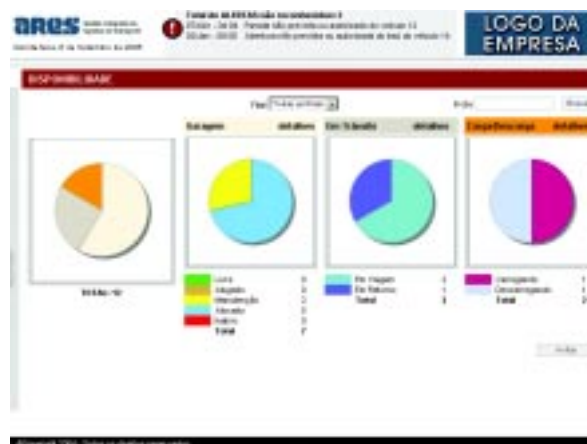


Tecnologias e softwares específicos: tendências incluem RFID, APS e até Instant Messaging

TECNOLOGIAS COMO WMS, SOA, TMS, ERP, CRM E OUTRAS ATRAEM AS EMPRESAS, MAS SÃO FUNCIONAIS? E OS PREÇOS PARA AQUISIÇÃO, SÃO ACESSÍVEIS? QUAL O RETORNO PARA A EMPRESA QUE AS ADQUIRE? (Página 8)



MULTIMODAL

TRANSPORTE RODOVIÁRIO
RAPIDÃO COMETA:
“TRANSPORTE RODOVIÁRIO AINDA CONTINUA DANDO AS CARTAS” (Página 4)



Master Logistic chega a São Paulo no segmento de trading

(Página 6)

Sistema pré-fabricado de concreto atende ao mercado logístico

(Página 7)

Coopercarga e CBD firmam parceria para atendimento em Curitiba

(Página 15)

ID Logistics vai incrementar atuação no Brasil

(Página 16)

Penske anuncia novo gerente na América do Sul

(Página 17)



EMPILHADEIRAS

Ainda sobre a importância da manutenção preventiva



CONTINUANDO O ASSUNTO INICIADO NA EDIÇÃO PASSADA, AGORA SÃO DISCUTIDOS ITENS SOBRE COMO COLOCAR O EQUIPAMENTO EM MANUTENÇÃO SEM PREJUDICAR AS OPERAÇÕES LOGÍSTICAS E SE VALE A PENA TER CONTRATO COM O SERVIÇO AUTORIZADO. (Página 12)

QUEM IMPORTA PARTICIPA QUEM EXPORTA TAMBÉM

www.intermodal.com.br

A **Intermodal 2006** está chegando e isso é muito importante para você que está envolvido com comércio exterior, o setor que mais cresce no País.

A maior feira da América Latina concentra os melhores serviços, produtos e informações que colocarão a sua empresa em um outro patamar competitivo que vai além de bons preços e produtos inovadores. Conheça os caminhos que vão fazer com que suas cargas cheguem mais rápido ao seu destino, com eficiência e regularidade.

Visite os 350 expositores que sabem da importância estratégica da logística internacional para a conquista de novos mercados e negócios.

Veja os melhores especialistas, empresários e consultores no Fórum Transnacional e no III Seminário da Fiesp de Logística que trazem o que há de mais moderno em idéias, conceitos e tendências do setor.

Selecionamos o público, oferecemos o melhor local de exposição e direcionamos o evento mais importante do setor para que a **Intermodal 2006** seja indispensável para os seus negócios.

Se você está interessado em falar com quem vai importar ou exportar, participe da **Intermodal 2006**.

Afinal, o que importa é marcar presença no maior evento de transporte e comércio exterior das Américas.

INTERMODAL SOUTH AMERICA 2006

Encontre quem é importante.

Reserve agora mesmo o seu espaço na **INTERMODAL 2006**

26 a 28
Abril / 2006

Transamérica Expo Center

Realização

GRUPO INTERMODAL

www.intermodal.com.br

intermodal@grupointermodal.com.br

tel 11 3815 9900 Fax 11 3814 9473

Patrocínio



Apoio



Notícias

r á p i d a s

Log Intelligence promove palestra sobre “Operador Logístico: Por que Terceirizar?”

A Log Intelligence, empresa paulistana que oferece diagnóstico (mapeamento), treinamento e soluções de logística, abrangendo consultoria e assessoria, promoveu, no dia 7 de março último, em São Paulo, SP, a palestra gratuita “Operador Logístico: Por que Terceirizar?” A apresentação esteve a cargo de Newton Karassawa, gerente sênior de Supply Chain da Ryder Logística. Na ocasião, Vera M. Ribeiro, diretora da Log Intelligence, destacou que se tratava da primeira de uma série de palestras previstas pela empresa para debater os vários aspectos da logística, e que estão nos planos promover vários debates, também gratuitos, como o realizado, com foco exclusivo nos vários segmentos da logística. Por sua vez, Karassawa enfocou, na ocasião, tópicos como terceirização da logística, o que é um Prestador de Serviços Logísticos (PSL), quais ganhos deseja-se obter com a contratação de um PSL, que características deve ter o PSL, como avaliar os resultados e o sucesso da operação e quais instrumentos gerenciais devem ser estabelecidos.

Fone: 11 3285.5800

**Mande-nos,
as suas
opiniões e
críticas
sobre o
jornal
LogWeb.**

e-mail:

jornalismo@logweb.com.br

Editorial

Tecnologia e softwares específicos em destaque

Antes de tudo, gostaríamos de agradecer aos inúmeros e-mails que recebemos cumprimentando-nos pelo quarto aniversário do jornal.

Tal gesto prova que o jornal *LogWeb* já se encontra consolidado no segmento de logística brasileiro, como fonte de consultas, e que nós, da LogWeb Editora, temos alcançado o nosso objetivo de levar aos profissionais do setor as mais importantes informações para o desempenho profissional de cada um deles. Sem nos esquecer de citar o portal *LogWeb*, que também tem se mantido como referência no setor, com suas notícias sempre atualizadas, agenda, artigos, consultoria on-line em logística, seguros e supply chain e outros serviços.

Voltando especificamente a esta edição, um dos destaques é a matéria especial sobre tecnologias e softwares específicos, como WMS, SOA, TMS, ERP, CRM e outros. Alguns especialistas do setor fazem avaliações sobre as novidades, as tendências por parte do usuário e do fornecedor destas tecnologias/software e as novas aplicações.

Outro destaque desta edição é a matéria sobre manutenção preventiva de empilhadeiras – na verdade, uma continuação da matéria iniciada na edição anterior e que agora enfoca itens sobre como colocar o equipamento em manutenção sem prejudicar as operações logísticas e se vale a pena ter contrato com o serviço autorizado.

Ao lado destas, outras matérias mantêm os nossos leitores atualizados sobre os negócios entabulados e fechados no setor, as novidades em produtos, equipamentos e serviços, as tendências nos vários segmentos da logística e as opiniões dos mais importantes profissionais, bem como sobre os livros recém-apresentados ao mercado.



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

É TEMPO DE GANHAR DINHEIRO.

Prepare-se para transportar novos negócios para sua empresa.

FTL Brasil 2006

Feira de Transporte Intermodal e Logística
congresso internacional | cases | exposições | seminários técnicos

15 A 18 DE MAIO
CENTRO DE CONVENÇÕES DE PERNAMBUCO

RESERVAS: 81 3236 5336
COMERCIAL@FTLBRASIL.COM.BR
WWW.FTLBRASIL.COM.BR



Conheça as empresas que já garantiram sua presença:

- Volkswagen
- Scania
- Randon
- Volvo
- Iveco
- Global Logistics
- Ramos Transportes
- Clark Forklift
- Krognous
- Guiberman Informática
- Cardian Nordeste
- Segsat / Jabsat
- Agemar Transportes
- CFN - Companhia Ferroviária do Nordeste
- Tam Express
- Brandão & Filhos Fortship
- CVRD - Companhia Vale do Rio Doce
- Metalshop
- HC Hornburg
- Autotrac
- Exli Recife
- Hamburg Süd
- Kuehne + Nagel
- ABML - Associação Brasileira de Movimentação e Logística
- CMA-CGM
- DCDN / Hysier
- VarigLOG
- Quanta Tecnologia / Motorola
- Intertrans
- Maersk Sealand
- Eagle Global Logistics
- Itiran



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

MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

RAPIDÃO COMETA: “TRANSPORTE RODOVIÁRIO AINDA CONTINUA DANDO AS CARTAS”

Não mais existe transporte sem logística, porém a logística não pode acontecer sem o transporte”. A afirmativa é de Edward Montarroios, diretor de vendas do Rapidão Cometa (Fone 81 8802. 8782), empresa provedora de soluções logísticas em transporte aéreo e rodoviário. Segundo ele, ninguém mais compra somente serviços de coleta, transferência e entrega.

Este assunto se inicia com o fato de o transporte rodoviário de cargas no Brasil estar passando por lentas transformações. De acordo com Montarroios, “se for verdade que outros modais têm avançado sobre a incontestável hegemonia do modal rodoviário, os últimos estudos dos diversos órgãos especializados concluem que o transporte rodoviário ainda continuará dando as cartas. De fato, há um aumento de participações do modal aéreo, da cabotagem, do crescimento das ferrovias principalmente para produtos commodities. Mas todos eles são integradores das necessidades econômicas de um país continental que executa transferência de riqueza.”

O diretor de vendas avalia que a tendência inevitável é a aplicação do conceito de cadeia logística, pelo qual os modais se ligam, as soluções se customizam e os valores do serviço são agregados. Mesmo assim, acredita que o modal rodoviário nunca terá menos de 50% do total de transportes realizados no Brasil.

Mesmo assim, as empresas da área enfrentam dificuldades que vão, informa Montarroios, desde o alto valor dos impostos e a “perversa” legislação trabalhista até questões securitárias que aumentam os custos operacionais do transporte - principalmente causados pelo roubo de carga que impõe ao setor obrigações desmedidas. “Há, também, o problema das estradas que envergonham o país, além dos recursos gerados pela CIDE - Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico não terem a destinação a que se propunham”, enfatiza.

Montarroios não se conforma com essa situação: “pela importância do modal é incompreensível que tenhamos



tantos fatores impeditivos de uma boa funcionalidade, de um melhor serviço prestado ao cliente e, por consequência, de um melhor preço no binômio embarcador x transportador”.

Além desses problemas conjunturais, o diretor de vendas também aponta os estruturais, que passam pela decisão direta do embarcador/transportador, “tendo ainda gargalos que exigem técnica (algoritmos que permitem redução de tempo e custo da cadeia), tecnologia (hoje é imperativo que o setor opere com KPIs - Indicadores-Chave de Desempenho de toda a cadeia, com ferramentas precisas de informação de alta velocidade, com veículos rastreados de última geração, com terminais modernos e equipamentos de movimentação de cargas de última geração) e, sobretudo, compartilhamento em busca da melhor prestação de serviços (clientes que invistam na logística de expedição e recebimento a fim de atuar na complementaridade das ações necessárias ao bom atendimento do setor)”.

Entretanto, pode-se concluir que, apesar dos esforços dos sindicatos da NTC&Logística - Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística e das diversas câmaras técnicas da área, que tentam minimizar as dificuldades, “não existe uma zona de conforto identificada no setor de cargas brasileiro”, completa Montarroios. A solução vista por ele seria tentar uma aproximação do governo com empresas do setor; dos órgãos regulamentadores do seguro com empresas do setor, a fim de quebrar as exigências desmedidas que

impedem melhoria de produtividade; e dos embarcadores com empresas do setor para a criação de facilitadores, principalmente, quanto ao agendamento no recebimento.

