

LogWeb

EDIÇÃO Nº 47—JANEIRO—2006

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

Sorepla incentiva consumidor a reciclar embalagens

Com o slogan “Uma atitude simples que faz bem para o meio ambiente e também para o seu bolso!”, a campanha mantida pela Sorepla, na cidade de São Paulo, SP, tem por objetivo incentivar a reciclagem de embalagens usadas. (Página 9)

Deutsche Post World Net conclui aquisição da Exel

O Deutsche Post World Net anunciou a aquisição da empresa britânica de logística Exel plc, tornando-se a maior empresa global de frete marítimo, frete aéreo e logística terceirizada. (Página 9)

Mobimix® lança software RFID para cadeia logística

O Autolog, software da Techwork comercializado pela Mobimix®, acaba de ganhar o módulo RFID. O software integrado para coleta de dados via radiofrequência e código de barras agrega valor à nova solução. (Página 13)

Operador Logístico

Afinal, o conceito está ou não banalizado?

Transportadores operando como operadores logísticos. Warehouse e operadores logísticos apontados como meros atravessadores do setor de transportes. Estes pontos e outros são abordados quando se analisa o assunto junto aos profissionais da área. (Página 6)

Retrospectiva 2005 Perspectivas 2006

as análises de alguns profissionais do setor

Nesta matéria especial, profissionais dos mais variados segmentos do setor de logística fazem uma análise dos seus negócios durante o ano passado. E também falam sobre as perspectivas, na ótica de suas empresas e áreas de trabalho, para o ano de 2006. (Página 10)

MULTIMODAL

PESQUISA DA PAMCARY SOBRE ACIDENTES NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS E O NOVO SERVIÇO DE TRÁFEGO MARÍTIMO AMÉRICA DO SUL/ÁFRICA OCIDENTAL DA GMTBS SÃO OS DESTAQUES.
(PÁGINA 4)



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



APROVEITE
R\$ **650,00***
Metade no Ato
Metade para 30 Dias

Transpálete Manual M25
2.500 kg

**O preço parece brincadeira, mas ele é prático de verdade.
Pensando bem, Linde é a melhor opção.**

Linde
EMPILHADEIRAS
Tecnologia com L de líder.

A Linde preparou uma promoção especial para aquisição de seu carrinho hidráulico M25. Com ele a sua empresa poderá facilitar ainda mais seus setores de estocagem e armazenamento, de forma mais prática e barata. Ele pode ser operado facilmente em pequenos corredores e é ideal para empresas que possuem espaços menores. M25. O preço do seu carrinho é tão pequeno quanto o do seu filho.

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

*Oferta válida enquanto durar nosso estoque de 50 unidades.
foto: meramente ilustrativa

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
jomalismo@logweb.com.br

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Diretoria Executiva
Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Diretoria Comercial
Deivid Roberto Santos
roberto.santos@logweb.com.br

Representante Comercial
R.J: Perfil Corp.
Fone: (21) 2240.0321
Cel.: (21) 8862.0504
comercial@perfilcorp.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.

Rápidas

TopSide lança sistema de gestão

A TopSide, empresa especializada em soluções na área de Tecnologia da Informação para Transportes, marcou o ano de 2005 com o lançamento em nível nacional do JetClass Software Corporation, sistema de gestão composto por ferramentas ERP (Corporativo), TMS (Transportes) e WMS (Armazenagem) que, integradas, garantem agilidade e confiabilidade no gerenciamento das informações.
Fone: 51 3438.7683

Editorial

**Mais
um ano**

Mais um ano começa. Um ano atípico, já que teremos eleições para Presidente da República, para Governador, Deputado Federal e para Senador, além da Copa do Mundo de Futebol.

Um ano diferenciado, mas esperamos que também seja um ano tão proveitoso para o setor quanto foi 2005 – se considerarmos a maioria dos depoimentos da matéria sobre “Retrospectiva 2005/Perspectivas 2006” inserida na presente edição do jornal. A maioria dos entrevistados julgou 2005 realmente proveitoso para o setor – especialmente o pessoal ligado ao setor de empilhadeiras, o componente básico da logística e que, por isso, também demonstra que o setor como um todo teve resultados bastante positivos.

De nossa parte, em 2006, continuaremos buscando a maior divulgação possível de todos os segmentos da logística, e para isso também estaremos apresentando algumas novidades. Sempre tendo em mente mostrar ao máximo o que vem ocorrendo, as oportunidades de negócios, as tendências e os “perigos”.



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

O veículo certo para seu plano de mídia 2006



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






Um estoque de idéias em soluções para logística e armazenagem

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

www.agraastro.com.br



AGRA

ASTRO

Av. Major Pinheiro Fróes 2207 - Suzano SP

Fone (11) 4748-6222

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






TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

PESQUISA DA PAMCARY SOBRE ACIDENTES REVELA QUADRO DRAMÁTICO

A Pamcary (Fone: 11 3889.1342), que monitora mais de 350 mil viagens rodoviárias de veículos de carga por mês e anualmente faz cerca de 5 mil atendimentos a acidentes com caminhões que transportam mercadorias em todo o território nacional, acaba de divulgar os resultados de uma ampla pesquisa neste setor. O levantamento estima que a quantidade de acidentes com veículos de carga no Brasil chega a quase 90 mil por ano e que o número de mortes e feridos graves alcança 12 mil por ano - cerca de 1/3 destas vítimas são motoristas.

“Nos Estados Unidos, anualmente há 25 mortes por grupo de 100 mil caminhoneiros. No Brasil, este número é de 281”, ressalta Darcio Centoducato, diretor de gerenciamento de riscos da Pamcary que coordenou a pesquisa.

De acordo com ele, a principal causa desta discrepância está no fato de que a classe de caminhoneiros do Brasil, que reúne mais de 500 mil profissionais, está sendo vítima da lei da oferta e da procura. “Mensalmente, nosso cadastro nacional de motoristas, que já possui 1,02 milhão de nomes, recebe o acréscimo de cerca de 6 mil novos profissionais. Isso denota a oferta abundante e sempre crescente de caminhoneiros. Como a procura não cresce na mesma proporção, o custo do frete normalmente é muito baixo. O caminhoneiro, por isso, busca carregar o máximo possível, dilatando sua jornada de trabalho. Assim, o número de acidentes alcança um patamar elevadíssimo, e as principais causas são o excesso de velocidade e o cansaço do motorista”, revela o diretor da Pamcary. Ele aponta, ainda, que a baixa remuneração dos fretes também resulta em baixos investimentos na renovação e na manutenção dos veículos de carga.

Para fazer a pesquisa, a Pamcary analisou 80 diferentes itens em cada um de 4,2 mil acidentes atendidos pela empresa entre julho de 2004 e o mesmo mês de 2005. O levantamento também levou em conta os



Centoducato: a má conservação das estradas é um fator importante, mas atua apenas indiretamente

históricos de 15 milhões de viagens rodoviárias registrados pela Pamcary nos últimos 4 anos, além de arquivos do Detran, Susep, Polícia Federal e outras entidades.

CANSAÇO, O GRANDE VILÃO

A pesquisa da Pamcary também definiu uma forma clara e objetiva de apurar a relação entre os acidentes e o cansaço provocado pela jornada diária do caminhoneiro, de cerca de 15 horas. “Observamos que existe uma tendência dos acidentes ocorrerem de forma relativamente crescente a partir do dia de descanso do motorista, que é domingo”, conta Centoducato.

De acordo com o estudo, na segunda-feira são expedidas 17% das mercadorias da semana, em média. Mas este dia é responsável por apenas 5% dos acidentes no período. Já no sábado, quando são expedidas apenas uma média de 5% das mercadorias, os acidentes representam 15% dos sinistros da semana.

A evidência de que o cansaço é o principal vilão do alto número de acidentes com veículos de cargas é também salientada de outra maneira pela pesquisa. “O motorista de caminhão se envolve em 8 acidentes em cada 10 mil viagens. Considerando este mesmo número de viagens, a média de acidentes sofridos pelo motorista de ônibus de passageiros é de apenas 0,87. Por que esta disparidade, se eles enfrentam as mesmas estradas e

nenhum dos dois é suicida?”, questiona o diretor.

De acordo com ele, o motorista de veículos que transportam passageiros tem salário fixo e descanso obrigatório. Já o rendimento financeiro da maioria dos motoristas de caminhão depende do número de viagens que consegue fazer e, por isso, quase não descansa. “Esta é a principal diferença entre as duas atividades”, salienta.

Quando o assunto é a causa de acidentes, muito se fala sobre a má conservação das estradas. “Sobre este aspecto, confirmamos que, de forma geral, as rodovias, de fato, estão mal conservadas. Mas verificamos que os buracos não são a causa direta dos principais acidentes, que se destacam pela frequência e pelos prejuízos que acarretam: a capotagem e o tombamento. O motorista tende a percorrer os trechos mal conservados com velocidade reduzida. Porém, ao vencer esta etapa, ele tenta tirar o atraso nos trechos bons, quando abusa da velocidade e luta contra o cansaço. É aí que os acidentes costumam acontecer. Assim, a má conservação é um fator importante, mas atua apenas indiretamente”, diz Centoducato.

Ainda segundo a pesquisa, os sinistros mais frequentes que acarretam os maiores prejuízos teriam este perfil típico: um motorista jovem (de 18 a 25 anos), cansado, dirige um caminhão articulado, com excesso de peso, à noite, chovendo, em trânsito livre, que tenta fazer uma curva com excesso de velocidade. “Na verdade, cada um destes itens é um fator que, quando presente, aumenta a probabilidade do sinistro ocorrer”, diz o diretor.

De acordo com a pesquisa da Pamcary, as consequências dos acidentes para a atividade do transporte de cargas são particularmente severas. Em cada grupo de 100 eventos desta natureza, 14 provocam pelo menos uma vítima fatal. A pesquisa também mostrou que em cada grupo de 100 sinistros com mercadorias observa-se, em média, um prejuízo de 28% no valor transportado. ●

TOPICO SOLUÇÃO PARA ARMAZENAGEM



GABARITO DO PRÊMIO
TOP LOG
CATEGORIA ARMAZENS
ESTRUTURAS

MEMORIAL DE CÁLCULO
MONTAGEM RÁPIDA E SEGURA
SEM NECESSIDADE DE FUNDAÇÃO
LONA CERTIFICADA PELO FALCÃO BAUER



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

LTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE MARÍTIMO

GMTBS LIGA AMÉRICA DO SUL A ÁFRICA

A GMT Shipping Line e a TBS International acabam de estabelecer o joint venture GMTBS África Line, Ltd (GTAL), abrangendo serviços de carga geral - produtos siderúrgicos, papel, madeira, cargas de projeto, alimentos e sacarias, entre outras - que contarão com uma saída mensal, onde serão empregados três navios multipropósitos Tweendeckers de 17.500MT DWT, com guindastes para movimentar volumes de até 50 MT. Havendo necessidade, a TBS disponibilizará outros navios de sua frota própria, que totaliza 31 embarcações entre 17.500MT e 45.000MT DWT.

