mercado vai conhecer um novo conceito de empilhadeira, tanto no que se refere ao desempenho, custo operacional mais baixo e maior conforto e eficiência. A linha Fortis, com capacidade de carga de 1 a 9 toneladas, é considerada um marco em empilhadeira a combustão, e terá sua produção liberada no Brasil a partir de janeiro de 2006, inicialmente com equipamentos na faixa de 2,5 a 3,5 toneladas", informa Álvaro Sousa, presidente da Nacco.

Carga Aérea

Grupo Faster Brasesx inaugura bases no Centro-Oeste

Devido ao aumento de demanda no transporte de carga aérea do Centro-Oeste para todo o país, o Grupo Faster Brasesx (Fone: 11 4772.8000) inaugurou, no mês de novembro último, bases de expedição em Brasília e Goiânia, sendo que um número expressivo da carga parte de Brasília, onde a oferta de vôos é maior. Até então, o Grupo Faster Brasesx possuía bases de expedição em São Paulo, Rio de Janeiro e Campinas.

"Há um grande número de empresas do segmento farmacêutico instaladas na região, em virtude dos incentivos fiscais. Já havíamos percebido um aumento na demanda de transporte rodoviário e a procura por operações aéreas também tem crescido bastante", afirma Patricia Costa, presidente do Grupo Faster Brasesx.

Segundo ela, a Faster Brasesx é líder no transporte rodoviário de produtos farmacêuticos para a região Centro-Oeste, tendo como clientes os maiores laboratórios do país - ao todo são 26 laboratórios.

Ainda segundo a presidente, a região possui grande potencial de ne-

gócios. Em Goiás são mais de 80 empresas de produtos farmacêuticos e veterinários. A 140 km de Brasília, na cidade de Anápolis, estado de Goiás, existe um pólo farmacêutico com política de incentivos para instalação e expansão de indústrias do setor farmoquímico.

"O Centro-Oeste virou um pólo emissor para o segmento farmacêutico", diz Patricia, ressaltando que, diante deste novo cenário, o Grupo Faster Brasesx vem investindo cada vez mais na região - e agora busca uma estrutura mais ampla em Goiânia e deve mudar em breve.

Em Brasília, o Grupo dispõe de operações distintas no modal aéreo e rodoviário e conta também com instalações diferenciadas. O CD possui 2.800 m² de área, isolamento térmico no teto para evitar oscilações de temperatura, área separada para manuseio de medicamentos de alto valor agregado, gerenciamento de risco e equipes treinadas para realizar operações em um prazo de 24 horas, independente do destino. Uma exigência do setor farmacêutico, especialmente quando se trata de produtos oncológicos. ■

Empilhadeiras

Máquinas da Skam obtêm linha de crédito especial

As empilhadeiras compactas EP 12 e EP 14, com capacidades para 1200 e 1400 kg, respectivamente, lançadas recentemente pela Skam (Fone: 11 4582.6755) para pequenos e médios armazéns, acabam de obter uma linha especial de crédito através do Cartão BNDES.

Este Cartão foi criado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) com o principal objetivo de disponibilizar seus recursos financeiros para apoiar a realização de investimentos e de criar um novo espaço alternativo para realização de negócios entre empresas e fornecedores, de uma forma ágil e segura, como o Portal de Operações do Sistema BNDES, via internet.

Para viabilizar esta nova forma de operar, o BNDES estabeleceu diversas parcerias com a indústria de cartões de crédito. No caso das EP 12 e 14, o sistema é viabilizado pela administradora VISA.

De acordo com o engenheiro Maks Behar, presidente da Skam, este programa permite que empre-

sas de micro, pequeno e médio porte, que estejam em dia com suas obrigações e tributos federais, possam adquirir os produtos da Skam utilizando esta linha de crédito. "Já estamos habilitados a vender nossos produtos através do portal www.cartaobndes.gov.br, e contamos com um catálogo que contém mais

23 produtos para consulta, além da série EP. No site existe ainda uma tela de simulações, onde o interessado pode escolher os produtos que deseja e definir em quantas parcelas deseja pagar", afirma.

Ainda de acordo com Behar, dentre as principais vantagens obtidas com esta adesão ao Portal de Operações do Sistema BNDES está a segurança operacional dos cartões de crédito. "Como o titular do cartão possui crédito pré-aprovado, temos a garantia do recebimento do valor do produto em torno de 30 dias", conclui. ■



AGUARDE.

NO SEU DISTRIBUIDOR EM JANEIRO DE 2006.

HYSTER

sinônimo de empilhadeira em qualquer lugar do mundo

01101111111111

www.hyster.com.br

Empilhadeiras

Em foco, a atuação dos operadores

Quais os problemas ocasionados por operadores de empilhadeiras não especializados ou não treinados? Como treinar? Estes e outros assuntos são destaque nesta matéria especial.

