

J O R N A L

LogWeb

- Logística
- Supply Chain
- Transporte Multimodal
- Comércio Exterior
- Movimentação
- Armazenagem
- Automação
- Embalagem

EDIÇÃO Nº 50 — ABRIL — 2006

REFERÊNCIA EM LOGÍSTICA

Informe Publicitário

TRANSFOLHA



MUITO ALÉM DA ENTREGA DE JORNAIS E REVISTAS

Empresa do Grupo Folha, a Transfolha também tem um amplo expertise na área de e-commerce.

E oferece, ainda, serviços na área de transportes terrestre e aéreo para todo o Brasil. **(página 16)**

Radiofrequência e código de barras: Quando usar uma tecnologia e outra? Ou ambas?



Os fatores a serem levados em consideração são o quanto a informação em tempo real é crítica ou não na operação. Se for crítica deve-se automatizar com RF. Se a informação não for crítica e não for necessária em tempo real, a automação poderá ser feita de forma off-line. (Página 6)



TRANSPORTE MARÍTIMO

ALIANÇA ENTRE LUMINA E CAMPOS VIABILIZA PORTO DO RIO DE JANEIRO PARA EMPRESAS PAULISTAS



A empresa carioca Lumina Terminais de Carga & Logística, operadora do TRA-RIO – Terminal

Retroportuário do Arsenal, por sua vez instalado no retroporto contíguo do Porto do Rio de Janeiro, e a Campos Operador Logístico, sediada em Campinas, SP, acabam de firmar uma aliança estratégica para oferecer às empresas da região de Campinas e Vale do Paraíba um novo serviço: a “conexão Campinas/Porto do Rio/Campinas”. (Página 28)

ARMAZÉM

CVRD INAUGURA ARMAZÉM NO TERCAM



A CVRD acaba de inaugurar o novo armazém de produtos de bens de consumo do Terminal

Multimodal de Camaçari (TERCAM). (Página 29)

Multimodal

Rastreadores: Tendências apontam para maior uso e equipamentos de baixo custo

Segundo um dos participantes desta matéria especial, o rastreador não é mais um mal necessário para reduzir os custos de seguro - ele já é parte da operação das empresas. (Página 14)



Criado, em São Paulo, SP, o Instituto Procomex

Foi formalizada a criação do Instituto Aliança Procomex, iniciativa da Aliança Pró Modernização Logística do Comércio Exterior – Procomex, um movimento criado há dois anos e reconhecido pela Secretaria da Receita Federal como parceiro e interlocutor da Comunidade Brasileira de Comércio Exterior. (Página 7)

Brasil oficializa a Norma de Medidas Fitossanitárias
(Página 3)

Xerox reformula sua logística e volta para Resende
(Página 4)

Chega ao Brasil divisão logística do grupo sueco SKF
(Página 9)

Mercedes-Benz lança Contrato de Manutenção de Fábrica
(Página 11)

Carioca Leader investe em projeto logístico
(Página 18)



Onde tem CLARK tem produtividade máxima.



89
ANOS

- Menor custo operacional
- Melhor pós-venda do mercado
- Melhor valor de revenda
- Tecnologia reconhecida mundialmente
- Mais de 1.300.000 máquinas comercializadas



ISO 14001



www.clarkmhc.com

AESA - Grande SP
aesa@aesoempilhadeiras.com.br
fone: (11) 3485.1496

ALPHAQUIP - Grande SP
andrekausi@alphaquip.com.br
fone: (11) 4158.3553

DAFONTE - RE - RN - PB - AL
guilherme@dafonte.com.br
fone: (81) 3067.0296

DINÂMICA - RD - AC
rolin@aniqueros.com.br
fone: (68) 3535.5304

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

UNICK S.A. - RS - PR - SC
mat@indomacursos.com.br
fone: (51) 3358.3333
(41) 3332.1300 / (47) 3463.6960