E o que o governo poderia fazer para incentivar o setor rodoviário de cargas? Montarroios enumera cinco pontos importantes: leis mais justas de incentivo ao setor; imediata recuperação da malha rodoviária brasileira; criação de linhas de crédito mais generosas para a recuperação da frota nacional (principalmente destinadas ao autônomo); combate efetivo ao roubo de carga (“a rastreabilidade da carga hoje é basicamente motivada por critérios de proteção ao patrimônio do que pela busca de velocidade e produtividade”); e desburocratização de postos fiscais (“a média de espera de um caminhão nos diversos postos fiscais é de cerca de 5 horas”).

UMA EMPRESA DE SOLUÇÕES

O Rapidão Cometa apresenta-se mais como uma empresa de soluções do que apenas de transportes. Atua preponderantemente no modal rodoviário e tem importante presença no modal aéreo e nos múltiplos negócios de logística integrada. Participa da cadeia logística tanto de suprimento de matéria-prima destinada à indústria quanto de produto acabado destinado ao comércio e/ou consumidor final.

Quanto às novidades da empresa, Montarroios cita: ampliação de área de atuação com a abertura de novas filiais no Brasil; logística “in house”; rastreamento - transferência da rastreabilidade saindo do veículo para a carga, que dificulta as ações das quadrilhas organizadas, ganhando segurança e fornecendo maior tranquilidade ao cliente; comunicação - sistemas de informação de carga em viagem e na entrega, com baixa on-line, permitindo grande visibilidade e, portanto, também maior segurança ao cliente; Call Center, sistema centralizado de informação 24 horas à disposição do mercado para rastreabilidade, reclamações, medição de nível de serviço, sugestões, acompanhamento especial para clientes especiais e digitalização de documentos.●

**Paletes
Matra,
a base da
sua logística.**



**Venda, manutenção
e locação de paletes.**



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

Notícias

r á p i d a s

JGM ministra cursos para operadores de empilhadeiras e transpaleteiras



A JGM, empresa especializada no treinamento para operadores de empilhadeiras e transpaleteiras, oferece cursos de formação e reciclagem e palestras de conscientização. Os profissionais são habilitados em conformidade com as normas do Ministério do Trabalho. As aulas são práticas e teóricas, abordam segurança, movimentação, armazenagem, cuidados com o equipamento e check-list, e são ministradas nas dependências do cliente. Os aprovados recebem certificado. Fone: 21 3276.2044

MKS lança plataforma elevatória de carga veicular

A MKS Equipamentos Hidráulicos está lançando a plataforma elevatória de carga veicular Marksell modelo MKS 2500 P4E, desenvolvida para operações de carga e descarga de paletes de bebidas e de produtos enlatados, além de equipamentos sensíveis, entre outros. Possui capacidade de carga de 2 500 kg com centro de carga a 1 000 mm e mesa de 2 400 mm de largura e 2 000 mm de comprimento. Fone: 11 4789.3690



TFG 425-435

Novos equipamentos Jungheinrich.

ETV 110-116



EJC 214-216



ECR 327-336



ERE 120



Novas soluções para sua empresa.

Jungheinrich Lift Truck Ltda - São Paulo - R. Norivaldo Martins da Silva, 150 - Bairro Retiro - Jundiaí - SP - Cep: 13211-241
Tel.: (11) 4815-8200 - Fax: (11) 4815-8208 - Curitiba - (41) 9207-2786 - Rio de Janeiro: (21) 8273-9655 / (21) 8273-9657
www.ameise.com.br - e-mail: comercial@ameise.com.br - e-mail peças: pecas@ameise.com.br - e-mail assistência técnica: servicos@ameise.com.br

Representantes (R) e serviços autorizados (AT): Paraná - RR Empilhadeiras (AT) Tel.: (41) 565-2986/565-1873
Santa Catarina - NIMAQ (AT/R) Tel.: (49) 328-4706/329-4736 / Rio Grande do Sul - COMATECH (AT) Tel.: (51) 447-3378
Minas Gerais - LHP (AT/R) Tel.: (31) 3393-1019/3393-2441 / Rio de Janeiro e Espírito Santo - AUTOLIFT (AT) Tel.: (21) 2584-1421
Bahia - EMPILHA (AT/R) Tel.: (71) 289-3699 / Pernambuco, Alagoas e Paraíba - SEIMAQ (AT/R) Tel.: (81) 3524-5437
Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí e Maranhão - NORQUIP (AT/R) Tel.: (85) 295-2100/295-3400
Goiás - FORPEÇAS (AT) Tel.: (62) 232-1000 / Sul de Goiás, Uberlândia e Uberaba - MAQ MINAS (AT) Tel.: (34) 3238-8080

Demais localidades atendimento exclusivo e direto da Jungheinrich Lift Truck Ltda.

JUNGHEINRICH
compromisso com soluções

EMPILHADEIRAS

Convenção de vendas da Still prioriza integração, treinamento e motivação

Foi realizada, nos dias 11, 12 e 13 de fevereiro último, em Itatiba, SP, a convenção de vendas da Still (Fone: 21 3296.3049). O evento reuniu 70 profissionais, a maioria representantes de vendas e serviços autorizados de todo o Brasil e América do Sul, além dos colaboradores da empresa.

De acordo com Adriana Firmo, gerente comercial da Still, “o objetivo desta convenção foi um pouco diferente das passadas. Neste evento priorizamos as atividades de integração, treinamento e motivação com o propósito de aprimorar as competências da rede de representantes e tornar a equipe cada vez mais unida e consciente dos objetivos do grupo Still”.

A convenção foi dividida, basicamente, em quatro blocos:

“A Still terminou 2005 com a liderança em equipamentos elétricos (classes 1, 2 e 3) no Brasil”

treinamento de equipamentos, feito na Still em Diadema, SP, por Adolpho Troccoli, gerente comercial; apresentação dos resultados de vendas e serviços em 2005 e perspectivas para 2006, por Frank Bender, diretor comercial, e Adriana Firmo, gerente comercial; Work Shop de negociação, pelo Instituto Viventia; e Palestra Motivacional, por Daniel Godri.

Segundo Adriana, “a Still

terminou 2005 com a liderança em equipamentos elétricos (classes 1, 2 e 3) no Brasil, com uma participação de mercado de 50%, estando mais de 30% à frente do seu maior concorrente”.

Além disso, a atuação da Still Service influenciou nos resultados de venda em São Paulo no ano passado, ajudando os representantes desta região a conquistarem a Fórmula E, premiação na qual são avaliados itens como conhecimento de mercado, número e modelo de máquinas vendidas.

Na ocasião, a Retrak recebeu o prêmio de melhor representante comercial da Still, tendo sido avaliada com base nos seguintes critérios: participação no mercado, conhecimento de mercado e maior número de máquinas vendidas. ●

Comércio Exterior

MASTER LOGISTIC CHEGA A SP NO SEGMENTO DE TRADING

A caba de surgir em São Paulo a Master Logistic (Fone: 11 2296.678), empresa de trading brasileira que atua na consultoria em comércio exterior, tanto para importação como para exportação, envolvendo todos os trâmites, desde a compra até a entrega do produto ao cliente. Segundo o consultor da empresa, Erivan Fernandes, “o serviço envolve embarque, elaboração de documentos, desembaraço alfandegário, transportes nacionais e internacionais, seguros, assessoria aduaneira e serviço de procurement”.

Ainda de acordo com o consultor da Master Logistic, esse novo segmento tem se desenvolvido em virtude do crescimento da área de prestação de serviços no país. Fernandes acredita que atualmente não se fala mais em

vendas de produtos, mas, sim, de serviços, e que os produtos seriam apenas consequência de um bom relacionamento comercial, ou seja, “primeiro vai o serviço e em segundo lugar o produto”, explica.

O sistema de trabalho da Master Logistic consiste em cada equipe de profissionais atender a um grupo de clientes, a fim de garantir dedicação integral. Serão três etapas de atendimento com números de clientes definidos: o crescimento se dará à medida que o primeiro grupo estiver consolidado e com um serviço de total excelência. Quinze clientes já são atendidos. “Todas as empresas que não possuem um setor de importação e exportação próprios se utilizam de empresas especializadas para desenvolverem este serviço. Este ramo de atuação é dos mais variados possíveis, pois estamos falando de serviços em comércio exterior e não de venda de produtos. Portanto, podemos importar e exportar produtos dos mais variados segmentos”, afirma Fernandes.

VANTAGEM

A importância do serviço se dá pelas empresas de trading possibilitarem que pequenos e médios empresários ingressem no mercado externo sem que tenham a necessidade de empregar capital específico. Fernandes revela que as empresas não precisam contratar pessoal qualificado e nem ter experiência exportadora para vender ao exterior.

É aí que entra a exportação conhecida como indireta: após a aquisição das mercadorias, as atividades especializadas e os riscos inerentes ao comércio internacional passam para as empresas comerciais exportadoras, as trading companies. “Os empresários de pequeno e médio porte que, isoladamente, não teriam condições de exportar os seus produtos, não precisam conhecer qualquer mecanismo relacionado ao comércio exterior”, conclui o consultor da Master Logistic. ●

Um estoque de idéias em soluções para logística e armazenamento

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

www.agraastro.com.br

AGRA

ASTRO

Av. Major Pinheiro Fróes 2207 - Suzano SP

Fone (11) 4748-6222

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

EMPILHADEIRAS

Em evento técnico, Jungheinrich apresenta novos equipamentos

A Jungheinrich (Fone: 11 4815.8200), considerada a terceira maior fabricante de empilhadeiras do mundo, apresentou no dia 22 de fevereiro último, no Clube Transatlântico, em São Paulo, SP, seus novos equipamentos.

Conforme Markus Grallert, diretor geral da empresa, a Jungheinrich preferiu não aguardar um evento maior para mostrar aos profissionais da área as novidades em empilhadeiras fabricadas na Alemanha em virtude da desvalorização do euro e do dólar e da valorização do real, o que tornou possível trazer, por exemplo, as máquinas a combustão, nunca comercializadas no Brasil.



Com isso, a empresa espera crescer no segmento e atender aos clientes que só podiam adquirir alguns modelos de máquinas por importação.

Grallert revelou, na ocasião, que “no estoque da Jungheinrich há de 100 a 150 máquinas de maior giro, mas podemos encomendar os modelos que o cliente necessitar”.

Transpaletes elétricas e empilhadeiras (patoladas, retráteis e de contrapeso e a combustão), desenvolvidas com os mais recentes avanços

tecnológicos pela matriz da Jungheinrich em Hamburgo, Alemanha, são encontradas agora, também no Brasil.

Por exemplo, a ECR



327-336 é uma transpaleta elétrica para operador embarcado e cargas fora de padrão (2700 a 3600 kg) destinada a uso interno, em ambientes frigoríficos ou não, que faz transporte horizontal em movimentação simples ou seleção de pedido no nível do solo. Como diferenciais inclui motor CA (presente em todos os equipamentos elétricos da empresa), chassi robusto para operação agressiva e três programas de velocidades, entre outros.

Por sua vez, a ERE 120 é uma transpaleta elétrica para operador embarcado em plataforma ou a pé, indicada para cargas de até 2000 kg sem empilhamento e de uso

exclusivamente interno, em ambientes frigoríficos ou não.

A EJC 214-216 é uma empilhadeira elétrica patolada para operador a pé indicada para cargas de até 1600 kg, com elevação até 5,35 m. Pode ter mastros duplo simples, duplo com elevação livre ou triplo e é destinada a uso interno.

Já a EVT (Série 1) é uma empilhadeira elétrica retrátil para operador sentado e cargas de 1000 a 1600 kg, com elevação até 7,70 m. Pode operar em corredores a partir de 2,5 m e possui integrado deslocador lateral de garfos.

Por último, a TFG (Série 4) é uma empilhadeira de contrapeso, a diesel ou a GLP, destinada a cargas de até 3500 kg. Também possui deslocador lateral de garfos integrado e pneus superelásticos, entre outros.

Além do desfile das máquinas, o evento técnico incluiu demonstrações e test-drive aos interessados.