Sem dúvida, o operador é o grande responsável pela performance da empilhadeira, como também da fluidez do processo logístico. Afinal, este veículo é básico em qualquer processo logístico e a sua operação correta, além de evitar acidentes, faz com que a sua vida útil seja prolongada e que a operação seja maximizada.

Mas, no dia-a-dia, não é bem isto que se percebe. Operadores de empilhadeiras não especializados ou não treinados adequadamente podem trazer sérios problemas.

Perda de produtividade

O engenheiro Marco Aurelio Carmacio, gerente regional de vendas e marketing da Dabo Brasil/Clark (Fone: 19 3881.1599) enumera vários problemas. O primeiro é a perda de produtividade do equipamento. “É isso é simples de ser medido: a) deve-se identificar o CCV (custo do ciclo de vida de uma empilhadeira) = produtividade x custo da produtividade. Com isso pode ser medido o custo por paleta movimentado. As informações de faturamento x movimentação por paleta mensal dão à empresa uma clara visão da perda de produtividade e imediatas ações a serem tomadas.”

Ainda segundo Carmacio, outro problema é o aumento do custo operacional e de manutenção: estima-se que 30% dos custos de manutenção são originados da má ou abuso na operação. E, por fim, há os processos trabalhistas – já que muitos operadores são instruídos a processar empresas após seu desligamento, pois o mesmo deve ser treinado por um órgão oficial. “Os treinamentos operacionais são investimentos com retorno garantido, pois a produtividade aumenta



Valentim: operadores usam empilhadeiras sem empregar todos os recursos

de forma imediata, porém é de fundamental importância a reciclagem desses profissionais, que deve ser feita anualmente, atendendo às normas do Ministério do Trabalho”, completa.

José Roberto Coelho, gerente de pós-vendas da Still (Fone: 11 4066.8100) também reconhece estes problemas. Para ele, operadores não especializados ou sem treinamento incidem em alguns problemas como, além dos já citados, possíveis danos aos produtos e riscos de acidentes com as empilhadeiras, caminhões e porta-paletes.

De fato, operadores desqualificados podem ocasionar diversos problemas e dificuldades para as empresas, como risco de acidentes envolvendo pessoas, principalmente, e riscos à sua própria integridade, além de danos ao patrimônio da empresa, às cargas transportadas e ao equipamento, por operação inadequada.

Esta análise converge os pensamentos de Cyro Corrêa Aranha, representante distrital de vendas sênior da Yale (Fone: 11 5521.8100), e de Isan Georges Hayek, gerente de contratos da

Bauko (Fone: 11 9900.3427).

De acordo com Antonio Augusto Pinheiro Zuccolotto, diretor de operações da Paletrans (Fone: 16 3951.9999), “é fundamental que o operador de empilhadeiras tenha em mente o limite operacional do equipamento. A consciência desse limite é a garantia de que o equipamento trabalhe com segurança e que a máquina tenha a maior vida útil possível. Capacidade residual de carga, condições de operação, elevação máxima, procedimento de recarga de bateria, velocidade máxima de translação, entre outros, são informações que devem estar bem fixadas na mente dos operadores. Isso evita uma série de problemas como tombamentos de carga, atropelamentos, colisões, danos na estrutura física da empilhadeira e proporciona uma redução nos custos de reparos e manutenção.”

Luiz Antonio Gallo, gerente comercial da Skam (Fone: 11 4582.2286) avalia que treinar, habilitar e conscientizar o operador de empilhadeira são fatores diretamente ligados à segurança. E que o fator segurança e os acidentes estão intimamente ligados a operações inadequadas. Mesmo que o operador seja treinado e habilitado, em alguns casos existem erros



Coelho: velocidade e tempo na MAM são excelentes indicadores de desempenho



Gallo: brincadeiras com empilhadeiras acabam provocando acidentes

e/ou irresponsabilidade nas operações. “Operadores que fazem brincadeiras com as empilhadeiras geralmente acabam provocando algum acidente”, alerta.

Para Gallo, tornar cíclico o treinamento de operadores é uma das ações mais importantes para a conscientização dos trabalhadores dessa área. “Treinar, para operar uma empilhadeira com os critérios de segurança e com o conhecimento técnico das funções da máquina, é obrigação de todas as empresas, pois uma empilhadeira pode se tornar um instrumento muito perigoso nas mãos de uma pessoa inabilitada, ou de alguém que a utiliza mal qualquer uma das suas funções”, diz o gerente da Skam.

Mário Valentini e Nobo Yanagihara, gerentes de operação da Somov (Fone: 11 3718.5090), também consideram que, em princípio, o problema mais grave é aquele causado pela imperícia e/ou negligência e, em adição, acidentes que podem causar parada de produção.