LVM - AM - RR
lvmam@lvmam.com.br
fone: (92) 3629.3408

MAPEL - Interior de SP
hamilton@mapelnet.com.br
fone: (19) 3279.1822

MAPEL - Grande SP
hamilton@mapelnet.com.br
fone: (11) 3642.1130

RECOMAP - GO - DF - TO
winden@recomap.com.br
fone: (62) 3205.2200 / (61) 381.0966

TECNOESTE - MS - MT
alfredowes@tecnoste.com.br
fone: (67) 3041.2898 / (65) 3618.1330

TRACBEL - MG - RJ - ES
ruiasil.ribeiro@tracbel.com.br
fone: (31) 3395.1800
(21) 2401.7576 / (27) 2123.9680

TRATORMAQ - PA - MA - AP
tratormaq@just.com.br
fone: (81) 3278.8031

TRATORMASTER - BA - SE
vacaestoni@just.com.br
fone: (71) 3201.8619

Palavra do leitor

“Gostaria de parabenizar toda a equipe da *LogWeb* pelo excelente trabalho informativo à logística em geral.”

Antonio Ap. de Lima Matoso
Analista de Logística da
Marilan Alimentos

“Tem sido de grande importância as informações que tenho recebido em meus exemplares do *LogWeb*, pois cada vez mais conseguimos visualizar o crescimento da área de distribuição e que a implementação da logística nas empresas tem sido cada vez mais intensa, fazendo com que cada vez mais se desenvolvam técnicas para agilizar os processos. Parabéns pelo trabalho e sucesso ao grupo *LogWeb*”

Luiz Natalino Lolo
Analista de Negócios -
Equipe DL
Microsiga Software

Errata

Na matéria “Convenção de vendas da Still prioriza integração, treinamento e motivação”, publicada à página 6 da edição 49 (março) do jornal *LogWeb*: não foi apenas a Retrak, mas sim **todos** os representantes de São Paulo que ganharam a Fórmula E - premiação na qual são avaliados itens como conhecimento de mercado, número e modelo de máquinas vendidas. Os representantes de São Paulo são: Retrak, Logix, Movisel, Movelev e Logitécnica.

Na mesma página, na matéria “Master Logistic chega a SP no segmento de trading”, o fone correto é: 11 2296.7678.

Na matéria “Penske anuncia novo gerente na América do Sul” (página 17 da mesma edição), o nome correto do novo gerente é Gary Franz, e não Frank Gary, como foi publicado.

Editorial

RASTREADORES,
RADIOFREQUÊNCIA E
CÓDIGO DE BARRAS

Segundo um dos entrevistados da matéria especial sobre rastreadores – destaque, entre outros, desta edição de LogWeb – “estima-se que menos de 20% dos veículos pesados sejam rastreados atualmente, e essa realidade deve mudar rapidamente nos próximos anos”. Outro entrevistado declara que “percebemos que estamos contribuindo muito não só com aqueles que efetivamente transportam, mas também com todos os outros segmentos interligados, como as seguradoras, os produtores e as gerenciadoras de risco. Não temos dúvidas que, além da aplicação do rastreamento para a segurança, a bola da vez é o investimento em logística”. Com base apenas nestas duas afirmações, ficam claras a importância dos rastreadores no contexto atual da logística e as perspectivas. Daí o merecido destaque nesta edição.

Mas, a aplicação da tecnologia no setor também está presente na radiofrequência e no código de barras, outro enfoque desta edição - que também aborda os expositores da Intermodal, uma das mais importantes feiras do setor de logística do Brasil, e que estará circulando durante este evento. E, como feito anteriormente, reproduzimos a opinião de um dos participantes da matéria especial, baseada na discussão sobre quando usar uma e outra tecnologia ou ambas. “O RFID tem suas primeiras aplicações voltadas para a logística, envolvendo grandes movimentações de caixas, paletes e contêineres, enquanto o código de barras tem sua aplicação mais destacada no varejo, justamente ao nível do item/produto”.



Amigo leitor, veja que em apenas duas matérias colocamos algumas informações para a sua análise. Não queremos “impor” um ponto de vista, mas deixamos a você a análise da melhor opção.