O joint venture GTAL escalará os portos de Buenos Aires - Argentina; Itajaí, Imbituba, Santos e Rio de Janeiro - Brasil; Abidjan - Costa do Marfim; Tema - Ghana; Lagos, Tincan Island - Nigéria e Douala - Camarões. Cargas destinadas a Mali, Burkina Faso, Niger e Chad serão atendidas via Tema e Douala. Outros portos na África Ocidental, como Dakar - Senegal; Lomé - Togo; Cotonou - Benin; Port Gentil - Gabão; Point Noire - Congo e Luanda-Lobito-Namibe - Angola, poderão ser considerados mediante ofertas de carga e sujeito a "minimum inducement".

A TBS, que atua no Brasil há 10 anos no tráfego Brasil/Venezuela/Caribe/América Central/US Gulf, conta com escritório no Rio de Janeiro e uma filial em São Paulo, onde é feito o controle comercial e operacional do novo serviço GTAL (Fone: 11 3262-3711). ●



Onde tem **CLARK** tem produtividade máxima.



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





ISO 14001

Unidade de Montagem CLARK Valinhos-SP inaugurada em 14-05-2005.

AESA - Grande SP aesa@aesamptadeiras.com.br fone: (11) 3488.1486	DINÂMICA - RO - AC rdm@dinamiqueres.com.br fone: (69) 535.5394	LVM - AM - RR lvmam@lvmam.com.br fone: (92) 3629.3430	RECOMAP - GO - DF - TO winder@recomap.com.br fone: (62) 3257.2110 / (61) 381.0896	TRATOMAQ - PA - MA - AP tratomag@uol.com.br fone: (91) 3278.0031
ALPHAGROUP - Grande SP andreakass@terra.com.br fone: (11) 4158.3553	FORMAQUINAS - CE - PI formaquinas@live.com.br fone: (85) 3474.3619	MAPEL - Interior de SP hamilton@mapelnet.com.br fone: (19) 3278.1822	TECNOESTE - MS - MT alfredonees@tecnoste.com.br fone: (67) 3041.2088 / (65) 618.1330	TRATORMASTER - BA - SE vanzetiano@uol.com.br fone: (71) 3201.9519
DAFONTE - RE - RN - PB - AL guilhermes@dafonte.com.br fone: (81) 3087.2288	LIVOX S.A. - RS - PR - SC rsul@linderaquinas.com.br fone: (51) 3358.3333 (41) 332.1330 / (41) 483.6880	MAPEL - Grande SP hamilton@mapelnet.com.br fone: (11) 3642.1100	TRACBEL - MG - RJ - ES marcelo.fiorio@tracbel.com.br fone: (31) 3389.1880 (21) 2461.7579 / (27) 2123.9802	



PRODUTIVIDADE MÁXIMA

www.clarkmhc.com

BRASIL

Logística e Transportes

Toda segunda-feira às 21h - Rede Mulher

Um é bom ...



BRASIL

Logística & Comércio Exterior

... dois é bom demais.

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

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

Reprise aos sábados às 11h30.

Disponível também na web.

www.bltweb.com.br

pt com
Publicidade

www.pecomplicidade.com.br

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

Disponível também na web.

www.bltcomex.com.br

NTC
Logística

NTC
Logística

www.ntcelogistica.org.br

Operador Logístico

Afinal, o conceito está ou não banalizado?

Transportadores operando como operadores logísticos. Warehouse e operadores logísticos apontados como meros atravessadores do setor de transportes. Estes pontos e outros são abordados quando se analisa o assunto junto aos profissionais da área.

Foram tantas as mudanças ocorridas no setor, nos últimos anos, por conta da globalização, que parece ter havido uma “banalização” do conceito de operador logístico no Brasil.

Será? Os próprios profissionais que atuam no setor se dividem ao responder a esta pergunta, enquanto outros preferem dizer que o termo não é correto – usam outros argumentos para explicar o atual estágio dos operadores logísticos no Brasil. Também há quem acredite em superação desta fase.

Sim, há banalização



Vanderlei Cardoso de Oliveira, gerente de logística da Starlog Operador Logístico (Fone: 11 2142.5825) é um

dos profissionais do setor que afirma que há banalização. “A banalização está no conceito porque se entende que um operador logístico (OL) é uma empresa capacitada para operar em toda a cadeia de suprimentos de uma empresa, ou seja, desde o abastecimento da matéria-prima, armazenamento, abastecimento da linha de produção, gestão de estoque, distribuição física, logística reversa etc., além de deter tecnologias para garantir a gestão dos materiais e do fluxo da informação, utilizando todo o know-how na busca da eficiência através de técnicas estatísticas e de gestão de performance. Infelizmente, o que assistimos no mercado são pequenas empresas que acham que através de uma planilha de Excel podem oferecer serviços logísticos, vendendo-se como PSL - Provedor de Serviços Logísticos através de um folder montado com fotos ilustrativas.”

Para o gerente de logística da Starlog, são vários os fatores e/ou atitudes que levam à banalização do conceito: falta de conhecimento do mercado sobre o que é um operador logístico; como os compradores não estão capacitados para comprar este tipo de serviço, aceitam qualquer coisa que é oferecida; modismo, é o ponto do momento para se obter redução de custo; a demanda maior que a oferta cria espaço para os oportunistas; o mercado está imaturo a respeito dos serviços que um operador logístico pode oferecer; o mercado interno está aprendendo com os PSL internacionais o correto conceito de um OL.

“Realmente, há uma série de fatores que provoca a banalização, destacando-se: falta de profissionais qualificados no mercado - a maioria dos profissionais que atuam na área de logística é oriunda de outras áreas, sem formação específica; falta de regulamentação da atividade - vemos até motoristas autônomos com a expressão ‘logística’ divulgada em seu caminhão; falta de critério da parte dos contratantes, que não diferenciam um provedor de serviços logísticos de um transportador ou agenciador.” A análise é de Cleber Carvalho, gerente de marketing da Binotto (Fone: 0800 49 1000).



Ozoni Argenton Junior, diretor-superintendente da Comfrio Soluções Logísticas (Fone: 17 3 344.7777), também considera que realmente

houve e continua havendo uma banalização do conceito propriamente dito do “operador logístico” no Brasil. Segundo ele, tal fato

preendeu-se a oportunidades enxergadas por diversas áreas da cadeia produtiva, que viram na operação logística uma forma de melhorar sua rentabilidade operacional ou poder redirecionar seus negócios. “Isto posto, viu-se no Brasil uma corrente de, até então, transportadoras, armazéns gerais e distribuidores, entre outros, mudando sua forma de apresentação e se ‘travestindo’ em operadores logísticos somente na concepção do termo propriamente dito.”

Ainda segundo Argenton Junior, a atual banalização se deve ao fato destas empresas relacionadas venderem um conceito errôneo da operação logística, oferecendo aos clientes os mesmos serviços executados anteriormente, porém com alguma perfumaria – “ou seja, sem ter o compromisso e o cuidado de entender o conceito formal do ‘operador logístico’, que é a gestão das operações de um cliente”.

Não há banalização, mas



Pelo seu lado, Carlos Alberto Mira, diretor do Mira Transportes (Fone: 11 2142.9000) e autor do livro “Logística, o Último Rincão do Marketing”, não acredita em banalização, mas sim em massificação da aplicação da palavra. “Uns a usam corretamente, outros não. Até quem é ‘do ramo’ a usa de forma incorreta”, diz ele.

Mira também lembra que do ano 2000 pra cá, o termo logística está em todos os informes que circulam dentro de organizações comerciais - isto fez com que a palavra passasse a ser utilizada mais freqüentemente nos mais diversos segmentos.



Urubatan Helou, presidente do SETCESP - Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região e diretor-presidente da Braspress (Fone: 11 6224.9000), empresa integrante do Grupo H&P, também não acredita na banalização, mas entende que os verdadeiros abastecimentos nos pontos de venda são realizados basicamente pelos transportadores rodoviários de cargas, “já que os warehouse e os operadores logísticos são meros atravessadores do setor de transportes e nada contribuem para a melhoria da cadeia produtiva. Sobre tudo algumas empresas multinacionais que para cá vieram sem imobilizar investimentos, e que utilizam os serviços dos transportadores rodoviários de carga e se intitulam operadores logísticos”, polemiza Helou.

Sobre o que deveria ser feito para evitar/coibir esta “banalização”, ele diz que é a conscientização do mercado de que a titularidade da logística é do transporte rodoviário de cargas, e não dos gerenciadores de warehouse, e muito menos de profissionais travestidos de consultores na área de logística.

Termo incorreto



José Roberto Aliprandi, gerente de filial da Gtech - Transportes e Logística (Fone: 11 3760.9000), diz não saber se o termo correto é banalização. “Talvez no sentido de tornar-se um termo comum a ser usado por todos, sim! No sentido de sua vulgarização, não creio.”

De acordo com ele, os conceitos e aplicação da logística no Brasil começaram a ser disseminados nos anos 80, com a chegada de roteirizadores - mais especificamente com o Truck’s e o Roadshow. As empresas com grandes frotas próprias buscavam um modelo matemático para otimização de tempo de distribuição e redução de seus custos com entregas.

Ainda segundo Aliprandi, a “logística de distribuição” surgiu, então, com modelos lógicos, porém de difícil aplicabilidade, uma vez que interesses comerciais sempre se sobrepujam a estas lógicas.

“Simplificando, esta aplicação passou simplesmente a denominar-se logística, e aqui já surgem os primeiros sentimentos de vulgarização do termo logística. Até então, tal denominação estava apenas dentro das indústrias, onde os ‘experts’ da logística eram os engenheiros que faziam a gestão das linhas de produção. Porém, o movimento veio atropelando o mercado e acabou sufocando/abafando esta minoria que se sentia ofendida. Mas a logística tinha que evoluir e apenas modelos de roteirização idealizando menores trajetos, tempos e custos passaram a identificar a necessidade de uma boa expedição, de um recebimento eficaz, de compras programadas, de reduções de estoques, etc. Surgiram aí os estudos de gestão de estoque e armazéns - a logística de armazenagem, que num determinado momento passou a ser chamada, também, de logística, simplesmente.”

O gerente de filial da Gtech diz que, para contentar a todos, o conceito da cadeia logística

passou a valorizar o todo - porém, em cada momento desta cadeia, os participantes julgam-se operadores logísticos e procuram aproveitar-se do tema.

“É comum escutarmos: ‘para ser um operador logístico basta ter um caminhão e escrever na carroceria ‘operador logístico’, ou ainda basta ter um galpão e/ou armazém e se identificar como ‘operador logístico’, e é bem isto que acontece: se você entrar num site de empregos (nestes que dizem ter milhares de vagas) e analisar os anúncios para gerente de logística, por exemplo, encontrará vagas com salários variando de R\$ 600,00 a R\$10.000 mensais - dá para sentir o que acontece? E não é pela amplitude do conceito, não! É pela banalização, tornando o conceito de logística ‘comum a todos estes processos’”.

Aliprandi alerta que isto se tornou tão comum que o próprio operador logístico passa a ter sua identificação prejudicada. Afinal, o que é ser um operador logístico?

Sobre os fatores e/ou as atitudes que levam à “banalização”, ele diz que podem ser resumidos exatamente nesta falta de conceitualização. E explica colocando várias perguntas.