Ainda sobre este assunto, José Valentim Maia, supervisor técnico da Retrak (Fone 11 6431.6464), vai

por um caminho diferente. Para ele, os operadores em geral não recebem treinamentos por empresas especializadas. “Em geral, os equipamentos evoluem muito rapidamente e algumas empresas não acompanham este desenvolvimento.” Em função disto – ainda de acordo com Valentim – os operadores continuam usando as máquinas sem utilizar todos os recursos disponíveis e, por consequência, gerando desgastes desnecessários. “Como exemplo podemos citar que a grande maioria dos equipamentos possui um sistema de frenagem eletrônica com desgaste ‘zero’ e os operadores continuam usando o freio mecânico.” Outro ponto importante é o conhecimento das regras básicas de segurança na operação. “Muitos operadores não conseguem interpretar corretamente a identificação de capacidade de carga existente nas máquinas. A maioria dos acidentes poderia ter sido evitado através de um treinamento adequado”, pondera o supervisor da Retrak.

Respeito às leis

Sobre se existe alguma lei que obrigue a especialização destes operadores, as opiniões dos entrevistados são divergentes.

Carmacio, da Dabo Brasil/Clark, Valentim, da Retrak, Coelho, da Still, e Aranha, da Yale, apontam a norma NR-11 11.5.5 do Ministério do Trabalho, que diz que “nos equipamentos de transporte, com força motriz própria, o operador deverá receber treinamento específico, dado pela empresa, que o habilitará nessa função”.

Neste aspecto, o supervisor técnico da Retrak lembra que um curso de máquina a combustão é bem diferente de um curso para máquina elétrica.

Por sua vez, o gerente de pós-vendas da Still diz que devemos lembrar que várias empilhadeiras operam em locais onde existem profissionais circulando pelo mesmo espaço físico, sendo que os mesmos precisam ter habilitação e treinamento específicos para que exista harmonia entre ambos. Já o representante distrital de vendas sênior da Yale aponta que os operadores treinados por empresas especializadas recebem certificado, enquanto que as empresas que

treinam seus operadores adotam meios próprios de credenciamento

Hayek, da Bauko, destaca que a obrigatoriedade legal para o exercício da atividade para condutor de veículo automotor, onde se inclui o de operador de empilhadeira, está contida no Código de Trânsito Brasileiro, Lei 9503, de 23 de setembro de 1997, e é uma exigência dos órgãos de fiscalização do Ministério do Trabalho.

Por outro lado, ainda segundo ele, as exigências legais envolvem possuir Carteira Nacional de Habilitação e Certificado de Conclusão de Curso de Operador de Empilhadeiras, este último realizado por órgão credenciado junto ao Ministério do Trabalho, (SENAI, Sest/Senat, etc.).

De acordo com o gerente de contratos da Bauko, no caso da CNH, normalmente se exige a classificação com a letra "B" e existem segmentos onde se exige categoria de habilitação com as letras "C" ou "D", dependendo da complexidade das atividades e dos produtos movimentados.

Também ocorrem atividades onde se exige do operador de

empilhadeiras formação escolar mínima em 2º Grau e até com formação em cursos técnicos.

"Na Portaria 3214, a NR - Norma Regulamentadora 11, em seu item 11.1.6, diz que 'os operadores de equipamento de transporte motorizado deverão ser habilitados e só poderão dirigir se durante o horário de trabalho portarem um cartão de identificação com nome e fotografia em lugar visível'. O item 11.1.6.1 diz que 'o cartão terá validade de 1 ano salvo imprevisto e, para a revalidação, o empregado deverá passar por um exame de saúde completo, por conta do empregador'".

Pelo seu lado, Gallo, da Skam, responde à pergunta se há alguma lei que obrigue a especialização destes operadores com um sim e com um não.

"Sim, existe uma norma do Ministério do Trabalho que exige carteira de habilitação e curso para operadores de empilhadeiras com operador sentado e máquinas a combustão em geral. E não para máquinas de pequeno porte que são dirigidas por timão e operador a pé (não se exige a carteira



Aranha: Operadores treinados por empresas especializadas recebem certificado

de habilitação) e, em muitas empresas, a CIPA exige pelo menos que os operadores possuam curso específico, ou um certificado de operação."

Zuccolotto, da Palettrans, também opta pelo não. "Para as empilhadeiras manuais e elétricas fabricadas pela Palettrans, que têm capacidade de carga de até 1600 kg e elevação máxima de até 4,50 m, não existe obrigatoriedade legal. Isso não exclui a importância do conhecimento técnico para a operação desse tipo de equipamento", destaca.

Valentini e Yanagihara, da Somov, afirmam que o que a legislação obriga é que os operadores tenham carteira de habilitação, no mínimo na categoria "B", e curso de operador de empilhadeira ministrado por um órgão credenciado.