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

EMBALAGENS

Brasil oficializa
norma de medidas
fitossanitárias

O Brasil acaba de internalizar a Norma Internacional de Medidas Fitossanitárias nº 15 (NIMF 15) de forma definitiva. A Norma estabelece exigências quanto ao tratamento e certificação fitossanitária das embalagens e suportes de madeira utilizados para acondicionamento de mercadorias, de qualquer natureza, tanto na importação quanto na exportação, com o objetivo de se evitar a introdução e disseminação de pragas florestais quarentenárias nos países.

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA encaminhou no dia 17 de março último, para publicação no *Diário Oficial da União*, a Instrução Normativa nº 7, que aprova o regulamento técnico para uso da marca brasileira a ser reconhecida internacionalmente na certificação fitossanitária de embalagens e suportes de madeira utilizadas no trânsito internacional de mercadorias. A Instrução Normativa que oficializa a NIMF 15 no país entra em vigor em 60 dias a partir da data de publicação no *Diário Oficial*.

Desde janeiro de 2004 vigorava no Brasil, em caráter emergencial, a Instrução Normativa nº 4 referente à NIMF 15, para atender às recomendações do Fundo das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO) e simplificar o processo de certificação fitossanitária com o uso desta marca, indicando que o material foi submetido ao Tratamento por Fumigação com Brometo de Metila (MB), ou Tratamento Térmico (HT) nas importações e exportações de mercadorias.

De acordo com o chefe da Divisão de Trânsito de Vegetais do MAPA, Carlos Franz, a publicação definitiva da Instrução Normativa nº 7 terá

impacto em todos os segmentos da economia que trabalham com a importação ou exportação e não apenas com o segmento do agronegócio. Segundo ele, foram realizados cerca de 50 seminários para debate do assunto com vários setores da sociedade. Além disso, o documento passou por consulta pública por 45 dias.

“A Norma estabelece exigências quanto ao tratamento e certificação fitossanitária das embalagens e suportes de madeira utilizados para acondicionamento de mercadorias”

Durante esta consulta pública, a Associação Brasileira das Empresas de Tratamento Fitossanitário de Quarentenário - ABRAFIT (Fone: 11 5522.3300) participou ativamente da elaboração da Norma junto ao MAPA. “Muitas solicitações enviadas e sugeridas foram atendidas em benefício do setor. Trabalhamos muito para adequar o documento à realidade das empresas que prestam serviços de tratamento fitossanitário e quarentenário”, explica o diretor executivo da ABRAFIT, Ricardo Nunes.

A NIMF15 foi editada pela Organização das Nações Unidas (ONU) para a Agricultura e Alimentação (FAO) em março de 2002, e entre os países que já a adotaram estão: África do Sul, Argentina, Áustria, Bolívia, Canadá, Chile, China, Colômbia, Coreia do Sul, Costa Rica, Egito, Equador, EUA, Filipinas, Guatemala, Índia, Jordânia, México, Nova Zelândia, Panamá, Paraguai, Peru, Suíça, Taiwan, Turquia, Venezuela, União Europeia e agora também o Brasil. ●

ASSISTÊNCIA

Guinchos
Mondial
via SMS

A Mondial Assistance (Fone: 11 3178.2599) acaba de lançar o serviço de Monitoramento Online da Assistência 24 horas.

De acordo com Dan Assouline, presidente da Mondial Assistance Brasil - especializada em serviços de Assistência 24 horas -, a novidade permitirá aos clientes das seguradoras e montadoras atendidas pela empresa monitorar o posicionamento do guincho enquanto ele está a caminho do local da ocorrência. Essa tecnologia, desenvolvida pela própria Mondial Assistance, associa GPS com mensagens de texto (SMS) para celular.

“Agora, as seguradoras e montadoras clientes da Mondial passam a oferecer mais um serviço aos seus clientes justamente no momento em que mais precisam de amparo. Receber informações no celular sobre a localização do guincho ajudará a tranquilizar os segurados e proprietários de veículos”, diz Assouline.

A implantação do GPS veio permitir uma redução de tempo médio de chegada do guincho ao local do atendimento para 21 minutos nos grandes centros urbanos, já que o sistema identifica automaticamente qual o guincho mais próximo do veículo que está acidentado ou com pane mecânica.