Um operador logístico tem que atender as transferências e/ou coletas de produtos assumindo o transporte de recebimento? Se julgarmos que não, quem o fizer - sendo transportadora ou não, usando frota própria ou agregada, etc. - se julgará um operador logístico; um operador logístico tem que assumir a responsabilidade pela distribuição de seu cliente? Se não, é o mesmo conceito que o anterior; um operador logístico tem que possibilitar manuseios e transformações de produtos e/ou embalagens no armazém pela sua estrutura? Idem anteriores.

“Veja que na cadeia vamos criando a figura de diversos ‘operadores’ que, na verdade, passam a se identificar desta forma buscando novas oportunidades de mercado”, completa.

Por sua vez, Adolfo Pimentel Filho, diretor de desenvolvimento de negócios da Ryder Logística (Fone: 11 5644.9644), também argumenta que talvez o termo correto não seja banalização, mas sim um claro entendimento dos serviços que se espera de um provedor logístico! “Serviços que agreguem valor, que apresentem soluções de movimentação de materiais, seja de âmbito interno ou externo e que estejam presentes em todas as movimentações de materiais dentro da cadeia de produção e de distribuição. As soluções de movimentação em foco devem otimizar a utilização de recursos operacionais e prover visibilidade e controle de todos os eventos dentro de um processo de movimentação de materiais.”

Para Pimentel Filho, entre os fatores e/ou as atitudes que levam à “banalização” estão o entendimento ainda existente em boa parte das empresas usuárias de serviços logísticos de que terceirizar estes serviços é o mesmo que terceirizar mão-de-obra ou de que os ganhos de uma nova solução de transportes estejam relacionados somente aos gastos com fretes.

Superando fases

Por fim, Guilherme Santos Severino, business development manager da Menlo Worldwide Logística do Brasil (Fone: 11 3841.4444), acredita que já estamos superando esta fase.

“No passado recente, creio que esta ‘banalização’ de fato ocorreu e praticamente todas as empresas de logística, transportadores, armazéns gerais, courriers, consolidadores de carga, etc. passaram a se autodenominar operadores logísticos. No entanto, minha percepção é de que as empresas ‘tomadoras’ de serviço estão entendendo melhor o conceito e assim procedendo a uma ‘seleção natural’”.

Sobre os fatores e/ou as atitudes que levam à “banalização”, Severino afirma que basicamente é a falta de informação sobre o papel e as capacidades técnicas exigidas de um operador logístico.

Evitando a “banalização”

Sobre o que deveria ser feito para evitar/coibir esta “banalização”, os entrevistados desta matéria especial de *LogWeb* têm várias respostas.

Carvalho, da Binotto, aponta a instituição de cursos superiores específicos, uma maior disseminação dos conceitos logísticos e a regulamentação da atividade, tornando obrigatória a comprovação da atuação em mais de 50% dos segmentos logísticos, tais como movimentação, arma-



zenagem, projetos, etc. “Na verdade, a grande maioria dos grandes ‘operadores logísticos’ não passa de armazéns que fazem a guarda e a movimentação de produtos de seus clientes, vivendo de aluguel de espaço. Aqui começou a banalização, com um conceito deturpado”, completa Aliprandi, da Gtech.

“O primeiro ponto para evitar a banalização, no Brasil, da função do operador logístico é criar a ‘Regulamentação do Operador’, que hoje se utiliza de regulamentação dos Armazéns Gerais, elaborada em 1910 e reformulada em 1913, e que nada tem a ver com a figura do operador logístico, que nasceu na década de 80, aproximadamente. Outro ponto a ser trabalhado é a agregação destas empresas em uma Organização de Classe, Sindicato ou Entidades específicas que possam, de fato e de direito, ter representatividade junto ao mercado de atuação dos mesmos, pois isto é feito atualmente por uma série de Entidades Idôneas, que não os representam adequadamente e que aproveitaram como forma de alavancar sua participação política ou de representatividade dentro de um mercado com enormes perspectivas de crescimento.” A sugestão é de Argenton Junior, da Comfrio.

Para Severino, da Menlo Worldwide, há necessidade de informação. Os próprios operado-

res logísticos em alguns momentos “pecam” por não explicitarem bem seu papel, estrutura e capacidades. O mercado está aprendendo à medida que usa os serviços. De outro lado, os cursos de logística e seminários técnicos por todo país tomam para si parte desta responsabilidade para evitar/coibir esta “banalização”.

Ainda sobre esta pergunta, Pimentel Filho, da Ryder, diz que é preciso atuar fortemente junto às empresas usuárias de serviços e mostrar os reais propósitos de tais serviços e o tamanho das oportunidades existentes (análise de caso).

Mais otimista, Mira, do Mira Transportes, diz que já está sendo feita alguma coisa para expurgar a banalização. “Hoje há um número enorme de periódicos técnicos sobre o tema que têm, muito competentemente, divulgado o que, exatamente, significa logística.”

“O mercado irá se adequar naturalmente. Vivemos um momento de euforia que irá passar. Somente os verdadeiros PSL ficarão no mercado porque os compradores estão aprendendo, estudando, se preparando para comprar este tipo de serviço e a profissionalização regulará este mercado, definindo os nichos e os tipos de serviços que o mercado necessita”, completa Oliveira, da Starlog. ■

TECNOLOGIA DE ÚLTIMA GERAÇÃO.

Empilhadeiras

Linde quadruplica vendas de empilhadeiras em 2005



A Linde – empresa alemã voltada para a fabricação e comercialização de empilhadeiras – está comemorando o desempenho obtido em 2005 no Brasil: as vendas foram quatro vezes maiores do que em 2004.

“A comercialização de equipamentos nacionais, iniciada em agosto de 2004, foi o grande responsável por esse volume. O crescimento na venda de produtos fabricados no Brasil pouco depois de a empresa comemorar um ano de nacionalização de alguns equipamentos foi sete vezes maior. Isso faz com que a empresa encerrasse o ano com um faturamento líquido de R\$ 35 milhões, R\$ 15 milhões acima do registrado em 2004”, explica Christopher Dühnen, diretor comercial da Linde no Brasil.

Ele também não descarta os equipamentos importados como outra grande alternativa de crescimento da Linde em 2006 – ano em que a previsão de faturamento é de R\$ 50 milhões. “A baixa do dólar e do euro está possibilitando trazer empilhadeiras alemãs a custos bastante competitivos, muitas vezes até menores do que outros equipamentos nacionais”, acrescenta Dühnen.

O diretor comercial também destaca que, além de cinco modelos de empilhadeiras fabricados no Brasil, a Linde lançou um “revolucionário” produto em 2005, considerado “misto”, ou seja, importado da Alemanha e montado no Brasil. “É a H20T, primeira empilhadeira a combustão da empresa totalmente montada no país e especialmente adaptada às neces-

sidades do mercado brasileiro, que pede equipamentos mais versáteis devido às características dos galpões de armazenagem nacionais, que são mais horizontais, com corredores estreitos”, acrescenta Dühnen.

Ainda de acordo com o diretor comercial da Linde, com a nacionalização as empilhadeiras ficaram até 50% mais baratas, a manutenção ficou mais rápida e eficiente e a Linde teve a possibilidade de recorrer ao Finame para oferecer financiamento de seus equipamentos.

“As empilhadeiras nacionais estão sendo produzidas pela Empilhadeiras Sul Americanas, com sede no Rio de Janeiro, RJ. Com isso, a Linde passa também a fornecer seus produtos para toda a América Latina, principalmente para o Mercosul”, completa. ■

Rio de Janeiro

Casa Show investe em treinamento de empresas de logística

Considerada a maior revendedora de materiais de construção do Rio de Janeiro, segundo a ANAMACO - Associação Nacional dos Construtores de Material de Construção, a Casa Show (Fone: 21 2651.9222) avaliou e treinou - nas áreas de apresentação da equipe, índice de reclamação, pontualidade e retorno de carga - todas as empresas de logística terceirizadas. Com 20 anos de mercado, a Casa Show oferece 45 mil itens, distribuídos em oito lojas localizadas na Barra da Tijuca, São João de Meriti, Campo Grande, Santa Cruz, Freguesia, Tijuca, Ilha do Governador e Bairro de Fátima.

Depois do processo de treinamento, que foi realizado durante todo o ano de 2004 e de avaliação, em 2005, a Casa Show entregou em dezembro último o Prêmio de Excelência de Entrega 2005 à Rio Logística e Transportes. Segundo Gustavo Quintiliano, gerente de logística da rede, com os treinamentos, a rede diminuiu pela metade o retorno de cargas à garagem, atualmente em 1%; em 35% o índice de reclamações via SAC; e em 85% os atrasos de saída dos 40 caminhões que atendem à rede.

Agenda Fevereiro

Ferramentas Avançadas de Excel Aplicadas à Logística

Período: 1 de fevereiro
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: Cebrallog

Informações:
www.cebrallog.com/agenda.php
lognet@cebrallog.com
Fone: (19) 3289.4181

Sistemas e Técnicas de Armazenamento e Movimentação de Materiais

Período: 4 de fevereiro
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro Consultoria e Treinamento

Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Curso de Especialização em Logística

Período: Início 6 de fevereiro (duração 18 meses)
Local: São Paulo – SP
Realização: Vanzolini

Informações:
www.vanzolini.org.br
cursos@vanzolini.org.br
Fone: (11) 3814.7366

Logística Empresarial

Período: 6 e 7 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal

Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Gestão Comercial para Empresas de Transporte e Logística

Período: 7 a 9 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP

Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

Compras e Suprimentos, Previsão de Demanda, Planejamento de Inventário – Logística

Período: 10 de fevereiro
Local: Belo Horizonte – MG
Realização: Cebrallog

Informações:
www.cebrallog.com/agenda.php
lognet@cebrallog.com
Fone: (19) 3289.4181

Inspecões e Reparos de Contêineres Marítimos

Período: 10 a 18 de fevereiro
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: Trainmar

Informações:
www.trainmar.com.br
trainmar@trainmar.com.br
Fone: (13) 9124.9965

CHEGOU A FEIRA QUE VOCÊ MAIS ESPERAVA.

Prepare-se para transportar novos negócios para sua empresa.

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

WWW.FTLBRASIL.COM.BR



congresso internacional



cases



exposições



seminários técnicos



Realização:
Meira Ramos
eventos e feiras de negócios

Associado:
RECIFE

Patrocínio:
Banco do Nordeste
O nosso negócio é a desenvolvimento

RAMOS
TRANSPORTES

Apoio:
SETCEPE
SINDICATO DAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE CARGAS DO ESTADO DE PERNAMBUCO

ABMIL

FelPexan

ASLOG

GE PE

anfir

ABR

ANTF

ABR

LogWeb

ABR

LogWeb

Informações: Rua Manoel Bezerra, 61 • Madalena • Recife • PE • Fone 81 3236.5336 • comercial@ftlbrasil.com.br



Organização e Gestão de Armazéns – Almoxarifados

Período: 11 de fevereiro
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro Consultoria e Treinamento
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Como Preparar e Realizar um Inventário com Sucesso

Período: 13 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Avançado de Seguros no Transporte Terrestre

Período: 14 e 15 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

Logística Básica

Período: 15 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

4º Workshop de Treinamento

Período: 16 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

Formação de Supervisores e Coordenadores de Logística

Período: 21 de fevereiro
Local: Campinas – SP
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com/agenda.php
lognet@cebralog.com
Fone: (19) 3289.4181

No portal www.logweb.com.br, em “Agenda”, estão informações completas sobre os diversos eventos do setor a serem realizados durante o ano de 2006.