A Jungheinrich possui filiais em 30 países, está presente do Brasil desde 1962 e possui, desde 2002, sede em Jundiaí, SP, que conta com escritórios, estoques e oficina. ●

CONSTRUÇÃO

Sistema pré-fabricado de concreto da Leonardi atende ao mercado logístico

Hoje fornecemos painéis de concreto para fechamento, uma opção a mais para o cliente na hora da concepção do projeto ideal, pois permite concluir mais rapidamente, com menos resíduos, desperdícios e mão-de-obra, sem contar a qualidade, durabilidade e estética que este componente proporciona”.

Esta é a novidade da Leonardi (Fone: 11 6115.0656) revelada por José Bernardo M. Neto, gerente de marketing da empresa. A Leonardi oferece, além de estrutura básica, outros elementos projetados e produzi-

dos por meio do sistema pré-fabricado de concreto, que vão desde fundações, escadas, pilares, terças, vigas e painéis de fechamento até produtos e serviços complementares para a execução dos mais variados tipos de edificações, como edifícios industriais, comerciais, residenciais, logísticos, de múltiplos pavimentos, obras integradas a outros sistemas construtivos e com detalhes arquitetônicos específicos.

Em relação à execução de serviços na área logística, de acordo com José Bernardo, “a empresa tem visado este setor em virtude do crescimento



José Bernardo: “Estamos prontos para atender à demanda também via web”

nos últimos anos e da necessidade das empresas do segmento obterem estruturas sólidas”. A Leonardi executou,

nos últimos anos, obras para empresas de renome no segmento logístico nacional, como Transportadora Brasileira, Transportadora Capivari, Transportadora Mauá, Transpalet, Transpaese (Rosa Branca Transportes) e Empilhadeiras Dinamika, entre outras.

A empresa também acaba de lançar um novo site. José Bernardo informa que a intenção foi fazer um site que atenda a todos, desde engenheiros, construtores, arquitetos e, também, as pessoas que não têm conhecimentos técnicos ou de engenharia. “O objetivo é passar um pouco de tudo sobre o mercado, desde a construção civil convencional à industrialização do setor, notícias do mercado, dados sobre elementos pré-fabricados, obras, processos, clientes e muito mais. Estamos prontos para atender à demanda também via web, por onde podemos receber projetos e responder ao cliente em curto prazo de tempo, sem que ele saia de sua empresa e sem nenhum gasto”, completa. ●

LOCAÇÃO E VENDA

SOLUÇÃO PARA ARMAZENAGEM É

TOPICO

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

ATENDIMENTO
24
horas

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

TECNOLOGIAS E SOFTWARES ESPECÍFICOS

Tendências incluem RFID, APS e até Instant Messaging

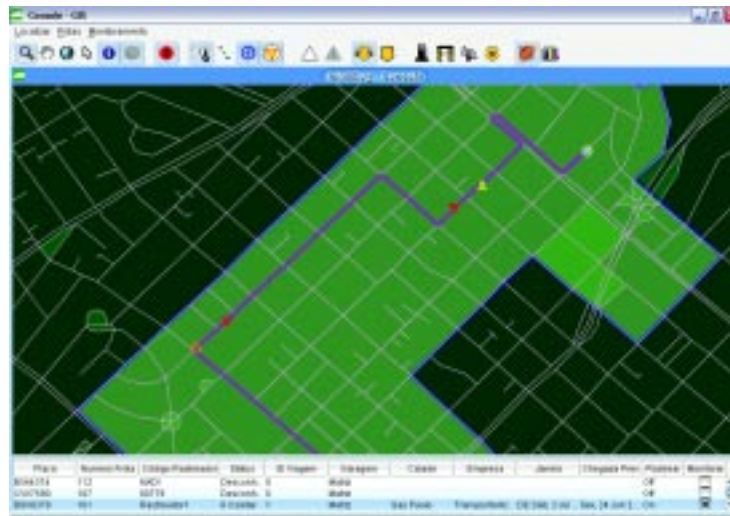
TECNOLOGIAS COMO WMS, SOA, TMS, ERP, CRM E OUTRAS ATRAEM AS EMPRESAS, MAS SÃO FUNCIONAIS? E OS PREÇOS PARA AQUISIÇÃO, SÃO ACESSÍVEIS? QUAL O RETORNO PARA A EMPRESA QUE AS ADQUIRE?

Quais as novas tecnologias/software disponíveis no mercado? E as tendências por parte do usuário e do fornecedor destas tecnologias/software? Quais as novas aplicações? As respostas a essas questões por empresas das áreas de WMS – Warehouse Management System, ou Sistema de Gerenciamento de Armazéns; SOA – Service-Oriented Architecture, ou Arquitetura Baseada em Serviços; TMS – Transportation Management System, ou Sistema de Gerenciamento de Transporte; ERP – Enterprise Resource Planning, ou Gerenciamento do Recurso Empresarial; CRM – Customer Relationship Management, ou Gerenciamento do Relacionamento com o Cliente, e outros assuntos relacionados são um dos enfoques deste mês do jornal *LogWeb*.

WEB E RFID: NOVIDADES

Sobre as novas tecnologias disponíveis hoje no mercado, Elbson M. Quadros, líder de Negócios da Atech Tecnologias Críticas (Fone 11 3040.7350), diz que o destaque continua sendo o RFID – RadioFrequency Identification, ou Identificação por Radiofrequência, que, segundo ele, terá grande impacto nos processos de Supply Chain e logística como um todo. “O número de ‘cases piloto’ e implementações de RFID tende a crescer, ao passo que o custo da tecnologia fica mais acessível”, analisa. Em software, o líder de negócios destaca o APS – Advanced Planning Systems, ou

Sistema de Planejamento Avançado, que busca, segundo ele, otimizar o resultado da empresa por meio de um melhor sequenciamento da produção, levando em consideração as restrições inerentes à manufatura – disponibilidade de equipamentos, recursos humanos, ferramentais, movimentação e seqüências de entrada nos equipamentos, entre outros. “O APS vem para complementar os softwares ERP e agregar valor ao planejamento. Em relação aos softwares tradicionalmente classificados como operacionais, como o TMS e o WMS, é importante ressaltar a crescente demanda por sistemas mais inteligentes e integrados, que consigam ir além do suporte operacional para agregar valor ao processo de tomada de decisão com foco na redução de custos, integração da cadeia e aumento do nível de serviço. Uma outra área que podemos mencionar é a de gerenciamento de custo logístico total (envolvendo o abastecimento, a planta e a distribuição). O ERP e outros softwares da área contábil como, por exemplo, os que contemplam o modelo ABC – Activity Based Costing, ou Custeio Baseado em Atividades, são bastante limitados na questão de controle desse tipo de despesa. Modelos novos, como os de ‘cost to serve’ – cus-



to para servir – tendem a impulsionar uma nova geração de softwares que proporcionem melhores resultados na visibilidade e controle do custo logístico total”, completa Quadros.

Paulo Pereira Lucena Junior, gerente do produto CRM da Datasul Logística (Fone: 0800 704.3442), também aponta as novidades no setor. “As principais consultorias de mercado apostam como novas tecnologias que estarão presentes nas empresas nos próximos anos: SOA, Java, Instant Messaging, Portais, Mobilidade e Linux, entre outras dezenas de produtos que estão no ‘cardápio’ dos fornecedores de tecnologia.” Entretanto, ele alerta: “o mais importante é a empresa analisar com critério estas novas tecnologias para entender o que é modismo e o que realmente pode trazer resultados”. Lucena Junior também faz os seus questionamentos: quanto é o custo desta tecnologia? Qual o grau de maturidade dela? Qual o

retorno nos processos da empresa com o uso desta tecnologia?

Na visão de Murilo César Ramos, gerente de produtos de logística, também da Datasul, o mercado tem buscado softwares que vão além da automação das operações básicas de compra de matéria-prima e venda de produtos acabados. “Temos percebido que a demanda tem sido para softwares que proporcionem a cobertura também de operações avançadas, como automação de armazéns, avaliação contínua de fornecedores e gestão efetiva de operações de entrega aos clientes. Os softwares de logística oferecem o embasamento ideal para que exista uma melhoria de performance nesta área de negócios”, destaca Ramos.

Já para o diretor da fábrica de software da Store (Fone: 11 3083.3058), Alexandre Bergamini, as tecnologias podem ser divididas de acordo com sua aplicação. “Para desenvolvimento de sistemas existem duas vertentes

acompanhando a tendência da Web: aquelas empresas que estão partindo para .NET da Microsoft e as que estão direcionando todos seus esforços no Java para desenvolver seus aplicativos”, explica.

Para a identificação e captura das informações do produto, Bergamini analisa que, sem dúvida alguma, a RFID tornar-se-á realidade. E, para a coleta das informações, o uso de Pocket PC, GSM – Global System for Mobile Communication, ou Sistema Global para Comunicações Móveis, PDA – Personal Digital Assistant, ou Assistente Pessoal Digital, e rastreabilidade via satélite são ferramentas que estão disponíveis no mercado e cada vez mais com os preços competitivos.

Por outro lado, Fernando Di Giorgi, sócio-diretor da Uniconsult Sistemas e Serviços, (Fone: 11 5535.0885), acredita que as tecnologias usadas continuam as mesmas, “exceto a imensa propaganda sobre a utilização do RFID, que mais se fala do que se realiza – todos se encantam, mas ao analisar os custos adiam as decisões e, entretanto, continuam falando para mostrarem que estão atualizados. Há algumas exceções que confirmam a regra (HP em Vitória)”.

De acordo com Di Giorgi, tem havido uma intensificação do uso da Web, gerando a extinção dos antigos relatórios, embora o grande problema permaneça: “quais são as informações gerenciais fundamentais?”

Já Auro C. Raduan, gerente técnico da Seac Informática (Fone: 11 6179.0202), aponta os TMS especializados, em termos de software, como novidade. E para Ricardo Montagna, diretor geral da Inovatech, (Fone: 11 3061.2443), as novidades estão nas “soluções de RFID, gerenciamento de performance, utilização cada vez maior de ferramentas WEB, etc.”.



Montagna, da Inovatech: novidades estão nas soluções de RFID e gerenciamento de performance

AGILIDADE, SEGURANÇA E FLEXIBILIDADE

Em relação às novas tendências de mercado por parte do usuário e do fornecedor das tecnologias e softwares, Quadros, da Atech, conta que “a ênfase em tecnologias como RFID (visibilidade e integração da cadeia, entre outros), APS (planejamento otimizado de manufatura), TMS e WMS inteligentes e gerenciamento de custo logístico total refletem a crescente tendência no mundo corporativo de alinhamento dos investimentos em TI – Tecnologia da Informação com as estratégias e os resultados do negócio das empresas. Os fornecedores que deixarem de estabelecer uma estratégia de produção e oferta de software integrado - com arquitetura aberta e flexível para evolução e adequação às novas tecnologias e modelos - serão muito prejudicados. O mercado está ficando cada vez mais ciente dos benefícios do software integrado orientado à tomada de decisões”.

Entretanto, sobre a RFID, Bergamini, da Store, avalia: “as empresas atualmente estão em estudo de viabilidade técnica, econômica e funcional, pois o uso desta tecnologia, devido ao alto custo (embora esteja diminuindo), é recomendado para produtos de alto valor agregado e/ou para processos logísticos específicos dentro de uma corporação”. Como tendência, Bergamini acredita que o uso de ferramentas que agilizem a captura de informações e diminua o tempo entre o fluxo do produto e o fluxo das informações será cada vez mais imprescindível no cotidiano das empresas. “O usuário terá softwares específicos que sejam multi-estabelecimento, que possam ser acessados via Internet, sejam integrados ao seu sistema corporativo que, por sua vez, deverá ser altamente parametrizado e flexível de tal forma que não engesse o seu processo operacional. Já os fabricantes de software estarão cada vez mais empenhados em desenvolver soluções voltadas para internet utilizando as ferramentas mais adequadas para atender às necessidades dos clientes. E quanto aos fabricantes de hardware, o grande desafio é lançar produtos agregando novas tecnologias em espaço de tempo cada vez menor, com qualidade e preços altamente competitivos”, acrescenta Bergamini.