Como treinar?

A esta pergunta, Carmacio, da Dabo Brasil/Clark, responde que existe o método tradicional em uma escola aprovada pelo ministério do trabalho. "A Clark tem sua estratégia diferenciada de treinar os operadores de todo território nacional, independente da sua localização. Isso é possível através do nosso programa de treinamento a distância. O sistema foi elaborado com questionários que são preenchidos e acompanhados pela Clark. O operador recebe um certificado se for aprovado nas várias etapas de qualificação", afirma.

Para o diretor de operações da Palettrans, a melhor forma de treinar o operador é no próprio local de uso do equipamento, mostrando o funcionamento da empilhadeira e instruindo o operador sobre como utilizá-la de forma segu-

ra. "A Palettrans realiza a entrega técnica da sua linha de empilhadeiras elétricas sempre no ato da compra. Essa entrega técnica é realizada pela rede de revendedores", completa.

Por sua vez, Valentim diz que a Retrak trabalha com a JGM, que é a empresa indicada pela Still. "Os instrutores recebem treinamentos diretamente na fábrica e isso nos tranquiliza quanto às informações que são repassadas aos nossos funcionários, tanto relacionadas com a segurança como aos recursos técnicos dos equipamentos", diz ele.

O supervisor técnico também destaca que a Retrak oferece treinamento para os operadores das empilhadeiras quando o cliente solicita ou é identificada a necessidade. Ele explica que este treinamento está voltado somente para a necessidade do operador conhecer os vários recursos de seu equipamento e suas limitações – "não treinamos a função armazenar".

Gallo, da Skam, afirma que o mais comum é obter esses treinamentos no SENAI, que realiza cursos periódicos a custo acessível para máquinas a combustão e



AGRA

Desde o início das atividades, em abril de 1980, a Agra sempre prezou pela qualidade de seus produtos.

"Os produtos Agra/Astro caracterizam-se pela preocupação em atingir todos os segmentos do mercado, atendendo de forma altamente profissional as necessidades de seus clientes", afirma Eduardo Strefezza, diretor administrativo da empresa.

Ainda segundo ele, a Agra conta com a experiência, o know-how e a garantia de uma empresa com mais de quarenta anos otimizando espaços comerciais e industriais no território brasileiro. Os principais produtos da Agra incluem: porta-paletes, porta-paletes conjugados com gôndolas, cantilever, drive-in, gôndolas e acessórios, mezaninos, divisórias, estanterias, rack's empilháveis e check-out.






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



Av. Major Pinheiro Fróes 2207 - Suzano SP
Fone (11) 4748-6222
 e-mail: agra@terra.com.br
agra@oi.com.br






Empilhadeiras

também elétricas. Esses cursos são certificados e reconhecidos pelo Ministério do Trabalho. “A Skam realiza treinamento de operadores de máquinas elétricas sempre que o cliente solicita, e o treinamento também é realizado por ocasião da entrega da referida máquina no local de operação do cliente. Os clientes mais antigos ou grandes clientes, geralmente já possuem seus operadores devidamente treinados, embora tenhamos como norma realizar uma entrega técnica dos equipamentos, onde passamos para os operadores uma gama de informações inerentes ao funcionamento da máquina e plenas noções de segurança com o equipamento. Com os novos clientes, sempre pedimos para que permitam que façamos os treinamentos e isso ocorre com frequência”, explica o gerente comercial da Skam.

Aranha, da Yale, também sugere treinamento teórico e prático através do SENAI – “é uma boa opção”. Ele também diz que a NMHG Brasil (fabricante das empilhadeiras Yale e Hyster) não oferece treinamento para operadores externos, ficando essa ação a critério da rede de distribuidores. “O SENAI Ary Torres, de Santo Amaro, bairro de São Paulo, SP, conta com o apoio da NMHG Brasil, que disponibiliza, sempre que solicitado, uma empilhadeira para a parte prática de seus cursos de formação de operadores. Os distribuidores Yale, regionalmente e a seu critério, estudam essa possibilidade de acordo com as necessidades dos clientes”, diz o representante distrital de vendas.

Já segundo Coelho, da Still, para operações convencionais, o treinamento teórico e prático para operadores pode ser efetuado em

cerca de 40 horas/aula, porém existem diversas operações onde algumas habilidades pessoais são imprescindíveis devido às características exigidas nas operações, como câmaras frigoríficas, espaços reduzidos para manobras e cargas especiais, além de acessórios especiais instalados nas empilhadeiras, como clamp, push-pull, altímetros e etc. O gerente de pós-vendas também diz que a Still oferece aos clientes cursos de formação e reciclagem em equipamentos elétricos e a combustão adequados à Norma NR 11, podendo os mesmos serem uma condição comercial ou também perante uma solicitação específica do cliente. “Para o próximo ano, estaremos abrindo para os profissionais de mercado, além de estarmos estudando parcerias com entidades do mercado” completa.