Logística Internacional

Deutsche Post World Net conclui aquisição da Exel

O Deutsche Post World Net anunciou a aquisição da empresa britânica de logística Exel plc, tornando-se a maior empresa global de frete marítimo, frete aéreo e logística terceirizada. A combinação das duas empresas cria um grupo com cerca de 500 mil pessoas e cerca de 55 bilhões de euros em vendas anuais.

“A aquisição marca um passo histórico para o Deutsche Post World Net. Reunindo essas duas organizações, estamos criando a maior empresa de logística do mundo. O nosso Grupo definirá as tendências futuras nos ramos de agenciamento e cadeia de suprimento, e poderemos atender ainda melhor às necessidades globais dos nossos clientes”, afirmou Klaus Zumwinkel, executivo-chefe do Deutsche Post. “Agora, nossa maior prioridade é combinar a DHL Logistics e a Exel de maneira rápida e eficiente”.

A estrutura futura da divisão ampliada de logística do Deutsche Post World Net já foi confirmada e

os cargos da alta administração já foram preenchidos. John Allan, executivo-chefe da Exel, comandará a divisão combinada, que empregará cerca de 150 mil funcionários, terá sede em Bracknell (nas proximidades de Londres), atuará sob a marca DHL e utilizará as cores vermelha e amarela.

Após a fusão, a DHL contará com duas marcas na área de logística: DHL Exel Supply Chain e DHL Global Forwarding. A mudança dos nomes terá início no primeiro trimestre de 2006.

Espera-se que a fusão entre a DHL Logistics e a Exel leve entre dois e três anos, com o principal sendo concluído nos primeiros 12 meses. Estima-se que a transação aumente modestamente os lucros do grupo em 2006, sem contar os custos de alinhamento. No segundo ano, a transação aumentará gradativamente os lucros, incluindo despesas. O Grupo espera atingir sinergias anuais brutas de custos na casa dos 220 milhões até 2008. ■



Logística Reversa

Sorepla incentiva consumidor a reciclar embalagens usadas

Com o slogan “Uma atitude simples que faz bem para o meio ambiente e também para o seu bolso!”, a campanha mantida pela Sorepla (Fone: 11 4156-5258), na cidade de São Paulo, SP, tem por objetivo incentivar um hábito saudável entre os consumidores: levar embalagens usadas para reciclagem.

“As pessoas vão ao mercado só para comprar produtos, mas podem aproveitar essa ocasião para também levar suas embalagens descartadas. Com essa finalidade instalamos máquinas de coleta seletiva de embalagens de PET e latinhas de alumínio em 19 lojas da rede de hipermercados Extra – através do telefone 0800 115 060 é possível informar-se sobre as lojas com máquinas da Sorepla. A vantagem é que ao depositar suas embalagens nesses equipamentos, o consumidor ganha, em troca, vales-desconto para usar em suas compras. Cada embalagem PET vale R\$ 0,02 e a lata de alumínio R\$ 0,03”, informa Paulo Sequeira, responsável pelo Departamento de Marketing da Sorepla.

Nos últimos dois anos, a Sorepla coletou por meio de suas máquinas instaladas em 19 lojas da rede de hipermercados Extra – os equipamentos são importados dos Estados Unidos – cerca de 70 toneladas de plástico e outras quase 60 toneladas de alumínio.

“A coleta seletiva e a reciclagem são causas que têm a simpatia dos brasileiros, mas é preciso dar facilidades e incentivos para o cidadão fazer a sua parte. Nossa empresa atende a esses anseios, pois o supermercado é o local ideal para a devolução das embalagens dos produtos que ali foram comprados, além de que essa simples atitude vale dinheiro para o consumidor, um apelo tão importante quanto os produtos em oferta que ele vai encontrar nas gôndolas”, completa Sequeira. ■



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

Especial



“O ano de 2005 para os fabricantes de pneus novos foi um ano que podemos considerar de desempenho médio, pois fechamos com um crescimento de produção da ordem de 3%, abaixo da expectativa inicial, de 5%. Apesar do crescimento da indústria automotiva e, também, da exportação, as vendas para o mercado de reposição caíram de forma importante, o que deve resultar numa redução das vendas, comparativamente a 2004, em torno de 3%. Atribuímos essa queda à penetração dos pneus usados importados, remoldados, e também ao aumento de importação de pneus chineses. As perspectivas para 2006 são de crescimento em torno de 4%. Deveremos ter a entrada em operação de alguns dos projetos de expansão das nossas associadas. Mas o cenário pode ser alterado caso as importações de pneus usados e de pneus chineses continuem a aumentar.”

Vilien Soares, diretor geral da ANIP - Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Fone: 11 5501.5500)



“Desde os anos 90 a Artama vem dedicando boa parte de sua engenharia às soluções de ergonomia, principalmente aplicada a mesas pantográficas, eliminando os danos ocupacionais (DORT ou LER). O ano 2005 foi um marco deste processo, quando a empresa completou uma ‘arrumação’ em sua fábrica e também um ciclo de projetos em soluções padronizadas para diferentes situações. Cada posto de trabalho traz sua carga lesiva (LER). No início, se pensava em solucionar tudo com uns 10 tipos de mesas. Agora, as variações são de centenas de mesas, cada qual adequada ao tipo de trabalho. Combinando esses movimentos com características de carga, velocidade, tamanho, proteção, tipo de acionamento, comando, bloqueios, prendedores e outros detalhes mais, dá uma idéia da vasta variação (e alcance) da tecnologia aplicada ao setor. Em 2006 pretendemos crescer novamente os 20%, com melhorias no processo e muito treinamento do pessoal, para fazer frente ao interminável desafio de soluções que o mercado vem exigindo, à medida que racionalidade, saúde ocupacional e competição são itens do momento.”

Oswaldo Pereira, diretor da Artama Metalmecânica (Fone: 47 3371.1880)

“Sobre 2005, podemos dividir o que aconteceu de bom e de ruim. De bom: havíamos projetado um crescimento de 30% no volume total de negócios, para 2005 sobre 2004, o que conseguimos atingir, trabalhando principalmente com equipamentos com maior valor agregado. De ruim: alta taxa de juros e falta de alternativas de financiamento, inclusive para capital de giro. Para a área de exportação, o vilão foi a baixa taxa de câmbio. Com relação às perspectivas da empresa em relação ao ano de 2006 é crescer outros 25% e lançar modelos de equipamentos ainda mais atualizados e competitivos.”

Edison Salgueiro Junior, diretor da Markesell - MKS Equipamentos Hidráulicos (Fone: 11 4789.3690)

Retrospectiva 2005 Perspectivas 2006: as análises de alguns profissionais do setor

Nesta matéria especial, profissionais dos mais variados segmentos do setor de logística fazem uma análise dos seus negócios durante o ano passado. E também falam sobre as perspectivas, na ótica de suas empresas e áreas de trabalho, para o ano de 2006.

“No geral, o ano de 2005 foi bom, mesmo com uma queda na atividade industrial e no agronegócio (em função da febre aftosa) no segundo semestre. Naquele ano surgiram novas oportunidades de negócios e também com a adoção da NINF-15 (norma internacional de medida fitossanitária) por parte União Européia e NAFTA observamos uma maior solicitação por projetos em papelão ondulado para substituição de embalagens e paletes de madeira. Nossa expectativa para 2006 é muito boa. Como nosso trabalho, principalmente na área de embalagens industriais, está orientado em desenvolver soluções de embalagem que otimizem a cadeia logística do cliente, sempre trabalhamos com bastante otimismo, já que a logística está em pleno desenvolvimento no país e há muitas oportunidades de melhoria no processo logístico das empresas, bem como oportunidade para desenvolvimento de novos conceitos de embalagem para este mercado. Para 2006, acredito que o uso do papelão ondulado deve crescer na exportação de produtos, em função das restrições fitossanitárias aplicadas às embalagens/paletes de madeira.”

Marcelo Perucci, especialista de produtos da Rigesa, Celuloses, Papel e Embalagens (Fone: 19 3869.9332)



“O ano de 2005 foi marcado por desafios. Após um primeiro trimestre muito bom, a empresa teve que lidar com a estagnação da economia e a queda no volume de vendas de nossos clientes, o que se refletiu em nossos negócios. Para superar esses obstáculos, a Cesa usou a criatividade e inovou. Como resultado, ganhamos novos clientes, renovamos parte de nossa frota, abrimos novas filiais e conseguimos a certificação do SASSMAQ. As conquistas são um indicativo de que 2006 será um ano ainda mais positivo, marcado por grande crescimento. Para tanto, algumas estratégias já estão sendo traçadas, como o investimento na distribuição urbana a partir dos Centros de Distribuição. A Cesa continuará apostando, também, em seu modelo de gestão, o SIGA, e no fortalecimento de sua marca. Com o suporte dessas ferramentas e a participação e o envolvimento de todos os colaboradores, conseguiremos nos destacar pela excelência do trabalho e respeito aos clientes.”

Max Gilbert Filho, diretor superintendente da Cesa Logística (Fone: 31 2191.3500)

“Para o nosso segmento, o ano de 2005 foi um ano bom, com um pequeno aquecimento do mercado de logística e movimentação de material causado por investimentos externos, especialmente no segundo semestre. O ponto negativo para nossa empresa que possui operações doméstica e internacional foi a flutuação do dólar, mais especificamente a queda do dólar, que acabou por reduzir a receita de exportação. O ano de 2006 é o ano de refinamento. Esperamos ajustar procedimentos internos para aperfeiçoar nossa balança (vendas domésticas vs. exportação), também é um ano de especulação e de algumas incertezas.”

Victor Cruz, gerente de vendas e marketing da MSI-Forks Garfos Industriais (Fone: 11 5181.8620)

“Para a área de equipamentos de movimentação de carga, o ano de 2005 foi similar a 2004, isto é, sem grandes novos investimentos, porém com um nível adequado de encomendas provenientes de adequações de instalações fabris existentes a novas linhas, aumento de capacidade produtiva e atendimento a exportação. Prevemos para o ano de 2006 um nível de atividade similar a 2005, porém com alguns problemas de demora nas tomadas de decisão devido a ser um ano eleitoral, e sem investimentos representativos.”

Thomas Ahlgrimm, diretor da Stahl Equipamentos Industriais (Fone: 11 4781.0266)



“No setor logístico tivemos vários fatores que contribuíram negativamente para os resultados operacionais, tais como tributação excessiva, reajustes nos preços dos combustíveis, elevado custo de manutenção dos veículos, etc. Um fato positivo neste ano foi que, apesar de todos os problemas enfrentados por este segmento da economia, boa parte das empresas realizaram investimentos em novas tecnologias de monitoramento/rastreamento, assim como no treinamento e profissionalização das equipes operacionais, fatores estes que são primordiais para que uma empresa permaneça atuante e competitiva. Para o ano de 2006 estamos projetando um crescimento real e estruturado na ordem de 10% na Receita Bruta, com um reflexo positivo na nossa lucratividade de aproximadamente 8%. Para que consigamos atingir estes objetivos estamos reformulando e implementando novos conceitos e procedimentos operacionais e comerciais, suportados por novas e mais modernas ferramentas sistêmicas, além de intensificação no treinamento e aprimoramento de nossa rede de colaboradores em todo o território nacional.”