Já Lucena Junior, da Datasul, analisa as tendências em duas visões. “Se analisarmos uma em-

presa de software aplicativo como a Datasul, que precisa para sua perenidade analisar as tendências tecnológicas e experimentá-las internamente em seus projetos, para posteriormente aplicá-las em seus novos produtos, com certeza Java, SOA, portais, mobilidade e GED – Gerenciamento Eletrônico de Documentos são algumas das tecnologias que já estão cada vez mais presentes em nossos produtos. Na ótica da necessidade do usuário, com certeza a resposta será outra. Primeiramente, em razão do trabalho dos fornecedores de tentarem deixar cada vez mais transparente a tecnologia presente em seu produto. Quantas pessoas que utilizam o internetbank para analisar as camadas de segurança que existem entre o seu computador e o banco? O que de fato acontecerá é que o usuário ficará cada dia mais exigente. Não importa a tecnologia que esteja por trás da tela, seja ela de um computador ou de um celular, ela será importante para empresa se trouxer informações centralizadas e seguras, disponíveis no momento que o usuário desejar, agregando valor à atividade fim da empresa”.

Para a área de comércio exterior, explica Ramos, também da Datasul, “a gestão integrada das operações de importação e expor-

“O mais importante é a empresa analisar com critério as novas tecnologias para entender o que é modismo e o que realmente pode trazer resultados para as suas operações”

tação com os demais processos de negócio da empresa tem sido uma tendência. Empresas que têm grande volume de importação e/ou desenvolveram canais de distribuição eficientes em mercados estrangeiros procuram softwares integrados para melhorar a gestão. Em vez de buscar um ERP ou um software de comércio exterior, procuram uma solução que possua cobertura total de sua empresa”.

Di Giorgi, da Uniconsult, por sua vez, enumera diversas tendências: “o WMS tem sido pressionado a atender funções mais especializadas, como controle de volumes (tal como opera um terminal de cargas), tratamento de itens multivolumes (uma unidade é constituída de partes que são

armazenadas em locais distintos, mas são recebidas e expedidas conjuntamente), tratamento de itens multilocal (um item ocupa mais do que uma posição de estoque e não pode ser dividido), tratamento de itens recebidos em peça e que podem ser fracionados (bobina de aço, peças de frios), métodos para fazer frente à escassez de locais de picking, etc. Os operadores logísticos têm insistido em contar com maior flexibilidade no software, a fim de atender às operações segundo a complexidade delas. Qual seria a razão para usar todas as funções de um WMS para controlar operações com pouca variedade de itens e que usa o bloqueio com estrutura de armazenagem sem controle de lote?” pergunta o diretor da Uniconsult.

Ainda segundo Di Giorgi, outras várias tendências podem ser apontadas: o uso das áreas de armazenagem dos operadores logísticos para serviços de reparos nos equipamentos dos depositantes, especialmente para itens de alta tecnologia - a performance do sistema tem sido alvo de constante preocupação, enquanto o sucesso do e-commerce tem aumentado a carga de trabalho, exigindo que o software dê conta de um processamento crescente, reduzindo padrões de desempenho (tempo médio de

armazenamento, atendimento de pedido, etc.); disseminação do uso de software para apoio operacional - os pequenos operadores logísticos têm sido obrigados a contar com sistema de informações seguros e integrados com condição para manterem seus clientes; exigência das multinacionais quanto à auditoria baseada numa matriz de risco - o cumprimento da lei Sarbanes-Oxley (governança corporativa) impõe transparência, segundo padrões norte-americanos, aos fornecedores de serviços das empresas com ações na bolsa de Nova York; sofisticação do processo de precificação - já que tem sido muito difícil manter um mesmo método de cobrança dos serviços para todas as operações; e alteração nos negócios das grandes quarteirizadoras internacionais - da supervisão das operações logísticas, eles estão passando a ter armazéns próprios com uso de um WMS comum a todas as filiais. “Nota-se, também, a insuficiência dos WMS dos grandes sistemas corporativos. Eles, por definição, têm o propósito de dar suporte a todas as funções de uma empresa (indústria, comércio e serviços), daí não poderem ter soluções especializadas. Uma característica importante do WMS é a sua flexibilidade nas interfaces.”



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

AESA - Grande SP aesa@aesaprodutividade.com.br fone: (11) 3488.1488	DINÂMICA - RD - AC rolin@dinamicas.com.br fone: (051) 3558.5384	LVM - AM - RR lvm@lvm.com.br fone: (92) 3629.3480	RECOMAP - GO - DF - TO wilder@recomap.com.br fone: (62) 3295.2200 / (61) 381.0988	TRATOMAG - PA - MA - AP tratomag@uol.com.br fone: (91) 3278.0031
ALPHAQUIP - Grande SP alphaquip@alphaquip.com.br fone: (11) 4198.3553	FORMAQUINAS - CE - PI formaquinas@veloemail.com.br fone: (85) 3474.3819	MAPEL - Interior do SP hamilton@mapelnet.com.br fone: (19) 3278.1822	TECNOESTE - MS - MT alfredonunes@tecnoste.com.br fone: (67) 3641.2668 / (65) 3618.1338	TRATORMASTER - BA - SE vancato@uol.com.br fone: (71) 3301.9519
DAFONTE - RE - RN - PB - AL guilherme@dafonte.com.br fone: (81) 3367.0288	UMCK S.A. - RS - PR - SC mat@umckmaquinas.com.br fone: (51) 3358.3333 (41) 3332.1380 / (47) 3483.6060	MAPEL - Grande SP hamilton@mapelnet.com.br fone: (11) 3442.1130	TRACBEL - MS - RJ - ES rui@tracbel.com.br fone: (31) 3396.1880 (21) 2481.1576 / (27) 2123.9800	



PRODUTIVIDADE MÁXIMA

www.clarkmhc.com

Nesta questão de tendências, Montagna, da Inovatech, salienta quatro tópicos: aprimorar o atendimento ao cliente, investindo numa relação de aliança; investir no desenvolvimento/aprimoramento de funcionalidades que venham ao encontro da necessidade do mercado; agregar novas tecnologias aos produtos, devido a cada vez melhor relação custo x benefício, trazendo com isso novas possibilidades de facilitar sua operação; e oferecer mais poder de gerenciamento e de decisões operacionais ao cliente. “É preciso oferecer ferramentas de gestão, ou seja, que permitam medir com acuracidade e controle as informações das operações de armazenagem e de transporte, com alto grau de customização, apresentando importante retorno de investimento.”

Já Raduan, da Seac, resume em “especializar os softwares de maneira a atender plenamente aos diversos segmentos de mercado da logística: embarcadores, operadores logísticos e transportadoras” como as tendências de mercado.

APLICAÇÃO DAS NOVAS TECNOLOGIAS

E como seriam aplicadas as novas tecnologias? Bergamini, da Store, afirma que, sem sombra de dúvida, as aplicações serão voltadas para a segurança, rastreabilidade e gerenciamento de in-

formações. Raduan, da Seac, é mais específico: “as novidades serão aplicadas em roteirização simplificada, visibilidade completa do ciclo de transporte, tanto dos equipamentos como das cargas, automação das entregas e coletas através de celulares ou PDAs.” Já Lucena Júnior, da Datasul, prefere usar dois exemplos de tecnologias e suas aplicações: “os equipamentos de smartfone e a tecnologia de Instant Messaging. Aquele aparelho de celular que estávamos habituados a utilizar para receber e realizar ligações virou um computador de bolso, com elementos de lazer e trabalho. Podemos consultar o nosso saldo bancário, digitar um texto, acessar uma música e registrar um pedido para um cliente em um só equipamento. Neste caso, o importante não é somente o acesso à informação, mas a mobilidade em ter acesso à mesma através de um dispositivo móvel. Para quem não sabe o que é Instant Messaging, com certeza já deve ter no mínimo ouvido falar sobre a existência do Windows Messenger. De forma instantânea conversamos com amigos, parentes, clientes e qualquer outro usuário registrado e conectado à internet. Agora imagine esta mesma capacidade de troca de mensagens instantânea fazendo parte do sistema de gestão da empresa. O diretor financeiro podendo rece-



Lucena Jr., da Datasul: “os equipamentos de smartfone e a tecnologia de Instant Messaging são tendências

ber e aprovar em seu celular documentos de compra. Ou o gestor de armazéns ser avisado remotamente no exato momento em que o estoque de um produto chegou a uma situação crítica. Estas duas tecnologias reforçam a visão de que o que precisaremos realmente no futuro é de informações rápidas para a tomada de decisão. Geralmente relatórios gerenciais são somente fotografias do passado e o diferencial das empresas estará na sua capacidade de reagir rapidamente a qualquer situação que envolva o seu negócio. Por esta razão, a tecnologia precisará suportar este novo cenário de gestão”.

Ramos, também da Datasul, vê a questão de outro ângulo: “o Brasil vem despertando para o comércio internacional e, mesmo com a baixa do dólar, muitas empresas reconhecem como um patrimônio os mercados e clientes conquistados fora do país. Ainda há muito por fazer em termos de acordos internacionais e melhoria da infra-estrutura logística, mas, mesmo assim, muitos empreendedores vêm mostrando a competitividade dos produtos nacionais na concorrência global. Neste contexto, as empresas têm direcionado seus profissionais das áreas de importação e exportação para atividades analíticas e estratégicas, deixando que os softwares de gestão tratem da automação das documentações e rotinas burocráticas necessárias às operações internacionais”. Quadros, da Atech, fala mais sobre as aplicações em TMS e RFID: “no caso do TMS inteligente, por exemplo, que é um dos softwares de solução de gestão integrada de logística e transporte, além das funções padrões - fretes, frotas, coleta, transferência, entrega, documentos fiscais e rotas - ele permite o planejamento, a otimização e o controle dinâmico de operações e frotas. Também disponibiliza informações inteligentes sobre a malha logística, monitoramento interativo e rastreabilidade de cargas. Com isso, avançamos do



Ramos, da Datasul: gestão integrada das operações de importação e exportação com os demais processos da empresa também é tendência

nível operacional para o tático e, em muitos casos, alcançamos até mesmo o estratégico. Dessa forma, fornecemos subsídios para a tomada de decisões críticas para redução de custos, aumento de rentabilidade e melhoria do nível de serviço. Já para o RFID, as aplicações variam desde a rastreabilidade total dos produtos em toda a cadeia logística, aumentando a segurança, reduzindo possibilidades de perdas e fraudes e agilizando processos de logística reversa, entre outros, até o patamar de aplicações, facilidades e conveniências para o consumidor final. ●

LOG

SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA E TREINAMENTO

FONE: (11) 3285-5800

INTELLIGENCE TREINAMENTOS DE ABRIL

GERENCIAMENTO LOGÍSTICO DE MATERIAIS

Carga Horária: **15 horas**
 Datas: 03 a 07 de abril de 2006
 Público Alvo: **Gerentes, chefes, supervisores, engenheiros e demais profissionais ligados à administração, movimentação e armazenagem de materiais. Profissionais e estudantes com necessidade de um melhor entendimento de gerenciamento logístico de materiais.**

A IMPORTÂNCIA DA MATEMÁTICA FINANCEIRA NA LOGÍSTICA

Carga Horária: **15 horas**
 Datas: 24 a 28 de abril de 2006
 Público Alvo: **Empresários, gerentes e funcionários do setor logístico/administrativo. Profissionais e estudantes com necessidade de um melhor entendimento sobre a importância da matemática financeira na logística.**

Local: Sede da LOG Intelligence: Av. Paulista nº 967, térreo - SP/SP
 Investimento: **R\$ 538,00. Inclui: apostila, material de apoio, coffee break e certificado.**

DESCONTOS ESPECIAIS PARA GRUPOS

Inscrições: www.logintelligence.com.br/agenda.asp
 FONE: (11) 3285-5800
treinamento@logintelligence.com.br

VENDER
com qualidade
é necessário

ARMAZENAR
bem é a solução

A LONGA INDUSTRIAL traz o que existe de melhor no mercado de armazenagem.