Valentini e Yanagihara, pelo seu lado, informam que “a Somov oferece cursos de treinamento de operadores que pode ser feito ‘in house’ ou, dependendo da quantidade de operadores, em instalações fora do cliente. Existe o treinamento de novos operadores, bem como reciclagem com foco em movimentação com segurança. O treinamento é feito com o envolvimento dos clientes, dos especialistas em operação da Somov e em parceria com instituições credenciadas”, informam os gerentes.

Hayek, da Bauko, explica que o treinamento deve ser feito sempre no ambiente de trabalho, compreendendo fundamentalmente a reciclagem da parte prática e dos pontos teóricos e criando um ciclo contínuo de teoria + execução + acompanhamento contínuo para garantir a qualidade e eficiência das atividades.



Valentini e Yanagihara:
problemas graves ocorrem por
imperícia e/ou negligência

“A Bauko oferece um treinamento para segurança na operação de empilhadeiras onde são tratados temas como check-list antes de iniciar a operação de empilhadeira, habilitação e qualificação do operador, manutenção e conservação e operação correta da empilhadeira e movimentação de cargas. Porém, esta modalidade de treinamento não habilita para operação de empilhadeiras, ela tem a finalidade de reciclagem”, completa o gerente de contratos.

O que exigir

Sobre o que exigir do operador de empilhadeiras para o bom desempenho de suas atividades, Carmacio, da Dabo Brasil/Clark, diz que o operador, assim como qualquer funcionário de qualquer empresa, precisa ser motivado. “Como sugestão, as empresas poderiam criar ‘competições’, medindo as seguintes variáveis: operador apresentou o melhor número de paletes movimentados x danos

ocorridos no período; quem melhor cuidou do seu equipamento através das inspeções diárias e periódicas efetuadas; aquele que apresenta soluções voltadas para a melhoria do processo.”

Valentim Maia, da Retrak, destaca que o operador deve conhecer o limite do seu equipamento e ter condições de fazer uma pequena inspeção (diária) antes de iniciar a operação. Isto poderá salvar a vida dele e evitar danos aos equipamentos.

Pensamento semelhante tem Gallo, da Skam, para quem todo operador deve ter a consciência de que esta montado sobre um equipamento que pode se tornar muito perigoso. “Se ele tiver atitudes brincalhonas ou promover atos de irresponsabilidade com uma máquina desse porte, poderá ocasionar graves acidentes, para si próprio e para outras pessoas.”

Portanto – ainda segundo o gerente comercial da Skam –, deve-se exigir do operador muita responsabilidade, bom senso, seriedade e conhecimento de todas as funções da máquina.

“A maneira como uma empilhadeira é operada aumenta ou reduz a quantidade de manobras na movimentação e armazenagem dos materiais, o consumo de energia/combustível durante o turno de trabalho, a quantidade de manutenções corretivas do equipamento e o estado geral do equipamento. Além disso, velocidade e tempo utilizados na movimentação e armazenagem dos materiais são excelentes indicadores de desempenho de operadores e também para o controle das máquinas”, avalia Coelho, da Still.

Para Aranha, da Yale, a pergunta sobre o que exigir do operador

de empilhadeiras exigiria uma resposta muito longa, tendo em vista que são inúmeras as exigências para uma operação segura.

“Entretanto, vamos abordar alguns tópicos que, no nosso entender, são essenciais: observar e seguir as regras de segurança em sua área de trabalho; fazer verificações diárias e periódicas na máquina antes de iniciar a operação; obedecer às leis de segurança e tráfego; operar em velocidade compatível com a área de trabalho e a visibilidade; nunca operar a empilhadeira em via pública; não permitir que pessoas permaneçam próximas à empilhadeira ou debaixo da carga; e evitar sobrecargas, tendo a certeza de que a máquina tem capacidade para a operação que está sendo executada.”

Para os gerentes de operação da Somov, movimentação e operação segura e conhecimento das limitações do equipamento que está operando são o mínimo que se deve exigir do operador. Finalmente, para Hayek, da Bauko, é indispensável que o operador tenha plena consciência da importância de sua função. Não basta dirigir uma empilhadeira, é necessário saber como executar corretamente todos os procedimentos que envolvem sua profissão.