Carlos Alberto Carvalho, gerente financeiro da Transfolha Transporte e Distribuição (Fone: 11 4133.8201)



“Em 2005 a Brasif Rental obteve um crescimento acima do esperado. Esse crescimento deveu-se a um aquecimento da economia nos três primeiros trimestres, a um maior foco de nossa empresa em determinados segmentos de mercado, como também ao aumento de nossa força de venda em São Paulo e à abertura de nossa filial no Sul do país. Grandes negócios foram fechados fazendo com que nossa frota crescesse 55% em unidades. Passamos de 870 para 1360 máquinas entre janeiro e dezembro de 2005. Outra razão para esse acentuado crescimento foi a tendência das grandes empresas que utilizam equipamentos na movimentação e armazenamento de suas cargas, optando cada vez mais em locar, ao invés de comprar e imobilizar equipamentos. Percebemos também que as empresas de locação que têm uma distribuição por trás, como é o nosso caso, vêm se destacando nesse competitivo mercado e atendendo a um tipo de cliente diferenciado, que necessita de equipamentos novos e um pronto atendimento que os Dealers têm melhores condições de oferecer. Para 2006 nossa estratégia é fazer ‘rodar’ a frota de máquinas, ou seja, vender os equipamentos seminovos, substituindo-os por equipamentos novos, garantindo assim o nosso grande diferencial em relação ao mercado, que é a utilização de máquinas no máximo com 24 meses de vida. Nossa expectativa é de um mercado ainda melhor e maior que o de 2005, principalmente no segmento construção, onde também atuamos, devido às eleições que ocorrerão neste ano.”

Mauricio Amaral, diretor da Brasif Rental (Fone: 0800 709 8000)



“2005 foi um ano bastante conturbado, com indefinições de mercado em função da política, e o mercado ficou quase o ano todo na expectativa do que iria acontecer. Na nossa área de sistemas, soluções de armazenagens e logística, foi um ano moderado, onde as ações dos clientes foram bastante profissionais e na ótica e busca de complementar suas ações com o que tinham disponível, buscando a criatividade e novas parcerias no mercado, que se manteve estável e com boas e novas perspectivas para 2006. Porém, a política travou várias ações e planejamentos de diversos segmentos e empresas no Brasil. Para 2006, as perspectivas são ótimas, pois existem muitos projetos que foram definidos em 2005 para sua realização em 2006. Vai haver uma revolução no conceito de armazenagem e soluções, onde a automação será o grande diferencial, dando uma dinâmica ao mercado e favorecendo principalmente as indústrias e operadores logísticos, bem como o setor varejista.”

Norberto Antônio Marcolin, diretor comercial da Brasil 550 (Fone: 54 453.7775)



“O ano de 2005 para a Nova Kabi teve um início difícil, devido ao reflexo do ano anterior, de poucos negócios, e, principalmente, em função a perda do nosso presidente, Walter Gratz,

em 19 de fevereiro, cujo nome era considerado por todos como um sinônimo de Nova Kabi. Em março, porém, com o fechamento de um grande negócio com o Grupo CCR para o fornecimento de dez guinchos-socorro superpesados do tipo “Rino” para a Nova Dutra e AutoBan, a escalada começou, se concretizando com o fechamento de outros negócios de vulto com a CVRD, Gerdau, Albras, Queiroz Galvão, Best Brasília, Mineração Jacobina, Lar Auto Reboque, Cosima, Fergumar e outros. Na área de produtos, cabe destacar a diversificação da linha de caçambas estacionárias, com o lançamento das caçambas-estacionárias-basculantes, próprias para serem operadas por empilhadeiras, podendo ser operadas, também, por poliguindaste e pontes rolantes, que tiveram uma grande aceitação nas indústrias de um modo geral, bem como as que descarregam pelo fundo. Outro fator importante foi a capacidade da empresa em desenvolver soluções personalizadas, a fim de resolver o problema de cada cliente, desenvolvendo ou adaptando equipamentos de nossa fabricação, conforme feito para o Grupo CCR, Cosima, Fergumar e outros. Com estas ações, a Nova Kabi no ano 2005 comemorou um aumento em seu faturamento de aproximadamente 96% com relação a 2004. Estamos muito otimistas para 2006, investindo em novos projetos de equipamentos que possam atender cada vez mais às exigências operacionais por parte dos nossos clientes.

Apesar da instabilidade e falta de credibilidade na política, a Nova Kabi busca o crescimento.”

Eduardo Simas dos Santos, vice-presidente da Kabi Indústria e Comércio – Nova Kabi
(Fone: 21 2481.3122)



“Fazendo uma análise de 2005, podemos afirmar que tivemos um resultado muito satisfatório e acreditamos que nosso

crescimento para este ano de 2006 será de 100%. Estamos projetando investimentos significativos para nosso novo pólo fabril, para onde mudamos recentemente, ocupando uma área de total de 110.000m2. Ali estaremos verticalizando nossa produção, desde a grande expansão que fizemos em nossa metalúrgica para fabricação das estruturas até a enorme capacidade que temos agora para confecção das nossas lonas vinílicas. 2006 será com certeza um ano muito promissor e de grandes conquistas.”

Rubens Sarafian, diretor comercial da Top Flex Comércio e Serviços
(Fone: 11 3209-8187)



“O ano de 2005 foi excelente para a Somov. Tivemos um crescimento de vendas de 30% em relação a 2004 no total da empresa, e na prestação de serviços de locação e operação, que é o nosso

foco estratégico, crescemos 59%. Ultrapassamos a marca de 1000 equipamentos na nossa frota de locação, que era um dos grandes objetivos do ano. Expandimos nossos contratos de locação e operação para todo o Brasil e já contamos com clientes desde o Rio Grande do Sul até Manaus. Temos atualmente uma das maiores equipes de operadores de empilhadeiras do Brasil, 650 colaboradores treinados e certificados. O dólar desvalorizado contribuiu para preços menores de venda e um maior volume em termos de unidades vendidas. Mas, ao mesmo tempo, os setores exportadores que vinham muito forte desaqueceram um pouco. Pelo lado ruim, tivemos ainda a falta de equipamentos suficientes para crescer ainda mais, pois a demanda esteve sempre acima da nossa disponibilidade. Principalmente no que se refere a produtos importados que, devido ao aquecimento forte da economia mundial, tiveram prazos de entrega muito dilatados, de 4 a 8 meses dependendo do modelo de equipamento. Com a crise política muitas decisões de compra foram adiadas no meio do ano e mais para o final do ano tivemos problemas em atender aos pedidos que começaram a ser liberados pelas empresas, quando notaram que a crise não estava afetando significativamente a economia do país. A expectativa é de um 2006 igual a 2005 em termos de crescimento de vendas totais, ou seja, mais 30% em relação a 2005 e crescimento de 40% em locação. Acreditamos que o mercado de empilhadeiras do Brasil cresça aproximadamente 5% em relação a 2005 e, portanto, nosso objetivo é de aumentar significativamente nossa participação no mercado. Estamos muito entusiasmados com o lançamento

da nova linha de empilhadeiras a combustão interna Fortis na Hyster, que já começamos a entregar. Como grande desafio vemos a capacitação e o treinamento de profissionais para sustentar nosso crescimento acentuado.”

José Germano Costa Silveira, diretor-presidente da Somov
(Fone: 11 3718.5090)



“Embora nos seus primeiros meses 2005 nos dava uma tendência otimista para o setor de operação logística, terminou de forma atípica e com resultados operacionais bem abaixo daquelas metas com as quais iniciamos o ano. Isto se deveu a uma série de fatos e situações que foram criadas, principalmente no segundo semestre (febre aftosa – setor bovino, risco da gripe aviária no setor de avicultura, greve do SIF – para setores de exportação, manutenção das altas taxas de juros, inviabilizando novos investimentos no setor). O lado bom desta situação é que obrigou as empresas a reverem seus procedimentos, políticas de comercialização, fidelização dos seus clientes-chaves, bem como uma busca intensa da profissionalização de suas equipes, fato este que vem trazer às empresas vantagens competitivas junto ao mercado em que atua. Já 2006, por se tratar de um ano eleitoral, o que se espera é uma maior atividade econômica, empenho governamental em resolver problemas de barreiras comerciais para nossos produtos (vide exemplo da carne bovina) e uma retomada no crescimento do setor de agronegócios, o que possibilitará às empresas do setor logístico restabelecer suas metas e seus projetos de crescimento, o que poderá gerar maior atividade no segmento e, conseqüentemente, a geração de novos empregos e novos investimentos, assim como uma perspectiva de melhor rentabilidade para a atividade logística.”

Ozoni Argenton Jr., diretor-superintendente da Comfrio Soluções Logísticas
(Fone: 17 3344.7777)



“O ano de 2005 será lembrado pelos fabricantes de empilhadeiras como um excelente ano. O mercado de máquinas e equipamentos para movimentação cresceu muito, rompendo pela primeira vez a marca das 8000 máquinas vendidas. Existe ainda uma demanda reprimida muito forte no Brasil, devido aos juros altos e à falta de capital, e em 2005 os fabricantes nacionais sofreram bastante com a valorização do real. Além disto, os problemas políticos criaram muita insegurança aos empresários, que em alguns casos postergaram seus investimentos. Acreditamos que o mercado de 2006 será igual ao de 2005. Há espaço para o crescimento, principalmente se os juros abaixarem, porém por se tratar de um ano eleitoral, estamos sendo conservadores nas nossas expectativas.”

Frank Bender, diretor-presidente da Still/ESA
(Fone: 11 4066.8100)



“2005 foi um ano com um resultado altamente satisfatório. A baixa do dólar e o ótimo relacionamento com a fábrica fizeram com que nossos preços ficassem bastante competitivos e, se compararmos o ano de 2005 com o ano de 2004, dobramos o número de empilhadeiras vendidas e quase que quadruplicamos o número de retroescavadeiras vendidas. Com relação à terceirização, nosso principal negócio, no ano de 2005 mantivemos nossos principais contratos de prestação de serviços de movimentação de materiais, incluindo empresas como Coca-Cola, Unilever, Thyssen Krupp, Cummins, Campari, Electrolux, Belgó, Kraft e GM, entre outras, e ainda montamos parceria com outros clientes também de grande porte, como Yoki e Leroy Merlin. O ano de 2005 é considerado como um divisor de águas para nossa empresa, na qual, de acordo com os números, o otimismo é marca

registrada daqui em diante. O ano de 2006 promete e estamos muito otimistas para que nossos números dobrem com relação ao ano de 2005. Existem negociações em andamento de empresas que já são nossas parceiras e que pretendem aumentar o número de equipamentos em suas frotas. Além disso, 2006 é ano eleitoral e, com a liberação de verba para as prefeituras, temos grandes possibilidades de ganhar muitos editais”.