(15) 3262-7200 www.longa.com.br

Notícias

r á p i d a s

GKO oferece cursos in-house sobre contratação de fretes



A GKO Informática, que desenvolveu o sistema de gestão de fretes GKO Frete, oferece seu mais novo serviço: o curso GKO InHouse sobre contratação de fretes, para empresas que possuem um número elevado de profissionais de logística e preferem aulas exclusivas. O instrutor é enviado para a empresa onde transmite o know-how na arte de contratar fretes, apresenta diversas modalidades de transporte, opções de tabelas de preço e cálculo dos fretes, acompanhamento de ocorrências e avaliação de qualidade. A empresa ainda destaca mais duas novidades: o crescimento do número de clientes do GKO Frete na região Sul, fazendo com que agilize o processo de inauguração de uma filial no Rio Grande do Sul, e o fechamento de contrato com mais uma empresa da região, a Lojas Renner, chegando a mais de 20 clientes no Sul.

Fone: 21 2533.3503

Expresso Javali completa 60 anos e apresenta novidades

Atuando nas regiões Sul e Sudeste do País, a Expresso Javali, transportadora de cargas fracionadas que abrange uma gama extensa de produtos da indústria, do comércio, importação e exportação, acaba de completar 60 anos. Como novidades, apresenta a ampliação da estrutura da matriz, em Caxias do Sul, RS, em 400 m² de área, onde foram instalados novos escritórios, totalizando 3.300 m² de área construída; novas instalações no Rio de Janeiro, com ampla infra-estrutura e maior espaço, com área total de 13.800 m², terminal de cargas de 2.000 m² e área administrativa de 300 m²; abertura de novas filiais em Joinville, Campinas e Belo Horizonte, com toda a infra-estrutura necessária ao transporte e logística; e novos projetos de construção da filial própria no Porto Seco, em Porto Alegre, RS, onde possui um terreno com 8.200 m².

Fone: 54 3229.2777

DISTRIBUIÇÃO

Já está operando o novo CD da Unitown em SP

Há 30 anos no segmento de transporte, a Unitown (Fone: 11 4133.2800) está atuando, desde novembro último, em seu novo Centro de Distribuição localizado em Alphaville, Barueri, SP.

A unidade foi projetada com um rigoroso plano de procedimentos que determina as condições de acesso de pessoal e veículos, possuindo monitoramento por câmera 24 horas por dia.

A empresa, que atua na Capital e Grande São Paulo, é especializada em distribuição de carga fracionada, refrigerada e entrega direta de produtos de alto valor agregado que necessitem de urgência e segurança no transporte. Sua frota é equipada com sistemas de segurança de última geração, permitindo tranquilidade para operar na região - que conta com 60% dos eventos envolvendo roubo de carga. De acordo com Domingos Ricciardi



Junior, gerente geral da Unitown, "somos tecnologicamente preparados no gerenciamento de risco, ampliamos esses recursos para contarmos com informações operacionais em tempo real, o que nos permite atualizar o status

das cargas dentro da cadeia de distribuição e abastecer nossos clientes com essas informações, ou seja, o exato momento em que procedemos a entrega das cargas ou eventual irregularidade que interrompa o processo".

Em razão da novidade, Ricciardi Júnior enfatiza que "a Unitown possui uma completa infra-estrutura operacional e novas tecnologias destinadas às baixas automáticas de entregas (ClikTown), especialmente para produtos de alto valor agregado, além de equipes capacitadas, frota monitorada por satélite e tecnologias avançadas no gerenciamento de riscos". ●

EMPILHADEIRAS



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



MOVELEV

Assessoria, Serviços e Com. de Equipamentos Ltda.

(11) 6421-4545 / (12) 3655-1513
www.movelev.com.br



Garfos sob medida para empilhadeiras

- Projetos especiais e garfos padrão para qualquer marca de empilhadeira;
- Apresentação de documentação técnica do produto;
- Construção de dispositivos de fixação conforme especificação;
- Soluções para movimentação de materiais.



Transportador de bobinas



ALTMANN
GARFOS ESPECIAIS

55 47 424-1040 Fax: 55 47 424-1048
e-mail: projetos@altmann.ind.br
www.altmann.ind.br

EMPILHADEIRAS

Ainda sobre a importância da manutenção preventiva

CONTINUANDO O ASSUNTO INICIADO NA EDIÇÃO PASSADA, AGORA SÃO DISCUTIDOS ITENS SOBRE COMO COLOCAR O EQUIPAMENTO EM MANUTENÇÃO SEM PREJUDICAR AS OPERAÇÕES LOGÍSTICAS E SE VALE A PENA TER CONTRATO COM O SERVIÇO AUTORIZADO.

N a edição anterior do jornal *LogWeb* destacamos o tema “manutenção preventiva”, com enfoque em itens como sua importância, validade ou não do investimento e custo x benefício.

Nesta edição, complementando o assunto, vamos focar os seguintes temas: como calcular a disponibilidade do equipamento para a manutenção preventiva e a necessidade de operação e se vale a pena ou não ter contrato com o Serviço Autorizado.

DISPONIBILIDADE

Sobre como calcular a disponibilidade do equipamento para a manutenção preventiva e a necessidade de operação, ou seja, como colocar o equipamento em manutenção sem prejudicar as operações logísticas, Norival Geraldo Capassi, gerente de operações para a América Latina da BT International e BT do Brasil (Fone: 41 3334.1255), diz que é simples. “A BT tem como prática tomar o histórico de custo do tempo do equipamento parado por motivos que poderiam ter sido evitados com preventiva (identificável em cliente) somado ao custo da incursão técnica corretiva *versus* o período hábil para efetuar as preventivas somado ao custo da incursão preventiva, geralmente quatro vezes ao ano, dependendo do equipamento”, explica.

Já o engenheiro Marco Aurelio Carmacio, gerente nacional de vendas e marketing da Dabo Brasil/Clark (Fone: 19 3881.1599), usa uma equação para este cálculo: $HT-TM/HT \times 100 = DM\%$, onde HT = horas trabalhadas do equipamento; TM = tempo em manutenção; e DM = disponibilidade mecânica do equipamento.

“A Clark oferece aos seus distribuidores autorizados um programa capaz de gerenciar as fro-

tas dos equipamentos em garantia, assim como da sua frota de locação. Com essa ferramenta, quando a disponibilidade atingir o seu limite é recomendável a parada do equipamento para uma revisão geral ou reforma ou então a sua substituição”, informa.

Badar Uz Zaman, gerente de assistência técnica da Nacco - Hyster e Yale - (Fone: 11 5683.8525), aponta que existem programas de manutenção preventi-

va estabelecidos por fabricantes dos equipamentos que são flexíveis e adaptáveis às necessidades dos clientes.

Realmente, Mauro Chiavoloni de Andrade, chefe de serviços da Toyota Industries Mercosur (Fone: 11 3511.0438), informa que as empilhadeiras Toyota necessitam, em uso normal, de revisões a cada 500 horas de uso (com tolerância de 100 horas para mais ou para menos). Assim, basta a empresa controlar quantas horas cada máquina é utilizada por mês para determinar os dias de parada de cada equipamento. “Também informamos o tempo estimado para cada uma destas manutenções, de acordo com a revisão e o modelo do equipamento, podendo o cliente planejar o tempo de parada de suas máquinas.”

Para Bruno Barsanti, supervisor de pós-vendas da Jungheinrich Lift Truck (Fone: 11 4815.8200), para calcular a disponibilidade do equipamento para a manutenção preventiva e a necessidade de operação é preciso utilizar inicialmente a periodicidade dos serviços definida no manual, a qual pode ser ajustada, caso a caso, dado o nível de agressividade do ambiente/operação.

Para Augusto Pinheiro Zuccolotto, diretor de operações da Palettrans (Fone: 16 3951.9999), este é um fator que depende de cada empresa. Há aquelas que possuem sempre um equipamento parado para manutenção,

outras entram em manutenção após o horário de término da produção. “Achar disponibilidade para a manutenção preventiva é simples, difícil é disponibilizar quando é necessária uma manutenção corretiva”, diz.

“O primeiro fator que devemos considerar é um bom histórico sobre a característica de operação do cliente, levando em conta: horas trabalhadas por mês; quantidade de turnos de trabalho; e pontos críticos para a operação e/ou sazonalidade”, destaca Emerson de Sousa, gerente de pós-vendas da Linde Empilhadeiras (Fone: 11 3604.4755).

Sousa diz que, diante deste ponto, é possível adequar o cronograma de preventiva de maneira a retirar os equipamentos da operação nos momentos menos utilizados, por exemplo nos sábados ou na segundas e quartas-feiras na parte da manhã. “Com este procedimento, os equipamentos se mantêm disponíveis nos momentos de alta demanda e são retirados para a manutenção em momentos que não causam perdas de movimentação ao cliente, gerando, assim, uma alta disponibilidade”, destaca o gerente da Linde.

Marlon Garighan, gerente comercial da Requimaq Comércio e Representações (Fone: 49 3323.8797), alega que, dependendo do modelo do equipamento, a manutenção preventiva é realizada de 2 até 4 horas, mensal ou quinzenalmente (máquinas frigoríficas). “O ideal seria que todos os usuários tivessem quantidades suficientes de equipamentos para efetuar uma programação de manutenções preventivas, sem comprometer a operação.”

A Skam garante, na maioria dos contratos, uma disponibilidade de 95%, porém há casos de 98% - “para se saber o índice de disponibilidade temos que verificar antes muitas variáveis, como: tipo de trabalho, ambiente de trabalho, turnos, tipo de piso, cargas e pesos movimentados. Tudo isso faz parte de um complexo geral para se determinar em contrato os tempos de parada de cada equipamento para a realização das manutenções preventivas e corretivas”, diz Luiz Antonio Gallo, gerente de vendas da Skam Empilhadeiras Elétricas (Fone: 11 4582.6755).

Pelo seu lado, Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp (Fone: 19 3289.3712), diz que o ideal é sempre ter o equipamento disponível dentro do horário de trabalho (que varia de cliente para cliente) por pelo menos 80% em operação e 20% livre para ma-



nutenção. Ainda de acordo com ele, quando o cliente exige mais do que isso do equipamento, é recomendada a aquisição de mais um, pois, nestas condições, torna-se muito arriscado ter apenas um equipamento.

Pegando este “gancho”, Alexandre Smith, gerente de suporte ao produto da Bauko (Fone: 11 3693.9339), considera que “é interessante ter uma folga no dimensionamento da quantidade de equipamentos, para que exista um tempo mínimo disponível para a manutenção preventiva. Quando isso não é possível pelo ritmo acelerado da operação, é preciso ter máquinas reservas para cobrir os equipamentos que estão em manutenção preventiva”, diz Smith.

Assim também pensam João Lourenço Rodrigues, supervisor de vendas de peças e serviços, e Carlos Eduardo Rossi Kiss, supervisor de serviços técnicos, ambos da Somov (Fone: 11 3718.5090). De acordo com eles, algumas empresas têm empilhadeiras stand by para suprir os equipamentos parados para a realização da preventiva. Para a produção, a disponibilidade nesse caso é de 100%. Mas as empresas que não têm condições de trabalhar dessa maneira, o grau de disponibilidade da preventiva tem que ser o maior possível. O cálculo é feito em função de quantas horas o equipamento deve ser disponibilizado para a operação, pelo tempo que a empilhadeira ficará parada para preventiva. “Por exemplo: na indústria de papel e celulose, em

média um equipamento precisa ser disponibilizado para a operação 20 horas por dia durante 26 dias por mês, ou seja, 520 horas/mês. Nesse caso geralmente gasta-se em média 5,7 horas por mês para a preventiva. Tem-se então uma disponibilidade para a operação de 98,9% em relação à preventiva”, ilustram os representantes da Somov.