Segundo o gerente de contratos, é preciso conhecer a empilhadeira com a qual vai trabalhar – ter noções de suas características técnicas, abrangendo peculiaridades do equipamento e dos acessórios que o compõe, saber operar utilizando todos os recursos da empilhadeira; conhecer a área de trabalho, o local onde será executado o trabalho, o tipo de piso, a largura dos corredores, a altura de empilhamento, a



Agregue valor ao seu espaço

ARMAZÉM AUTOPORTANTE

DRIVE IN

PORTA PALETES

ESTANTE MANUAL M56

ESTRUTURA DINÂMICA

METAL POINT

0800 770 6870

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

ESMENA
Sistema de Armazenagem
Estático Móvel

distância a ser percorrida, a movimentação de outras empilhadeiras e de pedestres, qual a velocidade permitida, etc.; conhecer as atividades que serão realizadas, qual o fluxo de movimentação dos produtos, quais os procedimentos internos para a atividade a ser executada, quais os tipos e características dos produtos a serem movimentados, etc.; espírito de equipe, comprometimento e responsabilidade, disponibilidade e disposição para se manter no posto de trabalho em casos de possíveis faltas de colegas, não abandonar o posto de trabalho; estar atento aos problemas que ocorrem com a empilhadeira, atenção e sensibilidade para identificar e saber reportar qualquer problema na empilhadeira, informando ao mecânico de manutenção o ocorrido; conhecer e cumprir as normas de segurança, de operação da empilhadeira, as internas do local de trabalho e as normas de legislação vigente; usar de forma correta e sempre todos os EPIs exigidos e fornecidos para o exercício da atividade. ■

O papel dos distribuidores e representantes no treinamento dos operadores

Vimos o quão fundamental é a atuação dos operadores para o desempenho rentável e seguro das empilhadeiras, e como promover o treinamento dos mesmos. Mas, qual é o papel dos revendedores, distribuidores e representantes dos fabricantes de empilhadeiras neste contexto?

Veja as opiniões de Emir Dassoler, sócio-gerente da Catarinense (Fone: 47 3346.1100), distribuidor BT em Santa Catarina; Jean Robson Baptista, sócio-gerente da Empicamp (Fone 19 3289.3712), representante da Linde na região de Campinas, SP; José Nilo de Souza, sócio-gerente da Nimaq (Fone: 49 3328.4706), representante da Ameise Jungheinrich na região de Santa Catarina; Marlon Garighan, gerente comercial da Requimaq (Fone 49 3323.8797), representante da Still para o Oeste Catarinense; Mário Valentini e Nobo Yanagihara, gerentes de operação da Somov (Fone: 11 3718.5090), distribuidor Hyster para os Estados de São Paulo, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Roraima, Rondônia, Acre e Amazonas.

Importância

LogWeb: Qual o papel e a importância do representante/distribuidor de empilhadeiras na boa formação do operador?

Dassoler: Nós, como distribuidores BT, oferecemos aos nossos clientes o treinamento aos operadores. Porém, aqui em Santa Catarina o único órgão oficial que treina e habilita os operadores é o SESI/ SENAI.

Baptista: Começa por uma entrega técnica eficiente, para deixar um operador apto a lidar com as inovações tecnológicas e operacionais que o novo equipamento oferece. Após isso, com um acompanhamento da operação, para sanar dúvidas que venham a comprometer e/ou causar vícios negativos à operação, principalmente em se tratando de equipamentos elétricos, no que se refere ao manuseio das baterias tracionárias.

Souza: É durante a entrega técnica que são prestadas todas as informações e esclarecimentos para os operadores e equipe de manutenção, desde o início da operação de uma empilhadeira. Somos nós que estamos mais próximos e os primeiros a esclarecer as dúvidas dos mesmos.

Garighan: Acredito que a importância do representante/distribuidor é fundamental. O representante deve informar e orientar o cliente da importância na formação do operador e, ainda, contribuir para que isto aconteça, de forma a preservar o equipamento, as estruturas e o próprio operador, diminuindo sensivelmente os custos com manutenção.

Valentini e Yanagihara: Em caso de venda de empilhadeiras, efetuamos a entrega técnica e orientamos os operadores sobre a maneira correta e segura de operar os equipamentos de acordo com os procedimentos do fabricante. Frequentemente ministramos treinamento de reciclagem de operação "in company", conforme a solicitação dos nossos clientes. Nos casos de locação com operação, antes de iniciarmos as atividades, os operadores selecionados passam por uma reciclagem e aprendem as características dos equipamentos, bem como a prática do procedimento padrão de operação.

Treinamento

LogWeb: O que vocês podem fazer para promover o treinamento do operador?

Dassoler: Apenas incentivá-lo. No Brasil, infelizmente, os cursos são precários, mal elaborados, com poucas ilustrações e material didático de péssima qualidade. Caberia aos fabricantes de empilhadeiras elaborar manuais ilustrativos melhores.

Baptista: Incentivar as empresas a investir em treinamentos, mostrando a diferença do aproveitamento do equipamento quando utilizado por um pessoal treinado e, portanto, apto na utilização do mesmo.

Souza: Além de nossas informações técnicas, indicamos órgãos ou empresas especializadas em ministrar cursos.