Fábio Italo Barbagallo, gerente de vendas Komatsu, Lark Máquinas e Equipamentos
(Fone: 11 5681.3521)



“Para a Vantine Solutions, consideramos que em 2005 tivemos um desempenho acima da expectativa, não obstante o pequeno crescimento do Produto Interno

Bruto. De uma forma geral, a atividade de consultoria em logística vem crescendo de importância, uma vez que as empresas, hoje, têm clareza sobre a importância da eficácia da logística em seus negócios. Também estão descobrindo que, ao lado de marketing e finanças, a contratação de empresa com ‘expertise’ da Vantine é o caminho mais rápido para obtenção do sucesso. Não podemos apontar nenhum fato classificado ruim para a nossa empresa, pois tivemos um índice de aproveitamento de propostas aprovadas excepcional. 2006 é um ano atípico com a sazonalidade quadrienal (4 em 4 anos) da ocorrência simultânea de eleição presidencial e Copa do Mundo. Com relação ao primeiro fato percebemos que nosso país está definitivamente maduro para que não existam surpresas políticas e econômicas durante a sucessão presidencial, até porque não existe mais o ‘efeito surpresa’ do então candidato Lula em 2002. Quanto à Copa do Mundo, esperamos um crescimento da indústria e comércio de produtos diretamente ligados com o evento, o que será bom para o desempenho do ano.”

J. G. Vantine, presidente da Vantine Solutions
(Fone: 11 3151.6090)

NOVA LINHA HYSTER: NA PONTA DOS DEDOS.

Distribuição

Ink&Toner também oferece serviço de entrega de cartuchos

Uma das maiores reconcondicionadoras de cartuchos para impressoras e copiadoras do Brasil - sendo considerada a única no País a ter seus cartuchos aprovados pelo Instituto Mauá de Tecnologia e uma das primeiras a receber o Selo de Qualidade da Abreci (Associação de Reconcondicionadores de Cartuchos para Impressoras) -, a Ink&Toner (Fone: 11 3676.0222), ao ampliar seu leque de clientes em vários estados do País, implantou uma nova estrutura de atendimento na entrega de seus produtos: o Ink&Toner Log.

Iniciado a partir da solicitação de remanufatura de cartuchos, o Ink&Toner Log é um processo logístico, realizado em parceria com a Braspress, que possibilita a estocagem desses materiais após a realização do serviço e a entrega diretamente nas filiais,



conforme orientação da matriz da empresa solicitante.

Segundo informações da Ink&Toner, esse trabalho é um grande diferencial nos negócios da empresa que tem funcionado muito bem com grandes companhias que centralizam sua administração e área financeira em uma cidade e são responsáveis pela distribuição de materiais para suas filiais. ■

Logística no Nordeste

Compare atua no sertão de Pernambuco

Tendo comemorado seu primeiro aniversário em novembro último, a Compare Logística (Fone: 87 3877.4000) está sediada em Floresta, cidade a 450 km de Recife, no sertão Nordestino.

A empresa trabalha com um sistema de atacado, marcas diferentes e com uma área de distribuidores exclusivos - Sandálias Dupé, Arisco, Kimberly Clack Muriel (cosmético), e todo o atendimento operacional é feito nesta unidade. “São aproximadamente 75 vendedores para os estados da Bahia, Alagoas, Pernambuco (onde há o maior foco de vendas, abrangendo todas as cidades do interior do Estado), Paraíba, Piauí (algumas cidades) e Maranhão (algumas cidades)”, explica o diretor da Compare, Heraldo Menezes.

Ele também destaca que a unidade conta com 7.200 m² de área de armazenamento, dos quais 1.800 m² são destinados à movimentação física “o que deu bastante mobilidade à logística da empresa. Entre recebimento e expedição trabalha-se com 15 carretas e 25 trucks diariamente, necessitando-se deste espaço. São 8.000 posições de endereço porta-paletes, e hoje temos cadastrados em torno de 4.000 itens movimentados”, informa Menezes.

Ele também destaca que está em fase de implantação o sistema WMS (endereçoamento) dentro do armazém, juntamente com o programa MDLog. “Este é um projeto pioneiro para a região”, completa. ■



Rápidas

Rapidão Cometa investe na Bahia



O Rapidão Cometa mudou o endereço da filial de Feira de Santana, BA. A partir de agora, a empresa passa a funcionar dentro de um espaço de 2,5 mil metros quadrados de área construída do Centro de Logística Subaé (Celog) - um empreendimento privado voltado para operações de transportes de cargas e logística. O novo terminal é seis vezes maior que o anterior, gerando bons resultados para os clientes daquela região, em especial os calçadistas e os de produtos farmacêuticos. Com a mudança, o número de docas passou para 22, todas possibilitando a operação em sistema cross docking. O pé direito do armazém é de 9 metros. Fone: 75 3624.4988

acesse: www.easytec.ind.br

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

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

DESENVOLVEMOS PROJETOS, CONSULTE-NOS. ATENDIMENTO DIFERENCIADO.

Easytec

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

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

LINHA SL350:

LINHA MP350:

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

CLARK	CHAVE FRENTE RÉ	CURTIS
AMEISE	TOYOTA	SKAN CARER

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

Armazenagem frigorificada

Arfrio implanta coletores de dados por RF da Sisplan

A Arfrio (Fone: 11 5505.6002), especializada em armazenagem e distribuição de cargas frigorificadas, tendo, entre seus clientes, grandes empresas de alimentos, nacionais e multinacionais, acaba de instalar coletores de dados por radiofrequência para agilização de suas rotinas de trabalho.

Cliente da Sisplan Processamento de Dados (Fone: 11 4221-1844) há mais de cinco anos, a Arfrio já utiliza o Sifrigio, WMS específico para o gerenciamento de armazéns frigorificados, que dispõe de módulo para atendimento das exigências do Serviço de Inspeção Federal - SIF, em suas cinco unidades.

“Com a introdução dos coletores de dados por radiofrequência e sua integração ao software de gerenciamento, os processos ganham maior agilidade, segurança e confiabilidade. Os novos equipamentos estão sendo utilizados para o controle de entrada e saída da carga desde os depósitos dos clientes até seu embarque para o destino final. Todo o processo de integração dos coletores ao WMS foi desenvolvido e implantado pela Sisplan”, explica Mário Bartolleti Jr., diretor da empresa.

Atuando no mercado brasileiro há mais de 50 anos, a Arfrio possui unidades nos Estados de São Paulo (Barueri e Santos), Santa Catarina (Itajaí e São Francisco do Sul) e Rio de Janeiro (Queimados).

Automação

Mobimix® lança software RFID para cadeia logística

O Autolog, software da Techwork comercializado pela Mobimix® (Fone: 11 2176.3500), acaba de ganhar o módulo RFID.

O software integrado para coleta de dados via radiofrequência e código de barras agrega valor à nova solução – que permite o controle e a automatização de todo o processo logístico, desde o fornecimento de matéria-prima, organização de estoque, coleta e envio de informações em campo, até a chegada do produto nas mãos do consumidor final.

Segundo Halley Takano, diretor de desenvolvimento de negócios da Mobimix®, o novo módulo integra todos os sistemas de RFID - tags, smart labels e leitores - a todos os produtos da linha de soluções Autolog – disponíveis em seis versões diferentes – e pode ser adquirido separadamente para complementar os atuais sistemas já implementados e em funcionamento.

Além disso, de acordo com Takano, “com o acréscimo de um novo módulo ao Autolog, a solução se torna ainda mais flexível, oferecendo ao usuário mais opções de tecnologias para que ele decida qual delas



melhor se adapta em cada fase de sua rotina de trabalho.”

As expectativas da Mobimix® com o Autolog RFID são positivas. “Até o final do primeiro semestre de 2006 pretendemos finalizar seis projetos com o uso do novo módulo. Esse é um número que esperamos que cresça gradativamente. Além disso, é importante destacar que a Mobimix®, que é certificada em RFID por alguns dos fornecedores da tecnologia no mercado (como Intermec, Symbol e Zebra), também irá assessorar seus clientes, diagnosticando em quais etapas da sua rotina de trabalho o uso do RFID será melhor aproveitado”, completa Takano. ■

Logística

Grupo Luft desenvolve projeto para a Riopol

O Grupo Luft (www.luft.com.br), empresa de logística que atua nas áreas de agribusiness, saúde, alimentação, cultura, lazer, entretenimento e combustíveis, desenvolveu um projeto de logística para transportar 80% do volume total da produção de polietilenos da Riopol, de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro, para os clientes da empresa em São Paulo e no Rio de Janeiro. O atendimento também se estende os mercados externos, através dos portos do Rio ou de Sepetiba.

Para o projeto, a Luft contou com a parceria das montadoras

Daimler Chrysler e da Facchini para viabilizar a operação diferenciada às companhias atendidas pela Riopol, adquirindo 80 veículos novos, 100% rastreados e padronizados com a marca do novo cliente, especialmente desenvolvidos para essa operação.

“Estamos contribuindo também no desenvolvimento de sistemas de logística orientados para os clientes da Riopol, visando ampliar esse projeto em nossa parceria de longo prazo, aplicando serviços que agregam valor aos produtos de nosso mais novo cliente”, completa Mario Mendonça, diretor executivo do Grupo Luft. ■



CHEGOU!
JÁ ESTÁ NO DISTRIBUIDOR HYSTER
À SUA DISPOSIÇÃO.

Rápidas

Jornal e Portal Logweb têm novo representante no Rio de Janeiro

O Jornal e o Portal Logweb estão com novo representante no Rio de Janeiro. É a Perfil Corp., que terá o importante papel de melhorar a comunicação entre o Jornal e o Portal com seus clientes do Rio e Grande Rio de Janeiro em 2006. “Mais um passo foi dado pela Perfil na busca do diferencial no atendimento aos seus parceiros/clientes. O crescimento visa não apenas a conquistas dos prospects, mas, principalmente, a qualidade do atendimento e no pós-venda aos clientes mais antigos. Estamos agora também no Rio de Janeiro, a nossa ponte São Paulo-Rio faz parte de um planejamento estabelecido em 2004 e que efetivamos neste ano de 2006. Estamos num dos eixos mas produtivos e importantes do mercado nacional e este é apenas o início da expansão da Perfil. Embora atendamos em todo o território nacional, não podíamos ficar fora da capital carioca com o nosso espaço próprio”, afirma Paulo J. Pinheiro, diretor da Perfil. Anote:

Perfil Corp.
Rio de Janeiro
Rua Evaristo da Veiga, 35 -
sala 602 - Centro
Rio de Janeiro - RJ
Cep.: 20031-040
Tel.: 21 2240.0321 -
Cel - (21) 8862.0504
e-mail: comercial@perfilcorp.com.br
site: www.perfilcorp.com.br

Officer fecha contrato com Penske

A Officer, distribuidora de produtos de informática com 20 anos de experiência e atuação em todo o país, e a Penske Logistics assinaram um contrato para armazenagem e operação logística dos produtos com que a distribuidora trabalha. A Penske reservou uma área de 6.000 m2 em seu armazém, localizado em Barueri, na Grande São Paulo, na qual estarão dispostos os mais de 12 mil dos produtos da Officer. Fones: 11 5014.2000 (Officer) e 11 3179.0624 (Penske)

NA PONTA D



TECNOLOGIA DE ÚLTIMA GERAÇÃO.