Para o usuário, a utilização do sistema é bastante simples. Logo após solicitar uma assistência é disparado um SMS para o seu celular informando qual a placa do guincho que irá atendê-lo, sua localização atual e sua velocidade de deslocamento. Caso queira continuar recebendo novas mensagens com a localização do guincho, o cliente responde ao SMS e automaticamente receberá informações atualizadas. ●



ENTREVISTA

Sérgio Argyridis e a reformulação da logística da Xerox

DENTRO DESTESSE PROCESSO, A EMPRESA RETORNOU PARA A REGIÃO DE RESENDE A OPERAÇÃO DO ARMAZÉM GERAL DE PEÇAS E DO CENTRO NACIONAL DE DISTRIBUIÇÃO E RECICLAGEM DE COMPONENTES PARA IMPRESSORAS E MULTIFUNCIONAIS DE GRANDE PORTE.



Argyridis tem 24 anos de atuação profissional em atividades de manufatura e na cadeia integrada de suprimentos para a Xerox do Brasil (Fone: 21 4009.1212). Ele é engenheiro, tendo pós-graduações em análise de sistemas e em marketing pela ESPM e MBA pelo RIT - Rochester Institute of Technology. Atualmente, é diretor de estratégias de manufatura, supply chain e acesso a mercados da Xerox do Brasil.

LogWeb: Qual o motivo da reformulação/organização logística realizada na Xerox nos últimos três anos?

Argyridis: Efetivamente, encontrar o custo mais adequado, dentro do que o nosso cliente se dispõe a investir, ter a melhor localização estratégica para atender às demandas de movimentação de um país continental como o nosso e centralizar toda a operação de modo a reduzir ciclos,

agregando agilidade à empresa como um todo. Nosso desafio era tornar toda a operação mais enxuta, rápida e eficiente com custos mais competitivos, alinhando tudo com a operação integrada em nossos distribuidores e vendas, avaliando o processo de distribuição, sempre levando em conta a geografia do país e as necessidades de nossos clientes. Uma gestão ainda mais eficiente dos processos de negócio e ajustes realizados na malha logística da empresa trouxeram resultados concretos em negócios com suprimentos e papel, que desempenham um papel crítico para nosso modelo de negócio. Em sua primeira fase, as mudanças focaram essencialmente transportes e logística reversa para equipamentos. Na segunda fase, a atenção foi direcionada para os Centros de Distribuição e na negociação com os Correios para distribuição de peças. A terceira fase incluiu a terceirização provisória do armazém de peças e do centro de distribuição de equipamentos e material de consumo, consolidando também a operação para materiais de consumo e equipamentos. Fechamos um ciclo, já em 2005, com conhecimento sobre todos os custos de nossa atividade. Assim, seguimos para a última fase, de posse de uma visão mais ampla dos custos que tínhamos em todos os aspectos, e com um entendimento dos novos desafios enfrentados. Compreendendo a lógica de se trazer uma parte estratégica da atividade para dentro da empresa, estamos chegando a um modelo de excelência reassumindo as operações de recuperação de sistemas de impressão de grande porte, atividades de reciclagem e remanufatura e criando um centro nacional de logis-

tica e distribuição de equipamentos, papel e peças para manutenção. Esse movimento reativa uma das mais importantes unidades da Xerox na cidade de Itatiaia, no Médio Paraíba, Estado do Rio de Janeiro.

LogWeb: Quais os problemas encontrados nesta reformulação e como foram superados?

Argyridis: Quando falamos em logística, não existe laboratório. Tudo precisa ser planejado da melhor maneira possível para minimizar riscos. Tentativa e erro nesse mercado são mortais. Qualquer erro pode ser catastrófico para a empresa em termos de receita e, principalmente, para o cliente. Esse é o maior desafio. A equação de custo x nível de serviço precisa ser igual à satisfação do cliente. Fizemos um planejamento exaustivo até encontramos uma fórmula que fosse satisfatória.