José Roberto Coelho, gerente de pós-vendas da Still do Brasil (Fone: 11 4066.8100), completa dizendo que as revisões dos equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais são especificadas pela quantidade de horas trabalhadas - então precisa-se inicialmente conhecer os turnos de trabalhos, material movimentado e o ambiente onde o cliente planeja trabalhar para determinar a periodicidade das manutenções preventivas/revisões. “Normalmente, um turno possui 8 horas de trabalho/dia, o que significa cerca de 184 horas/mês. Dois turnos de trabalho possuem cerca de 14 horas de trabalho/dia, o que significa cerca de 380 horas/mês. E três turnos de trabalho representam 21 horas de trabalho/dia, o que significa cerca de 630 horas/mês. A partir da definição deste parâmetro (conforme o modelo do equipamento) podemos determinar corretamente a periodicidade de horas trabalhada X quantidade de manutenção preventiva/revisão - lembrando que empilhadeiras e transpaleteiras são controladas por meio de horas trabalhadas”, salienta o gerente de pós-vendas.

Álvaro Pereira do Nascimento



to e Marcelo Osório Pinotti, ambos do departamento técnico da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333), ressaltam que, sabidamente, as manutenções preventivas envolvendo limpeza, substituição de filtros e lubrificantes, lubrificação geral e inspeção dos principais itens de desgaste ocupam em média de 3 a 8 horas dependendo do tipo do equipamento. Desta forma, em uma periodicidade mensal, pode-se perfeitamente prever e programar as paradas para manutenção preventiva, “lembrando sempre que estas 8 horas significam pouco mais de 1% da disponibilidade mensal para quem trabalha em regime de 3 turnos de oito horas”.

De acordo com Nascimento e Pinotti, na prática, isto é perfeitamente viável e as eventuais manutenções corretivas necessárias e levantadas nas inspeções

podem ser planejadas e executadas dentro de mais 20 horas (+/-3%), restando, dessa forma, uma disponibilidade útil de aproximadamente 96%.

Marcelo Botelho, gerente geral de assistência técnica da Brasif Máquinas (Fone: 31 3329.7601), destaca que, primeiramente deve-se reconhecer a existência do “Trade Off” - tempo de manutenção versus disponibilidade do equipamento. De acordo com ele, o equilíbrio deve ser atingido com um acurado planejamento da manutenção, ter procedimentos padronizados, técnicos treinados e com liberdade de decisões locais e rápidas.

“Antes de falar em manutenção, devemos focar, em primeiro lugar, quais são as premissas básicas para o suporte e o apoio à manutenção preventiva, preditiva ou corretiva: 1º Ter um almoxarifado de bom nível, conhecer sua curva ABC, conhecer a sazonalidade das peças e ter acuracidade deste estoque, bem como seu inventário rotativo; 2º O departamento de suprimentos deve desenvolver compras técnicas, a fim de realizar compras de qualidade x benefícios; 3º Ter uma boa equipe de planejamento, conhecer os roteiros de acordo com a criticidade da operação, pois cada cliente exige critérios diferentes, devido a piso, mão-de-obra da Movicarga, do cliente ou de terceiros; 4º Disciplina e organização do departamento de planejamento e de sua equipe de manutenção, treinamento e capacitação para o desenvolvimento profissional

aliado à tecnologia (máquina se conserta, pessoas se capacitam para melhor atender); 5º Pontualidade, qualidade e menor custo; 6º Melhoria contínua.”

Ainda segundo Jeferson Emanuel Hardaim, coordenador de serviços técnicos - diretoria de infra-estrutura da Movicarga (Fone: 11 5014.2477), organizados os seis itens é possível, então, falar em disponibilidade de máquinas.

De acordo com ele, as paradas de manutenções preventivas estão previstas dentro dos 95% de disponibilidades dos equipamentos. Considerando sempre os critérios de manutenções preventivas programadas, o ideal é obter 8 horas de manutenção preventiva a cada 250 horas rodadas ou 16 horas de manutenção a cada 500 horas rodadas. “Mas isto é difícil, depende muito da operação do cliente e sua sazonalidade durante o mês. Porém, o modo eficaz de trabalho por parte da assistência técnica é o departamento de planejamento entrar em contato com o cliente agendando a parada da máquina”, diz Hardaim.

No entanto, ainda segundo o coordenador de serviços técnicos da Movicarga, a aplicação deste método se torna ineficaz quando o cliente possui apenas uma máquina ou trabalha em dois ou três turnos. Nestas condições, o ideal é ter uma máquina stand-by. “É importante ter em mente que manutenção é um dos pilares no alicerce de uma boa gestão.”

Complementando esta questão, Ricardo Petrucci, diretor da

MICHELIN XZM

MENOS VIBRAÇÕES

VIBRE APENAS COM OS RESULTADOS!

O Michelin XZM reduz as vibrações da máquina proporcionando menor custo de manutenção, conforto para o operador e maior produtividade para sua empresa.

XZM, eleito o melhor pneu para empilhadeiras pelo prêmio Top Log Marcas Líderes em 2005.

SAC 0800 90 9400 www.michelin.com.br



SOS Empilhadeiras (Fone: 19 3543.777), lembra que a cada 500 horas de operação é considerada uma parada de 3 horas para revisões preventivas e pequenos reparos. “Para efeito de cálculo, consideramos 95% de disponibilidade do equipamento em operação, sendo o tempo restante para manutenções preventivas e corretivas”, completa.

SERVIÇOS AUTORIZADOS

Outra questão interessante quando se fala em manutenção preventiva é saber se vale a pena ter contrato com serviço autorizado. Todos os representantes das empresas concordam que vale a pena.

Sérgio Luiz Guimarães, diretor técnico da Retrak (Fone: 11 6431.6464), destaca que é interessante ter um contrato de Manutenção Preventiva para assegurar a regularidade do serviço. Segundo ele, o contrato com um Serviço Autorizado garante a qualidade, já que os técnicos são treinados na fábrica.

“Os distribuidores autorizados também têm disponível as informações e especificações técnicas dos fabricantes e peças genuínas, o que garante a originalidade dos equipamentos e, consequentemente, sua disponibilidade”, acrescenta Zaman, da Nacco. “O contrato de manuten-

ção é a melhor opção para quem busca excelência na manutenção de seus equipamentos, aliada a uma alta disponibilidade dos mesmos para a operação”, ressalta Sousa, da Linde empilhadeiras.

Com relação aos profissionais disponíveis, Rodrigues e Kiss, da Somov, explicam que atuam com aparelhos de testes, como hand sets para equipamentos elétricos e notebooks com softwares específicos para cada equipamento desenvolvido pelo fabricante, além de serem os únicos no mercado que dispõem de literatura técnica atualizada.

Além disso, segundo Capassi, da BT, o material de consumo e ferramental de trabalho e testes é invariavelmente selecionado para um trabalho mais rápido (menos horas paradas) e eficiente, além de o serviço técnico não desperdiçar componentes caros por falta de conhecimento em testar o equipamento de forma adequada. Baptista, da Empicamp, concorda com esta posição, acrescentando que, apesar dos preços serem um pouco mais altos, a agilidade no atendimento é muito maior porque a empresa autorizada tem mais meios para a realização de um excelente serviço.

Barsanti, da Jungheinrich, acrescenta a esta exposição que existem muitos casos em que peças são trocadas sem necessidade, pois a mão-de-obra utilizada



Petrucci, da SOS Empilhadeiras:
“Para efeito de cálculo, consideramos 95% de disponibilidade do equipamento em operação”

não possuía o conhecimento e/ou condições para realizar o correto diagnóstico e reparação do problema no menor tempo possível. O serviço autorizado possui também a vantagem de estar em constante contato com a fábrica, a qual provê total suporte técnico e realiza reciclagens de conhecimento a seu profissional.

“O planejamento da manutenção preventiva é bom para todos: para o distribuidor que tem a condição de fazer um planejamento do seu estoque de peças de reposição, aumentando assim a disponibilidade de peças em seu estoque, e para o cliente, que terá seu equipamento sempre em operação, evitando perdas de produtividade e elevação dos custos operacionais gerados por manutenções corretivas”, destaca

Carmacio, da Dabo/Clark.

“Se vale a pena ou não ter contrato com o Serviço Autorizado depende da marca e do modelo do equipamento, se importado ou não, mas normalmente vale a pena.” Assim avalia Zuccolotto, da Palettrans. Segundo ele, o contrato deve representar alguma vantagem para o Contratante. “As diferenças de valores na Prestação de Serviços são muito grandes, sempre devem ser cotados o Serviço Autorizado e o Não-Autorizado. A contratante deve se preocupar principalmente se as peças são originais ou não”, destaca.

Por sua vez, Gallo, da Skam, salienta que os fabricantes e importadores se concentram entre São Paulo e Rio de Janeiro, e os Serviços Autorizados são de suma importância para os equipamentos vendidos em qualquer estado do Brasil, a fim de que possam oferecer a devida assistência técnica, incluindo peças e mão-de-obra treinada e especializada. “Portanto, o número de pontos de assistência técnica deve ser sempre considerado quando o cliente for fazer a compra do equipamento, já que no geral as máquinas são muito equiparadas em qualidade. O que deve contar muito na opção da compra é a qualidade do representante e do pós-venda, e o que este poderá ofertar no atendimento da máquina dentro do período

de garantia e fora dela.”

Andrade, da Toyota, destaca que o contrato de manutenção é a modalidade ideal de realizar a manutenção de empilhadeiras. As principais vantagens são: o cliente assina um contrato que lhe dá direito a visitas regulares do técnico da autorizada (tipicamente uma visita por mês), com preço mensal fixo ao longo da validade deste contrato; as datas de visita de cada mês são pré-agendadas, facilitando ao cliente planejar-se para as paradas das máquinas; o serviço autorizado realiza as revisões dentro dos prazos estipulados no plano de manutenção; quando o cliente for vender sua máquina usada, ao apresentar um histórico de manutenções realizadas corretamente pelo serviço autorizado do fabricante, ele valoriza seu equipamento.

Pelo seu lado, Hardaim, da Movicarga, ressalta que o serviço autorizado traz garantias do serviço especializado, permite o treinamento de seus funcionários e a relação custo x benefício acaba sendo compensatória para ambos os lados.

Por último, Petrucci, da SOS Empilhadeiras, salienta que a aplicação de peças originais aumenta a vida útil dos componentes da empilhadeira, diminuindo a necessidade de intervenções corretivas, bem como os custos de manutenção. ●

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@SUPERIG.COM.BR
WWW.LACONECTORES.COM.BR

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 TRACIONARIAS
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

Notícias

r á p i d a s

Terex anuncia nova unidade de negócios para a América Latina



A Terex Corporation, fabricante mundial de equipamentos de construção com sede em Westport, CT, anunciou em fevereiro último a criação da Terex Latin América, sua nova unidade de negócios criada a partir das operações de sua unidade de plataformas aéreas de trabalho que já opera na América Latina há oito anos, a Genie Latin América, e que passa a ser o centro operacional da Terex na região por meio de seus escritórios e centros de distribuição localizados em Barueri, SP, Miami, FL, e Cidade do México. "A Terex fabrica hoje o maior portfólio de equipamentos de construção da indústria. De torres de iluminação a usinas de asfalto, de retroescavadeiras a guindastes de 2.000 toneladas, de plataformas aéreas a caminhões de mineração, temos à disposição de nossos clientes todas as ferramentas necessárias para qualquer tipo de construção ou manutenção industrial. Com a criação da Terex Latin America e a consolidação de todos os nossos produtos em uma só divisão, queremos facilitar o acesso de nossos clientes e centralizar o suporte de pós-venda aos nossos produtos na região", declara André Freire, diretor geral da empresa (na foto). Fone: 0800 70.43643

DISTRIBUIÇÃO

Coopercarga e CBD firmam parceria para atendimento em Curitiba

A CBD - Companhia Brasileira de Distribuição contratou, em dezembro último, a Coopercarga - Cooperativa de Transporte de Cargas do Estado de Santa Catarina (Fone: 41 3364.9365) para atendimento às lojas do Pão de Açúcar e do Extra na cidade de Curitiba, PR.