Garighan: Oferecemos aos nossos clientes, além da entrega técnica dos equipamentos, conforme normas dos fabricantes, curso de operação e segurança com empilhadeiras. Na maioria das vezes é negociado junto com os equipamentos - às vezes como cortesia.

Valentini e Yanagihara: No caso da necessidade de formação de novos operadores, a Somov criou a EFO - Escola de Formação de Operadores, que dá um treinamento intensivo e certifica nossos operadores. Através do envolvimento dos nossos clientes e de instituições credenciadas, ministramos treinamento em conjunto com os nossos especialistas. É um treinamento teórico e prático de 100 horas, em que as pessoas que são aprovadas são contratadas pela nossa empresa e inicialmente passam por estágio na nossa operação, antes de efetivação definitiva no cliente. Já passaram pelas EFOs cerca de 300 operadores, desde a sua criação, no segundo semestre de 2004.

Paletes Matra, A Base Da Sua Logística.

Venda, manutenção e locação de paletes.

MATRA DO BRASIL

30 anos

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

MARCAMP EMPILHADEIRAS
WWW.MARCAMP.COM.BR - REPRESENTANTE STILL

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

TRANSPALETEIRAS

EMPILHADEIRAS ELÉTRICAS

EMPILHADEIRAS GLP

VENDA LOCAÇÃO ASSIST. TÉCNICA PEÇAS REPOSIÇÃO

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



**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



Artigo

Logística: até que ponto estamos preparados?

O crescente aumento da oferta de produtos em função dos investimentos no aumento de produção da indústria nos últimos anos, aliado à desaceleração do crescimento do mercado interno, conduziu à alternativa de que devemos garantir a ocupação das indústrias, isto é, o nível de atividade na indústria nacional e, conseqüentemente, o de emprego, a partir do mercado internacional (a exportação).

O fato tem desencadeado uma série de ações de incentivo às exportações, como linhas especiais de crédito, benefícios fiscais e iniciativas como a formação de consórcios e missões com empresários que vêm demandando estudos do governo para adequação, de modo que estes tenham acesso a linhas especiais de crédito e fundos de aval.

Mas, para atuarmos no cenário internacional, a competitividade do produto não deve ser entendida apenas de boa qualidade a um custo acessível, mas, sim, que esteja com o consumidor.

E é exatamente neste ponto que ganha destaque uma atividade tão discutida nos últimos tempos: a logística. De modo simplista, logística é o fluxo otimizado de materiais e informações desde o fornecedor, que, para facilitar, consideraremos o exportador, até o cliente final. O desafio nacional não está exatamente na produção de produtos de qualidade a custo baixo, mas, sim, em fazer chegar o produto ao cliente na quantidade, prazo e local estabelecidos.

Parece simples como conceito, mas é complexo na execução, considerando ainda que deslocar o produto de um local a outro agrega custo, inclusive aquele incidente sobre o capital investido para produção de determinado produto que, enquanto encontra-se “parado”, agrega custo, o qual comumente designamos custo de manutenção dos estoques.

Vale ressaltar que os custos logísticos no Brasil estão além da estratosfera, se comparados com as melhores práticas, principalmente quanto ao custo do transporte. Como referência, o custo logístico nacional representa nada menos que 21,5% da receita operacional líquida das empresas produtoras, considerando que, destes, 7,1% estão associados ao transporte, enquanto que na Europa estes índices são 12,1% e 3,7% respectivamente, conforme apurado em pesquisa realizada pelo Instituto IMAM.

Para uma realidade onde o custo do capital é tão elevado como a nossa, os tempos totais das operações logísticas constituem elemento condicionante na formação de estoques e, conseqüentemente, custo. Assim, devemos deslocar o material tão rápido quanto possível, resultando em uma estratégia de embarques menores e mais freqüentes. À medida que os tempos de entrega são reduzidos, os clientes passam a trabalhar com menor estoque e redução de capital de giro. No sentido oposto, um aumento no tempo significará transações comerciais a custos mais elevados.

Para garantirmos a competitividade do produto brasileiro devemos estruturar uma logística capaz de assegurar que os produtos expedidos pelas indústrias sejam transportados com grande facilidade pelos modais de exportação para entrega ao menor prazo ao cliente.

Nesse contexto é que temos a maior dificuldade. A exemplo do que ocorreu com a oferta de energia elétrica, telefonia e outros serviços que necessitam infraestrutura, o Governo optou pela estratégia de privatização, visando aumento da oferta destes serviços a partir do interesse de terceiros.

Com o expressivo aumento de produtos manufaturados e semimanufaturados na composição das exportações brasileiras, o momento é de nos preocuparmos com uma infraestrutura logística para intensa movimentação de contêineres, inclusive para embarcações cada vez maiores. O impacto desta nova frota de supercargueiros irá afetar em muito os portos no mundo. Segundo estudos desenvolvidos pelas autoridades na Bélgica, com o advento das novas embarcações, apenas 7 ou 8 portos, ou melhor, “megaportos”, serão capazes de atendê-las.