LogWeb: Por que a volta para a região de Resende da operação do armazém geral de peças e do centro nacional de distribuição e reciclagem de componentes para impressoras e multifuncionais de grande porte?

Argyridis: Vamos concentrar na fábrica de Itatiaia as operações de recuperação de sistemas de impressão de grande porte e toda a operação nacional de logística e distribuição de equipamentos, papel e peças para manutenção. Isso vai trazer uma significativa

otimização de ativos e recursos, gerando maior sinergia entre essas atividades, aumentando nossa capacidade de atendimento em termos de velocidade e agilidade. Localizada há 10 km da cidade industrial de Resende e a 20 km da fronteira de São Paulo, a fábrica da Xerox em Itatiaia fica estrategicamente localizada praticamente no meio do caminho entre os maiores mercados consumidores do país para o nosso core business, uma região abastecida com infra-estruturas portuárias e aeroportuárias, em frente à Via Dutra, o que, somado à qualidade da mão-de-obra que encontramos no local, por si só já justificaria o projeto. A fábrica foi originalmente fundada em 1973 para dar suporte às operações de produção local de equipamentos e peças visando abastecer os mercados doméstico e internacional. Em 2001, a operação de manufatura foi transferida para a Flextronics que, junto com suas atribuições de manufatura estabelecidas mundialmente como resultado de um acordo global com a Xerox Corporation, também operava processos de remanufatura de equipamentos. Com a nova decisão, a Xerox está readmitindo mais de 200 profissionais que já vinham atuando no local para a Flextronics. Essa força de trabalho agora será responsável pela recuperação de 2 mil itens, fazendo a recuperação também de cerca de 50 produtos de nosso portfólio e a manipulação direta de 16 mil itens no novo armazém geral de peças e suprimentos. Os profissionais também cuidarão do novo centro nacional de distribuição e reciclagem, respondendo ainda pela operação de recuperação de componentes vitais para equipamentos de grande porte voltados à produção grá-

fica, impressão corporativa e de engenharia. A Flextronics, por sua vez, continuará dedicada às suas atividades de manufatura no mesmo complexo industrial.

LogWeb: Que fatores foram considerados para este retorno?

Argyridis: A racionalização de investimentos, a capacidade técnica, a infra-estrutura existente em ativos e, sobretudo, a localização do site, de frente para a Via Dutra, por onde passa todo o nosso transporte.

LogWeb: Qual o motivo de não se usar mais o terceirizado de Diadema?

Argyridis: Da mesma forma, a racionalização de investimentos. A otimização dos nossos ativos físicos, como recursos de almoxarifado e colaboradores, e do processo de gerenciamento da cadeia como um todo, gerando maior sinergia entre o site de Itatiaia, a matriz da empresa, no Rio de Janeiro, e o core business em todo o território nacional, resultando em um melhor gerenciamento do processo como um todo.

LogWeb: De uma forma geral, quais os maiores problemas de logística enfrentados pela Xerox no Brasil?

Argyridis: Particularmente, penso que os problemas têm se mostrado muito semelhantes para todas as empresas no Brasil. Malha deficiente, portos e aeroportos que até já melhoraram muito, mas ainda sinalizam forte necessidade de capacitação e melhor reaparelhamento. A grande maioria de nossa carga doméstica é transportada em caminhões. Ainda subutilizamos cabotagem e ferrovia, por exemplo, por causa da menor disponibilidade desse tipo de serviço ao varejo. O caminhão ainda acaba concentrando mais de 70% do volume de carga, o que limita a diversificação saudável que precisaríamos ter para conseguir melhores custos. Além disso, existe a questão da segurança que é extremamente grave. As empresas acabam pagando um custo alto pela proteção que necessitam para defender seu patrimônio. Seja ele o de almoxarifados ou no trânsito, com escolta, guarda armada, tecnologia, controle de pirataria, etc. ●

INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006
Encontre quem é importante.