A escolha da Coopercarga pela CBD se deu, de acordo com Eduardo Allemand, diretor do Centro Logístico Coopercarga - CLC, em Curitiba, pela estrutura do Centro, que "possui capacidade para operar com frutas, legumes e verduras, refrigerados, congelados e cross-docking, além de contar com área para armazenagem a seco e tecnologia de ponta na gestão de armazéns", explica. Atualmente, a CBD utiliza 40% do espaço do CLC para secos, 40% da câmara de congelados e 40% da de refrigerados.

O CLC é responsável pelas operações de recebimento, descarga, armazenagem de produtos alimentícios secos e refrigerados/congelados, separação e preparação dos pedidos, carregamentos de veículos, controle físico dos estoques e o PEPS (Primeiro a Expirar/Primeiro a Sair).

E como funciona essa parceria? Allemand detalha: "o processo de distribuição se inicia pela solicitação das mercadorias pelas lojas, mediante relatório de sugestões que é gerado na primeira hora

"A CBD utiliza 40% do espaço para secos, 40% da câmara de congelados e 40% da de refrigerados"

da manhã. Esses pedidos são realizados pelas lojas até as 12h, são geradas as informações (etiquetas de separação) e realizado o picking das mercadorias e, então, acontece a roteirização e o carregamento dos veículos para as lojas".

Tecnicamente equipado, o CLC trabalha com os sistemas EDI (troca eletrônica de dados), RFI (identificação por radio-frequência) e WMS - Warehouse Management System. Este último possibilita ao cliente visualizar pela internet ou por meio de uma das 16 câmeras instaladas em locais estratégicos toda a operação logística em tempo real, acompanhando as movimentações de seus produtos e a qualidade com que os serviços são realizados.

Também está disponível uma frota composta de uma carreta VW para 28 paletes e 26 toneladas; quatro trucks para secos, dois trucks para carga perecíveis e dois veículos leves. ●

JORNAL LogWeb

A resposta que você quer de um veículo

Movimentação Armazenagem Automação Embalagem Logística Supply Chain Transporte Multimodal Comércio Exterior

Toda vez que você precisa de resposta o Jornal LogWeb dá

comercial@logweb.com.br - (11) 3081-2772

Retrak, sua parceira ideal!

Aluguel de Empilhadeiras Elétricas e a Combustão Novas e Reformadas

Venda de Empilhadeiras Elétricas e a Combustão Novas e Reformadas

SAR Serviço Autorizado Retrak

Terceirização de Frota (máquinas e operadores)

Venda de Peças Originais e Multimarcas

Assistência Técnica Especializada

Modernização de Equipamentos

Retrak®

Retrak Com. e Rep. de Máquinas Ltda.
Av. Papa João Paulo I, 2101
CEP 07170-350 - Guarulhos - SP
•Tel:(11) 6431-6464 •Fax:(11) 6431-6466
•www.retrak.com.br

OPERADOR LOGÍSTICO

ID Logistics vai incrementar atuação no Brasil

O Brasil recebeu, em fevereiro último, a visita de Pierre Nahon, diretor geral da ID Logistics, operador logístico que atua desde 2001 na França e desde 2002 no Brasil. O faturamento da empresa, que no primeiro ano foi de 18 milhões de Euros, chegou a 200 milhões de Euros em 2005.

Na França, atende clientes como a rede Carrefour e até os seus concorrentes, envolvendo a Intermarchê, a Auchan e outras, operando mais de 700 mil metros quadrados de depósito de áreas cobertas. E também atua junto a grupos de varejo na Ásia, América Latina, Coreia, Taiwan, Tailândia, China e Ilhas Maurício, entre outros.

No Brasil, onde iniciou suas atividades atendendo ao Carrefour do Rio de Janeiro, a ID vem adquirindo cada vez mais peso. Hoje, em Osasco, SP, administra o Centro de Distribuição



da rede de hipermercados, que possui 92 mil m² e é considerado um dos maiores do mundo. A ID Logistics não possui CD próprio, pois o seu forte é a prestação de serviço de operador logístico (in house), para o que investe maciçamente na formação de seus colaboradores.

Nahon veio justamente divulgar algumas das novidades da ID para este ano no Brasil. A primeira é a parceria, já confirmada, com um grande grupo de varejo, cujo nome ainda não pode ser revelado, e que também possui

origem francesa. “As operações começam agora em março”, diz ele, destacando que, ainda no Brasil, há cerca de quatro prospects com boas chances de operação em 2006. “Esperamos atingir um faturamento no Brasil de 25 a 30 milhões de euros em 2006. Estamos desenvolvendo projetos na Bahia e temos metas de operar na região de Manaus, AM”, revela o diretor geral.

A outra novidade na área é o desenvolvimento da tecnologia de voice picking – já amplamente empregada no CD do Carrefour –, que opera por comandos vocais recebidos pelo head phone, substituindo os clássicos sistemas de preparação de pedidos – notadamente os a base de papéis. As ações a executar são realizadas pela interação entre o sistema e os operadores, sendo que o operador confirma as operações com palavras-chave.

Segundo Michel Vinoche, diretor geral de operações, as três grandes vantagens do voice picking são: o aumento da produtividade, a interatividade com o usuário e o fato da tecnologia aumentar a qualidade do serviço ao cliente. “Com este hardware, o cliente pode implementar sistemas de entrega garantida, acarretando em reduções de custo em grande escala. Aliás, os verdadeiros ganhos ocorrem nas lojas dos clientes, que contam com rapidez, qualidade e segurança. E não há problemas quanto a diferentes idiomas: o sistema pode ser utilizado em qualquer um, já que reproduz as vibrações da voz”, diz ele.

Vinoche também destaca que desde o final de 2005 o sistema é usado na Coreia e espera-se desenvolvê-lo para atuar na China. Na Europa já está consolidado, e na América Latina a ID é a única a trabalhar com essa tecnologia. “Além disso, a ID é o único operador que conta com a sua própria equipe de suporte”, diz o diretor geral.

A empresa pretende, ainda, expandir seus negócios e desenvolver não só tecnologias, mas também investir em suporte técnico e entrar no segmento das indústrias em geral, não só varejistas, e, mais precisamente, no setor automobilístico. ●

Agenda

Abril - 2006
Gerenciamento Logístico de Materiais

Período: 3 a 7 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Log Intelligence
Informações:
www.logintelligence.com.br
treinamento@logintelligence.com.br
Fone: (11) 3285.5800

Gestão em Comércio Exterior

Período: 3 de abril a 31 de maio
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Planejamento Estratégico da Logística

Período: 4 e 5 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

A Circulação de Caminhões e as Leis de Trânsito

Período: 5 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

BSC – Balanced Scorecard Aplicado a Supply Chain

Período: 6 e 7 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Pesquisa de Mercado 2006: “Mapeamento de Oportunidades no Mercado de Prestação de Serviços Logísticos”

Período: 13 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
kelly.bueno@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1391

Processo Decisório sobre Serviços Logísticos

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

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.

Inovatech Inovatech Inovatech Inovatech Inovatech Inovatech



Inovatech

Experiência em Sistemas de Gestão para Logística

A Inovatech oferece soluções em Tecnologia da Informação para Controle e Gerenciamento das Operações Logísticas, com grande flexibilidade de adaptações aos processos e integração a ambientes ERP.

WMS Inovatech

Gestão para centros de distribuição e armazéns gerais

Fretes Inovatech

Gestão de fretes para embarcador

CMS Inovatech

Gestão para pátio de containers

Frotas Inovatech

Gestão de frotas

Operadores Logísticos • Armazéns Gerais • Atacadistas • Indústrias • Transportadoras















(11) 3061-2443
www.inovatech.com.br

Supply Chain Management

MAIS BENEFÍCIOS DOS SISTEMAS APS - ADVANCED PLANNING SYSTEMS

Nesta edição daremos continuidade às principais vantagens do APS.

APS UTILIZAM ALTA TECNOLOGIA PARA OTIMIZAR O RESULTADO DA EMPRESA:

APS utilizam o que há de mais moderno na lógica de planejamento da manufatura: inteligência artificial, otimização, heurística e outras tecnologias modernas para resolver os conflitos de ordens e as restrições de produção. Com isto, os sistemas APS conseguem exibir para a empresa um plano de produção executável, otimizado, no qual a maioria dos conflitos foi analisada e decisões foram tomadas, segundo as regras previstas. Além disso, a simulação de diversas opções pode ser executada, facilitando a tomada de decisões gerenciais, quando necessário.

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.

Os resultados obtidos com a utilização de APS podem ser fabulosos. De acordo com a AMR (Advanced Manufacturing Research), um reconhecido grupo de pesquisa em manufatura nos Estados Unidos, algumas empresas relataram os seguintes benefícios:

- ✓ Um produtor de bens de capital mencionou que, após implementar o APS, sua capacidade de atender compromissos subiu para 99,9%.

- ✓ Um produtor de vidros disse que seu tempo de resposta para consultas de clientes caiu de 2 dias para 4 segundos após a implementação de um sistema APS.

- ✓ Um montador de placa de circuito impresso utilizando APS mencionou que o tempo para realizar mudanças no programa de produção caiu de dias para minutos.

- ✓ Os níveis de atendimento aos clientes em algumas empresas subiu em média de 40% para mais de 85% em alguns meses.●

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

OPERADOR LOGÍSTICO

Penske anuncia novo gerente na América do Sul

A Penske Logistics (Fone: 11 3179.0606), subsidiária de controle acionário integral da Penske Truck Leasing, acaba de nomear seu novo gerente geral na América do Sul: Frank Gary, que trabalha na empresa há 24 anos e tem ampla experiência no setor de logística.

Além dos serviços físicos de armazenagem e transporte, a empresa também oferece sistema integrado com o cliente, facilitando a transmissão de informações sobre compras, estoques e tudo mais relacionado a monitoramento de produtos.

Quanto às expectativas no Brasil, segundo Gary, são positivas, pois a receita vem aumentando entre 15% e 20% ao ano. O faturamento no Brasil em 2005 foi de 42 milhões de dólares, enquanto o faturamento total da empresa no mundo foi de 3,7 bilhões de dólares.

Quanto ao maior problema enfrentado pela empresa no Bra-



sil, é o roubo de carga, mas, de acordo com o gerente geral, a Penske leva a sério o gerenciamento de risco, mesmo que tenha que haver aumento dos gastos. Mas, também há outros problemas: infra-estrutura, estradas, malha viária e tempo mais longo

de transporte. Mas, de acordo com Gary, “problemas fazem parte do negócio”.

Em relação às diferenças entre EUA e Brasil, o gerente geral revela que “o mercado logístico brasileiro não é tão maduro como o americano, mas aqui há muitas oportunidades de crescimento, pois há bastante interesse de terceirização dos serviços”. Sobre o gerenciamento, Gary acredita não haver grandes diferenças entre os países em questão.

As prioridades da empresa para esse ano no Brasil são os projetos em engenharia logística, sendo que a Penske espera melhorar a capacidade tecnológica e trazer novas ferramentas para a América do Sul, além de aumentar os esforços em vendas e o número de funcionários em vendas e engenharia.

O próximo passo também será a ampliação das suas atividades para a Argentina e o Chile.●



Seminovas SUPERNOVAS

CATÁLOGO DE PRODUTOS

NOVA EDIÇÃO!