Desta maneira é que as coisas podem caminhar para uma infraestrutura insuficiente no escoamento dos produtos aqui fabricados. Em outras palavras, poderemos vivenciar uma oferta de serviço em

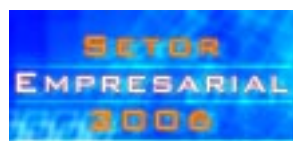
determinadas regiões, sem a respectiva demanda, e outras regiões com demanda superior à oferta. Tudo isto devido à falta de uma visão sistêmica da logística, fruto de incentivos isolados sem a devida configuração de pólos e “corredores” para exportação, também conhecidos como plataformas exportadoras.

De modo objetivo, o Governo deve ater-se a acompanhar as leis de mercado sem a criação de incentivos danosos à competitividade, simplesmente em função de interesses políticos. O porto ou qualquer zona de comércio exterior não deve ser entendido como uma área isolada, os produtos que serão exportados freqüentemente deslocam-se por muitos quilômetros até chegarem a este ponto, quer seja por rodovias ou ferrovias, que mais uma vez, por falta de visão integrada, não estão em coordenação com uma logística total.

Associado a este cenário de baixa infra-estrutura temos ainda a questão fiscal aduaneira que deveria agir como facilitadora do processo, e não como dificultoso. Acelerarmos o processo de desembaraço aduaneiro apenas para exportação pode não ser a solução, uma vez que boa parte dos manufaturados e semimanufaturados exportados depende de componentes importados.

A hora é de questionarmos nosso modelo logístico atual e passarmos a apoiar os investimentos que estão alinhados com as demandas de mercado, sem deixar de considerar a adoção de modelos simples e racionalizados, para não deixar que o projeto “Brasil Exportador” fique apenas como mais uma iniciativa que não deu resultado. ■

Edson Carillo Júnior - Presidente do Instituto IMAM. É graduado em Engenharia de Produção Mecânica, pós-graduado em Administração Industrial, além de diretor, consultor e instrutor da IMAM Consultoria. redacao@imam.com.br

**YALE**

Em 1993, a fusão de duas das maiores indústrias fabricantes de empilhadeiras, a Hyster Company e a Yale Materials Handling Corporation, deu origem a uma nova empresa: a Nacco Materials Handling Group.

Hoje, a empresa é a força gestora de engenharia e manufatura por trás de cada empilhadeira vendida sob as conhecidas marcas Hyster ou Yale. Porém, é bom destacar que as organizações de vendas, marketing e concessionárias são exclusivamente Hyster ou Yale.

Afinal, segundo a empresa, uma estratégia importante nesta fusão foi proteger cuidadosamente a identidade mercadológica individual e a lealdade à marca de ambas as linhas de produtos Hyster e Yale.

A Yale iniciou suas atividades em 1860, como fábrica de fechaduras, e em 1920 ingressou no mercado de movimentação de materiais, com a compra da C.W. Hunt, que acabava de lançar uma plataforma de baixa elevação movida a bateria – era o início da atuação da empresa no setor de empilhadeiras.

Na década de 50, acrescentou empilhadeiras a GLP e a diesel a sua linha de produtos, e também apresentou a primeira transmissão automática e o primeiro eixo de tração hipoidal.

Atualmente estão disponíveis mais de 75 modelos de empilhadeiras nas Classes I a V, e o mais recente lançamento é a linha Yale Veracitor de empilhadeiras, em capacidades para 2 a 3,5 toneladas.

LYSE

Y E R A C I T O R

A G U A R D E

Yale[®] 
Pessoas. Produtos. Produtividade.

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

Quebrando a cabeça para encontrar
soluções de Logística Integrada que
aumentem o lucro da sua empresa?
Tá na mão.



Prepare-se para ver os lucros da sua empresa crescerem com o CorreiosLog, o novo e completo serviço de Logística Integrada dos Correios. Primeiro porque ele já chega trazendo a parceria de uma das instituições que mais entendem de logística no Brasil. Depois porque o CorreiosLog tem flexibilidade nas negociações, confidencialidade de informações e o custo/benefício de que você precisa. E mais: serviços de gerenciamento de armazéns, logística

reversa e presença interligada em todos os municípios brasileiros, além de disponibilizar e gerenciar transportes multimodais. Mas, como tudo o que é bom pode ficar ainda melhor, lembre-se: o CorreiosLog tem sempre soluções únicas e personalizadas para se adequar à necessidade da sua empresa.

CorreiosLog, a solução de Logística Integrada que você sempre quis ter nas mãos.
www.correios.com.br/correioslog