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

BRASIF
www.brasilmaquinas.com.br
DF-ES-GO-MG-RJ-TO

DCDN
www.dcdn.com.br
AL-CE-PB-PE-RN

J. MALUCELLI
www.jmalucelli.com.br
PR

MARCOS MARCELINO
www.marcosmarcelino.com.br
AP-MA-PA-PI

OS DEDOS.



www.hyster.com.br

HYSTER

sinônimo de empilhadeira em qualquer lugar do mundo

PONTES
www.pontesd.com.br
RS-SC

SOMOV
www.somov.com.br
SP - Capital e Interior

SOMOV
www.somov.com.br
AC-AM-MS-MT-RO-RR

TECHNICO
www.technico.com.br
BA-SE

Supply Chain Management

Surgimento dos APS

A sigla APS - Advanced Planning Systems representa uma categoria de softwares especializados em planejamento avançado. Podem se integrar com sistemas de manufatura do tipo ERP ou com soluções avançadas de gestão do supply chain. Como característica principal, estes softwares buscam otimizar o resultado da empresa através do melhor seqüenciamento de produção, levando em consideração todas as restrições inerentes à manufatura, que incluem: disponibilidade de equipamentos, de recursos humanos, ferramentais, movimentação, seqüências de entrada nos equipamentos e outros.

A introdução dos APS marca a mudança mais significativa nos sistemas de manufatura desde o advento do MRP, há mais de 20 anos. O MRP permitiu que as empresas diminuíssem os esforços e os problemas com o ressuprimento de matéria-prima, agregando uma importante mudança conceitual: o cálculo da necessidade de materiais passou a ser executado com base na necessidade futura, e não no histórico de utilizações passadas. Porém, mesmo com a evolução tecnológica neste período, muitos problemas continuaram gerando ineficiências na programação da produção e conseqüentes desperdícios, os quais o APS vem ajudar a resolver, por exemplo:

APS indicam prazos de entrega com segurança para os clientes. Devido à utilização da alta tecnologia de processamento e da abordagem de capacidade finita dos recursos, com a visão das restrições de manufatura, os APS conseguem controlar melhor o programa de produção, revisando-o constantemente e sabendo com antecedência quais produtos serão produzidos e quando, gerando maior flexibilidade e podendo dar prazos factíveis para os clientes.

Nas próximas edições abordaremos outros benefícios que podemos atingir com os sistemas APS.

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

Transporte Marítimo

Portos do Paraná batem recorde na Receita Cambial

Os Portos do Paraná foram os responsáveis por mais de 91% da Receita Cambial gerada em 2005 no Estado. Dos US\$ 10.022.668.933 gerados no ano passado, os terminais portuários tiveram participação de US\$ 9.158.706.121. Em relação à participação na Receita Cambial brasileira, os Portos do Paraná mantiveram índices positivos, com 7,74% do total das exportações do país realizadas em 2005.

Estes números, divulgados pelo Ministério do Desenvolvimento, mostram como as operações portuárias comportaram-se em 2005. Entre janeiro e dezembro do ano passado, as exportações tiveram um aumento de 8% em relação ao volume registrado em 2004, que foi de R\$ 8,4 bilhões.

Segundo o Superintendente da Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina (APPA), Eduardo



Requião, os dados refletem o crescimento da atividade portuária, baseada, principalmente, na diversificação das mercadorias movimentadas e na progressão dos valores agregados dos produtos. “Apesar da quebra da safra de soja e do baixo valor de comercialização no mercado externo, tivemos resultados

excelentes na exportação do grão, registrando aumento de 2,8%, o segundo melhor resultado dos últimos 20 anos. As mercadorias industrializadas e semimanufaturadas também tiveram ótima performance com crescimento de 12%, com a marca histórica de 7,5 milhões de toneladas embarcadas e os gra-

néis líquidos que obtiveram incremento de 3%, com destaque para a exportação de óleo vegetal”, diz o superintendente.

Outro dado destacado por Requião diz respeito aos volumes de produtos movimentados. As 17,5 milhões de toneladas exportadas em 2005 pelo Paraná foram totalmente embarcadas via terminais paranaenses, que tiveram sua participação nas exportações ampliada, em virtude das cargas advindas de outros estados e países.

As mercadorias que mais contribuíram para o novo recorde na Receita Cambial no Porto foram: cargas congeladas, soja em grão, farelos, veículos, madeira e óleos vegetais.

Em 2005, os Portos do Paraná receberam 2.342 navios, contra 2.204 em 2004. As exportações de veículos alcançaram índice positivo de 103% no comparativo 2004/2005. Foram embarcados em 2005, 107.188 unidades, contra 52.758 em 2004. O contrato firmado entre a Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina (APPA), a armadora Grimaldi e a Volkswagen garantirá, até 2006, a exportação de 140 mil unidades. ■

Automação

Markem instala três codificadoras a laser para a Nestlé/Purina

A Markem Brasil (Fone: 0 800 13 20 20), fornecedora de equipamentos de marcação e codificação, instalou em dezembro último três codificadoras a laser da linha SmartLase 110 nas fábricas da Nestlé/Purina em Camacua, RS, e Ribeirão Preto, SP. Os novos equipamentos estão sendo utilizados para codi-

ficar as embalagens plásticas flexíveis de pet food da marca Purina.

Segundo Paulo Afonso Ribeiro, gerente comercial da Markem, “o laser faz uma marcação indelével, sem afetar as propriedades barreiras da embalagem, o que é fundamental em um produto tão higroscópico como ração animal.”

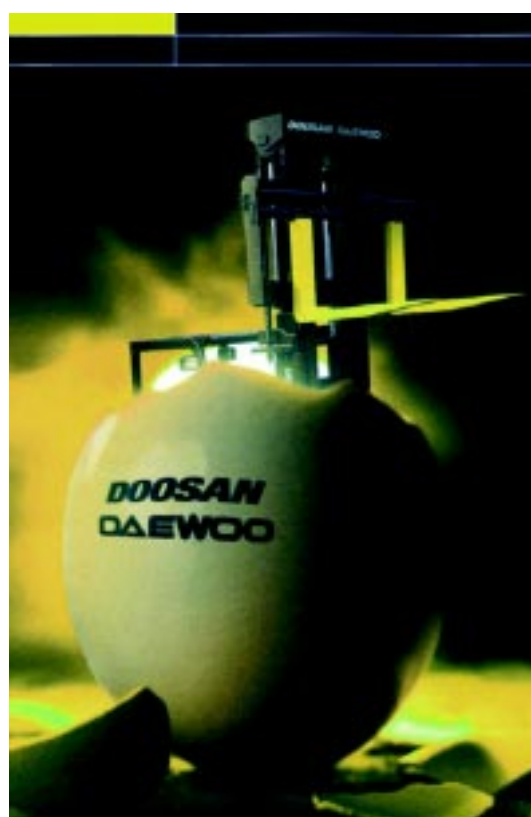
Ainda segundo Ribeiro, os

novos equipamentos são simples e pequenos – podem ser facilmente carregados – e trabalham com caracteres gráficos complexos, graças ao display WYSIWYG. “Além disso, são codificadoras fáceis de serem programadas e operadas, mesmo com textos complexos ou códigos.”

O gerente comercial também ressalta que a interface

gráfica com o usuário é feita através de ícones simples, minimizando a necessidade de treinamento do operador e maximizando o tempo ao eliminar os erros de programação. As novas codificadoras também não limitam a produtividade, já que não é necessário ligar e desligar o PC.

“As codificadoras SmartLase 110 são digitais e utilizam um sistema laser compacto a base de CO₂, ideal para o uso em embalagens primárias como cartuchos, rótulos e garrafas de vidro ou PET usadas pelas indústrias farmacêutica, de cosméticos, de produtos de higiene pessoal, alimentos e bebidas, tabaco e produtos para limpeza doméstica”, completa Ribeiro. ■



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.doosanrfac.com www.doosanrsge.com

commat

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

Transporte Rodoviário

Gaino recebe dois prêmios em 2005

A Transportadora Gaino (Fone: 19 3682.8300), empresa especializada no transportes de produtos químicos e agropecuários, recebeu dois prêmios durante o ano de 2005. “Em outubro recebemos o prêmio ‘Leão de Honra’, oferecido pela Associação Comercial e Industrial dos Estados da Região Sul, que premiou as empresas e personalidades que se destacaram por sua prestação de serviços nos Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. E em dezembro recebemos o prêmio Top of Mind por termos sido a empresa mais lembrada pelos clientes na região de São Bernardo do Campo, SP”, explica Anita Manzoni Gaino, gerente administrativa da empresa.



Ela também informa que a Transportadora Gaino foi fundada em 1977, na cidade de São José do Rio Pardo, interior de São Paulo, local onde mantém sua matriz. “Possuímos filiais em São Paulo, São Bernardo do Campo, Guaratinguetá, São José dos Campos, Ribeirão Preto, Sertãozinho, Franca, Sumaré, Betim, Catalão, Curitiba, Londrina e Joinville”, diz Anita, destacando que a empresa também é credenciada como armazéns gerais e tem, entre outras, uma grande estrutura na cidade de Sumaré, tendo 8.500 m² e capacidade para 10.000 posições paletes. Conta com uma frota com idade média de 5 anos e 95% rastreada e é certificada pelo SASSMAQ, além de signatária do “Parceiros do Atuação Responsável”, programa da ABIQUIM para aqueles que atuam na logística das indústrias químicas.

“Para o ano de 2006 esperamos obter um crescimento de cerca de 15% nas operações de transporte e de 20 a 25% nas operações de armazenagens e afins. E, como novidades, podemos adiantar que estamos prevendo adquirir novos veículos ainda este trimestre, que vamos passar de 95% para 100% de frota rastreada, que estamos em processo de ampliação de nossas estruturas de armazenagem em todo o país e que nossos maiores esforços serão voltados para a área de informática, com o objetivo de continuar nossa modernização e de dar informações mais rápidas aos nossos clientes”, completa a gerente administrativa. ■



Abepra defende a exigência de licitação para concessões de portos secos

A Associação Brasileira dos Portos Secos – Abepra (Fone: 11 3288.3185), entidade que congrega 55 portos secos, dos 63 em funcionamento no Brasil, manifestou-se a favor da continuidade da exigência de licitação pública para a concessão de permissão de funcionamento para portos secos, alegando que não há motivos para a suspensão da mesma, conforme prevê o Projeto de Lei 6.370/2005.

O documento foi encaminhado à Câmara dos Deputados em dezembro último e acaba com o processo de licitação para a escolha de operadoras de portos secos, como estabeleceu a Lei 9.074/95. Além disso, o projeto permite que todos os atuais operadores de portos secos possam passar para o novo regime de exploração sem interrupção das atividades, inclusive os que estão sob contrato emergencial - o que inclui os que operam com liminares.

Segundo a instituição, o que deve ser examinado, com urgência, é a regularização jurídica do funcionamento das 17 unidades que hoje estão em operação sob liminar e ameaçadas de fechamento. “O sistema de concessão de permissões por licitação pública, com todos os defeitos que possa ter, ainda nos parece o que melhor garante igualdade de concorrência”, disse a Abepra em nota oficial.

Entregue em dezembro o VI Prêmio ABML de Logística

A Associação Brasileira de Movimentação e Logística (Fone: 11 5082.3972) entregou no dia 8 de dezembro último a sexta edição do Prêmio ABML de Logística.