Ligue 0800 para solicitar gratuitamente o seu Catálogo, ou, se preferir, acesse nosso site para consultar a versão digital na Internet.



0800 709 8000 | www.brasifrental.com.br

BRASIF
Rental

CROWN

GUIA DE COMPARAÇÃO DE PEÇAS

Como você encontra o melhor negócio em peças?

O menor preço nem sempre é o melhor negócio.

O valor é encontrado
na confiabilidade e desempenho.

DIFERENÇAS ESCONDIDAS:

Faça um comparativo entre as peças originais Crown
e as paralelas, verifique os componentes internos
e veja a diferença.Podemos encontrar os seguintes
problemas nas peças paralelas:

ENCAIXE RUIM

Crown Paralelo



POUCA SEGURANÇA

Crown Paralelo



TECNOLOGIA OBSOLETA

Crown

No paralelo você não tem
atualizações de softwares,
o que deixa seu
equipamento obsoleto.

DANOS EM POTENCIAL

Crown Paralelo Crown Paralelo



DESEMPENHO RUIM

Crown Paralelo

A única maneira de garantir que seu
equipamento Crown continue com a mesma
confiabilidade, desempenho e segurança
como no dia que foi entregue, é usando peças
Crown originais.DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO
PARA O BRASIL

SP: (11) 4288-3812

RJ: (21) 3687-1723

www.commat.com.br

e-mail: atendimento@commat.com.br

REPRESENTANTES

BRASIL
SAMPLING
ARPER MAGNUS
LIFT ANTELLS
RO SUL
REINAF
SULMONT

AMAZONAS
PRO GAO DO SUL
ESPÍRITO SANTO
MAZ DO PARANÁ
PARANÁ
RIO DE JANEIRO
INTERCOM DO SP

001 3235-3000/3028-3137
046 3239-0409
075 3138-8529/3138-8521
013 3936-8790
041 3026-8088
075 3882-1743
019 3235-1885/3235-3173

ARTIGO

Requisito para o crescimento

Independentemente das distintas previsões relativas à sua expansão econômica, a América Latina tem de vencer desafios condicionantes à sua capacidade de ingressar num ciclo duradouro de crescimento. Trata-se do desenvolvimento da infra-estrutura. É o que se pode concluir em estudo da Cepal - Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, que indica: até 2010, a região terá de investir cerca de US\$ 70 bilhões

no setor para que a sua economia evolua ao ritmo de 3% por exercício. Em alguns segmentos, em especial energia elétrica e rodovias, o aporte de capital precisará ser ainda maior, abrangendo quase um por cento do PIB do Continente.

Reconhecidamente, os governos não têm capacidade para fazer frente ao desembolso de tamanhos recursos. Para a Cepal, contudo, o setor privado também não apresenta condições de bancar as grandes quantias necessárias ao desenvolvimento e multiplicação da infra-estrutura. Por isto, o relatório aponta a imperiosa necessidade de as nações criarem marcos regulatórios para facilitar o trabalho dos empresários. Em bom português, as chamadas Parcerias Público-Privadas, que possibilitam o compartilhamento dos investimentos.

O histórico e as estatísticas das rodovias no Brasil são exemplos que atestam a carência de infra-estrutura, avaliando as conclusões do relatório da Cepal. Em 1954, o País tinha apenas 1,2 mil quilômetros de estradas asfaltadas. Em 1970, eram 50 mil quilômetros e, em 1990, 148 mil. Hoje, a população mais do que dobrou em relação a 1970 (passando de 90 milhões para 190 milhões de habitantes), mas temos apenas 150 mil quilômetros de rodovias pavimentadas, em cerca de oito milhões de quilômetros quadrados de território. O minúsculo Japão tem 790 mil quilômetros; a Itália, 300 mil; a Austrália, 250 mil.

No Brasil, há 19 quilômetros de rodovias por mil quilômetros quadrados de



território. Nos Estados Unidos, a proporção é de 373 quilômetros e na África do Sul, 44. Mesmo que se desconte a Amazônia, onde ainda é muito escassa a presença de estradas, o índice de cobertura rodoviária brasileira continua ínfimo, apesar do significado imenso do transporte rodoviário na movimentação de pessoas e cargas.

Dada a importância e a premência dos investi-

mentos em infra-estrutura, além das parcerias entre governos e companhias privadas, é fundamental o apoio de organismos multilaterais de crédito. O Banco Mundial (Bird), por exemplo, concedeu crédito de US\$ 150 milhões à Argentina para programas de investimentos em estradas, abrangendo as províncias de Chubut, Corrientes, Córdoba, Entre Rios, Neuquén e Santa Fe. O projeto também melhorará a qualidade de rodovias estratégicas para o transporte da produção entre sua origem e os mercados. Este aspecto é muito importante.

Os investimentos em rodovias, além de fundamentais para a garantia do crescimento econômico, como analisa a Cepal ao focar o gargalo latino-americano nessa área estratégica, apresentam alto retorno para os que aportam capital. Algumas estatísticas brasileiras confirmam isto. O setor de logística movimentou cerca de US\$ 100 bilhões no País, considerando toda a cadeia - fornecedores, armazenagem, movimentação interna e distribuição. Somente em 2004, transportou-se 1,2 bilhão de toneladas de cargas no Brasil. Quanto este volume de mercadorias terá pago de pedágios para passar pelas rodovias? Ou seja, os recursos necessários às obras de infra-estrutura rodoviária são elevados, mas o retorno do capital é garantido. ●

Áurea Rangel, química, mestre em engenharia de materiais e diretora executiva da Hot Line.
rvo@viveiros.com.br

Notícias rápidas

Nextel lança conexão direta Web

A Nextel está lançando o "Conexão Direta Web", uma ferramenta que combina recursos de comunicação de rádio digital e envio de mensagens instantâneas com a agilidade e praticidade da tecnologia PTT. Trata-se de um serviço composto por um programa para PC, que permite que usuários da operadora se comuniquem, via computador, em qualquer lugar do mundo, com qualquer outro usuário do serviço da Nextel. Semelhante a um software de mensagens instantâneas, só que com serviço de voz em vez de texto, o "Conexão Direta Web" é ideal para aqueles que não necessitam de mobilidade, como, por exemplo, operadores de mesas de comando, ou que se encontram fora da área de cobertura. O programa permite a comunicação por conexão direta entre aparelhos comercializados Nextel e um computador, ou ainda entre dois computadores, além de oferecer a funcionalidade secretária eletrônica: o usuário que se ausentar do computador pode deixar uma mensagem gravada e, depois, ouvir seus recados. É possível também saber se um outro usuário da ferramenta está online. Para adquirir o "Conexão Direta Web", basta ligar para *611 do próprio aparelho Nextel, serviço para clientes com ligação grátis ou entrar em contato com o 0800 900 901 (não clientes).

Brasil tem 1,434 milhão de caminhões

Segundo dados divulgados pela Agência Nacional de Transportes Terrestres - ANTT, a frota brasileira de caminhões é de 1.434.888 veículos, sendo que a maior parte (56,6% ou 811.916) pertence a transportadores autônomos, enquanto que 615.481 (42,9% do total) fazem parte da frota de empresas e 7.591 (0,5%) são caminhões de cooperativas. A ANTT informou também que existem no país 113.643 empresas transportadoras. Cada uma delas tem, em média, 5,4 veículos. Por sua vez, os 631.960 autônomos do setor de transporte de cargas no país têm uma média de 1,3 carro, enquanto 536 cooperativas possuem uma média de 14,2 caminhões.

Livro



VAREJO E RESPONSABILIDADE SOCIAL: VISÃO ESTRATÉGICA E PRÁTICAS NO BRASIL

Autores: Juracy Parente e Jacob Jacques Gelman
Editora: Bookman
Nº Páginas: 182
Informações: 0800 703.3444

A obra aborda a filosofia e as práticas de responsabilidade social do setor varejista brasileiro baseadas na experiência de pesquisadores e experts no tema.

Em seus 13 capítulos, divididos em três partes, o livro cria uma base conceitual sobre a relação entre varejo e responsabilidade social, consumo consciente, comércio ético entre varejistas e fornecedores, alianças sociais estratégicas, integração da gestão socialmente responsável na estratégia do negócio e, ainda, traz um levantamento de casos do Banco de Práticas de Responsabilidade Social no Varejo. Em seguida, relata 20 casos de empresas e entidades varejistas finalistas e vencedoras do 2º Prêmio FGV-EAESP de Responsabilidade Social no Varejo. Por último, a obra revisa os conceitos e práticas abordadas durante os capítulos e comenta os principais pontos destacados pelos autores.

Esta publicação é recomendada para empresários e executivos, especialmente de empresas varejistas, interessados em adotar uma filosofia mais avançada de gestão, que contemple não apenas resultados de curto prazo, mas que estejam comprometidos com o seu papel social, sua sobrevivência e a sustentabilidade em longo prazo.

MOURA LOG

A bateria sob medida para veículos elétricos.

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

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

11 5531.2800 (São Paulo)
81 2121.1604 (Recife)
21 2613.1328 (Rio de Janeiro)

www.moura-com.br

STILL

Sempre a melhor solução

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

BR 20
A empilhadeira a combustão da Still produzida no Brasil

Yale

DESAFIOS E CONQUISTAS ESPACIAIS

Em 2006, o Tenente Marcos Pontes é o primeiro astronauta brasileiro a enfrentar os desafios na conquista do espaço.

Nesse ano, a Yale também conquista todos os espaços, com as **Empilhadeiras a Combustão Veracitor™ VX** e com sua já consagrada linha de **Empilhadeiras Elétricas**.

Os sistemas eletrônicos computadorizados proporcionam alto desempenho, mobilidade e segurança, até no transporte e armazenamento de produtos aeroespaciais.

A Yale acompanha de perto os avanços tecnológicos que nos conduzem ao futuro.



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

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

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

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

MOTIVA - PE/AL/RN/PB
Tel.: (81) 3252.8200
www.motiva-net.com.br

PROTEC - PA
Tel.: (91) 4008.9700
www.proteconline.com.br

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

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

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

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

MOTIVA - BA / SE
Tel.: (71) 3281.9224
www.motiva-net.com.br

PROTEC - MA
Tel.: (98) 3258.2007
www.proteconline.com.br

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

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

Notícias

r á p i d a s

Águia deve aumentar em 80% sua capacidade de produção

A Águia Sistemas concluiu no final de fevereiro último um ciclo de investimento de mais de R\$ 9 milhões aplicados em novos equipamentos que devem aumentar em 80% a sua capacidade de produção. As inversões estão sendo aplicadas em uma nova linha de corte longitudinal de chapas planas (Sliter), uma blanqueadeira - equipamento de corte transversal contínuo extremamente rápido e preciso - uma máquina de corte automático de tubos de alta precisão. Os investimentos também envolvem a construção de 3000 m² para expedição, uma linha de pintura mais flexível e econômica, duas perfiladeiras e uma ponteadeira automática (máquina de solda por indução) que fazem parte do desenvolvimento de um produto recém-lançado, que já ganhou mercado e tinha sua demanda reprimida pela falta de equipamentos mais adequados. "O novo equipamento viabiliza o aproveitamento de matéria-prima (aços planos) em uma fração muito pequena, transformando praticamente 'sucata' em produto nobre, além de substituir arames BTC (Baixo Teor de Carbono) na construção de contêineres, bandejas, divisórias e inúmeras outras aplicações onde se utilizava somente arames", relata Rogério Scheffer, diretor-presidente da Águia Sistemas e conselheiro do Centro Tecnológico de Logística Integrada - CTLI. Os investimentos também privilegiaram a instalação de uma formadora de tubos que verticaliza a produção de transportadores e do sistema dinâmico (armazenagem por gravidade), com ganhos expressivos de competitividade, além da agilidade na produção. Fone: 42 220.2666