Os vencedores e as respectivas categorias foram: Sistema de Movimentação e Armazenagem - TV Globo; Tecnologia da Informação Aplicada à Logística - TNT Logistics; Terceirização em Logística - Ipiranga Petroquímica e Companhia Vale do Rio Doce; Projetos Colaborativos - Grupo RFID/EPC Brasil: Pão de Açúcar, Procter & Gamble, Gillette, Accenture e Chep; Projetos Especiais - Pepsico do Brasil; e Estudante de Logística - Rodolfo Crystello Davariz, Instituto Militar de Engenharia do Rio de Janeiro - orientador: Prof. Luiz Antônio Silveira Lopes.

Segundo Pedro Francisco Moreira, presidente do Conselho de Administração da ABML e coordenador do prêmio, a sexta edição bateu os números anteriores de inscrição. “Participaram quarenta empresas nacionais e multinacionais, além de várias instituições e muitos estudantes de logística. A qualidade é inquestionável e fica claro que o Brasil está progredindo na geração e disseminação do conhecimento da logística e cadeia de suprimento. Hoje os casos, além de abordarem os aspectos operacionais, demonstram impressionante preocupação com os questões táticas e estratégicas da cadeia de suprimento”, comentou Moreira.

O objetivo do prêmio é incentivar o desenvolvimento de projetos e soluções nas diversas áreas da Logística e Cadeia de Suprimento. A banca julgadora, desde a primeira edição, é composta pelos professores universitários: Ofélia Lanna Torres, Fundação Getúlio Vargas de São Paulo; Hugo Yoshizaki, Escola Politécnica da Universidade de São Paulo; Paulo Fernando Fleury, Coppead/UFRJ; e Reinaldo Morabito, Universidade Federal de São Carlos.



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

**Garfos para empilhadeiras MSI.
+ Seguros + Resistentes + Duráveis**

**Avançados processos de metalurgia,
além de aço e componentes especiais,
garantem a qualidade MSI-Mechforge.**

MSI
ELEVA SUA CARGA.

(11) 5181-8620
www.msiforks.com.br

yesbrasil.net

Soluções de Armazenagem com a Qualidade



Soluções a Longa CRIA



Qualidade a Longa TEM



Armazenagem a Longa FAZ



LONGA

A medida certa para sua armazenagem.

Av. Das Monções, 151 - Itaquil - Cx. 191
CEP 1840-000 - Porto Feliz / SP - Brasil

15 3262.7200
www.longa.com.br

Artigo



Benefícios da automação no setor de laticínios

O ambiente do setor de laticínios no Brasil tem sofrido grandes mudanças, principalmente pelo aumento da concorrência interna e externa. Nesse cenário, o fator competitividade das empresas está intimamente ligado à eficiência de processos, técnicas e conceitos de melhoria do trabalho, acompanhamento e adequação às novas exigências de mercado e colaboração ao longo da cadeia. Além disso, a alavancagem das exportações de produtos lácteos exige modernização, adequação às normas internacionais e o fortalecimento de toda a cadeia produtiva, do pecuarista às prateleiras de venda.

A exemplo do que ocorre com outros segmentos, o setor tem à sua disposição ferramentas de automação voltadas à melhoria da eficiência em todas as etapas: da produção ao transporte, comercialização, venda e reposição dos produtos e seus derivados. A disponibilidade do produto final requer uma estrutura integrada de informação, controle de estoques e gestão para que se reduza o custo logístico agregando valor ao negócio como um todo. Uma operação logística eficiente permitirá que os produtos cheguem às prateleiras para os consumidores de forma mais competitiva, rápida e, principalmente, com qualidade.

As ferramentas da automação disponíveis para a gestão da Cadeia de Suprimentos, incluindo, obviamente, a de laticínios, incluem a identificação e o código de barras para aplicação em todos os produtos acabados e unidades logísticas. E, ainda, o uso da comunicação eletrônica entre parceiros utilizando as mensagens padro-

nizadas, por meio do EDI (Inter-câmbio Eletrônico de Dados).

Em termos práticos, essas ferramentas possibilitam a automação de processos essenciais ao longo da cadeia de suprimentos. Elas permitem ganhos de eficiência nas operações logísticas da gestão de estoques, além da rastreabilidade dos produtos e a implementação de modelos de reposição contínua de mercadorias. A rastreabilidade aqui não é vista apenas como um método de checagem de origem, mas, sim, como mais um instrumento de conhecimento e informação.

As preocupações com a segurança alimentar e a exigência cada vez maior de garantias de qualidade e de informações sobre os métodos de produção são mais um motivo para a adoção da rastreabilidade dentro da cadeia. Este é um fator imprescindível para os laticínios, cujo caráter perecível exige redobrados cuidados e atenção. Embora a rastreabilidade ainda não seja uma exigência formal de alguns segmentos, empresas vêm investindo nesta ferramenta como parte de sua estratégia de mercado.

Todos os elos das cadeias de suprimentos beneficiam-se da correta aplicação e uso do código de barras e do EDI. Do produtor ao consumidor final, todos são positivamente impactados pelos avanços provocados pela automação.

Agilidade, precisão, confiabilidade e eficiência nos processos; segurança dos itens consumidos; melhor disponibilidade de produtos para o consumidor; produtos mais frescos e menor perda por obsolescência; menores custos; e mais competitividade - sem dúvida, mais e mais setores de ativida-

des estão realmente descobrindo os benefícios da automação. Com sua correta aplicação, os negócios tornam-se mais lucrativos, ampliando a sua competitividade e colocando a economia brasileira frente aos mercados internacionais.

Flávia Ponte da Costa - assessora de Soluções de Negócios da GS1 Brasil (nova marca da EAN BRASIL) faleconosco@gs1brasil.org.br

Livro

Logística: Desafios do Século XXI

Autor: Milton Lourenço
Publicação: Fiorde Logística Internacional
Nº Páginas: 240
Informações: 11 3218.7000



O autor, que é diretor-presidente da Fiorde Logística Internacional, reúne nesta obra 85 artigos

publicados nos últimos dois anos e meio nas seções de economia dos grandes diários brasileiros e em revistas do segmento de comércio exterior. Segundo Lourenço, os textos representam a visão de um empresário que, há quase quatro décadas ligado ao comércio exterior, não se contenta em assistir ao espetáculo do mundo sem dele participar. "Representam também, de certo modo, o pensamento de boa parte daqueles que, atuando no dia-a-dia da exportação/importação, conosco têm dialogado e que igualmente gostariam que o País tivesse caminhado muito mais do que caminhou nestes últimos anos", diz. A obra aponta grande parte dos problemas que hoje preocupam o setor logístico do Brasil, e também aborda soluções para resolvê-los.

Rápidas

**Novo estrado
aramado da
Artok acelera
congelamento
de carnes**



A Artok está apresentando uma nova solução para armazenagem de carnes em frigoríficos. Trata-se do estrado aramado, composto por duas grades paralelas e cinco canaletas internas para sustentação, formando um estrado retangular que é utilizado entre as caixas ou pacotes de carnes para melhorar a circulação de ar dentro da câmara frigorífica. "Por ser vazado, o estrado aramado proporciona ventilação total no local. Com isso, reduz o tempo de congelamento e descongelamento de carnes em até 70%", explica o diretor da Artok, Helio Osaka. Cada estrado suporta 200 quilos, possui 1.180 mm de comprimento, 980 mm de largura e 50 mm de altura. Fone: 11 6100.8020

Della Volpe recebe certificação SASSMAQ pela UL

A Della Volpe acaba de receber o certificado de ampliação do escopo SASSMAQ - Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade. A partir de agora, a empresa atende à norma para o transporte de produtos químicos perigosos (corrosivos, inflamáveis, tóxicos, etc) e está em conformidade com as exigências da indústria química. Todo o processo de ampliação do escopo foi realizado pela UL do Brasil, que está credenciada pela Abiquim - Associação Brasileira das Indústrias Químicas. Fone: 11 6967.8500

VERACITOR™ SÉRIE VX

2.000 / 2.500 / 3.000 / 3.500 Kg
GLP ou Diesel



Novidades:

- Nova Transmissão Eletrônica Techtronix
- Sistema Automático de Desaceleração
- Inversão de Sentido sem Restrições
- Maior Vida Útil da Transmissão
- Novo Sistema de Estabilização Lateral
- Novo Sistema de Gerenciamento

E muito mais...

Yale

Pessoas. Produtos. Produtividade.

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

BAUKO - SP

Tel.: (11) 3693.9339
www.bauko.com.br

CEQUIP - CE

Tel.: (85) 3444.4444
www.cequip.com.br

ENTEC - AM

Tel.: (92) 3647.2000
entec@entecmanaus.com.br

MACROMAQ - SC

Tel.: (49) 3324.5200
www.macromaq.com.br

MACROMAQ - SC

Tel./Fax: (48) 3257.1555
www.macromaq.com.br

MACROMAQ - PR

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

MAKENA - RS

Tel.: (51) 3373.1111
www.makena.com.br

MOTIVA - BA / SE

Tel.: (71) 3281.9224
www.motiva-net.com.br

MOTIVA - PE/AL/RN/PB

Tel.: (81) 3252.8200
www.motiva-net.com.br

PROTEC - MA

Tel.: (98) 3258.2007
www.proteconline.com.br

PROTEC - PA

Tel.: (91) 4008.9700
www.proteconline.com.br

TRADIMAQ - MG

Tel.: (31) 2104.8000
www.tradimaq.com.br

TRIMAK - RJ

Tel.: (21) 2598.7000
www.trimak.com.br

TRIMAK - ES

Tel.: (27) 3341.7000
www.trimak.com.br

Nós trabalhamos e muito. Ser líder é consequência.



PRÊMIO
MARCAS
LÍDERES
2005

Através de pesquisa realizada pelo Instituto Imam

Nós da Matra agradecemos a todos os nossos funcionários e parceiros, pois sem esta colaboração, ser líder de mercado em paletes, não seria possível. Muito obrigado e que em 2006 este prêmio continue nos privilegiando.



Avenida Industrial, 775 - Distrito Industrial - Itaquaquecetuba - SP - Cep: 08586-150
Telefone: (11) 4648-6120 - e-mail: matra@matradobrasil.com.br
www.matradobrasil.com.br

Rápidas

**Unipac lança
contêiner
retornável
colapsável**



A Unipac acaba de lançar um contêiner retornável colapsável composto de bandeja com tampa e manga arqueados. Este conceito de embalagem plástica é indicado para o mercado interno e, sobretudo, para o mercado externo. Segundo informa Paulo Tulim, gerente comercial da empresa, "o novo produto é ideal para substituir as embalagens de madeira - um dos principais veículos de disseminação de pragas florestais quarentenárias - e indicado para o acondicionamento e transporte de produtos de baixa densidade e que tenham volume". A Unipac pode desenvolver bandejas especiais exclusivas para o contêiner retornável, que atendem a diversos setores, como automobilístico, de autopeças e eletroeletrônicos.
Fone: 11 4166.4260

Scheffer e Água desenvolvem estruturas de armazenagem

A Scheffer desenvolve, em parceria com a Água Sistemas, projetos de estruturas porta-paletes, drive-in e cantilever, além de mezaninos e estantes de encaixe. As empresas também fornecem 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, e com sistema de segurança contra acidentes na abertura das gavetas.
Fones: 42 3236.5722 (Scheffer) e 42 220.2666 (Água Sistemas)