Average lança produto para comércio exterior

A Average Tecnologia, que atua na área de softwares para comércio exterior, acaba de lançar o Easy Legis, nascido da parceria com a Mastersaf, especializada em soluções fiscais e tributárias. O produto realiza resumo diário de comércio exterior, consultas às tabelas de I.I. e I.P.I. e integração das alíquotas de I.I. e I.P.I. com o Easy e possui biblioteca jurídica. Além deste, a empresa também oferece soluções para importação, exportação, drawback, contratos de câmbio, ACC/ACE, etc.
Fone: 11 3159.5311

BBC do Brasil expande operações para São Paulo

A BBC do Brasil, empresa que atua no país como agente comercial exclusivo da BBC Chartering & Logistic GmbH Co. KG e da APC SAFE Line, opera agora uma nova linha marítima para o sul da África e Ásia com saídas mensais. A empresa expandiu suas operações, concentradas no Rio de Janeiro, para uma filial-escritório, recém-inaugurada, em São Paulo. No final do ano passado também passou a operar uma linha do Brasil para o Golfo Americano com saídas mensais. "A frota da BBC é de 120 navios equipados com guindastes com capacidade de até 500 toneladas de içamento, e estão previstas mais 26 novas embarcações até o final de 2007", anuncia o diretor-presidente empresa, Washington de Barros Júnior. A especialidade da empresa é o transporte em geral, focado em cargas de projetos (produtos de grandes volumes e peso, como geradores, transformadores, turbinas, locomotivas, tratores e tubos de aço) assim como cargas em geral.
Fone: 21 2215.1062

SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

Certificado ISO 9001

ÁGUA
Sistemas

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

The advertisement features a large, multi-level warehouse structure made of metal beams and orange-painted racks. In the foreground, there are four hexagonal inset images showing different types of material handling equipment: a yellow container on a conveyor, a red and white automated guided vehicle (AGV), a red and white conveyor system, and a yellow container on a conveyor. In the bottom right corner, there is a circular logo featuring a stylized eagle or bird.

RADIOFREQUÊNCIA E CÓDIGO DE BARRAS

Quando usar uma tecnologia e outra? Ou ambas?

O FATOR A SER LEVADO EM CONSIDERAÇÃO É O QUANTO A INFORMAÇÃO EM TEMPO REAL É CRÍTICA OU NÃO NA OPERAÇÃO. SE FOR CRÍTICA DEVE-SE AUTOMATIZAR COM RF. SE A INFORMAÇÃO NÃO FOR CRÍTICA E NÃO FOR NECESSÁRIA EM TEMPO REAL, A AUTOMAÇÃO PODERÁ SER FEITA DE FORMA OFF-LINE, AVALIA UM DOS ENTREVISTADOS DESTA REPORTAGEM ESPECIAL DE LOGWEB.



Quando usar radiofrequência e código de barras? O que considerar?

A pergunta é freqüente quando as empresas partem para a automação de seus processos. Por isso, este é um dos temas desta reportagem especial do jornal *LogWeb*.

“As tecnologias são interdependentes em alguns casos e individualizadas em outros, pois existem aplicações onde a existência do RF depende do código de barras e outras onde o código de barras pode ser utilizado com coletores ‘batch’, ou seja, coletores não vinculados ao sistema de RF, que fariam o armazenamento dos dados e descarregados em momentos futuros do processo. As tecnologias devem ser utilizadas, sempre que possível, em conjunto, mas são a aplicação do cliente e a melhor solução para o problema os fatores determinantes de quando usar as tecnologias. Deve-se utilizar os dois recursos de forma conjunta quando a operação é intensa e há necessidade de informações em tempo real, pois assim, com as rápidas e precisas leituras dos códigos de barras, estes são associados, de forma eficiente, à mobilidade de uma estrutura WIFI (RF).”

Esta é a análise de Reinaldo Aguiar, analista de negócios e vendas da Lenox (Fone: 3803.8393). Para ele, atualmente, o mercado avalia como fatores a serem considerados na hora da escolha entre uma e outra tecnologia, na grande maioria, custo x benefício, retorno do investimento a médio e curto prazo, os valores extras de implementação dos serviços, o tempo demandado e a real necessidade do cliente em termos de resultado.

Élvio Filho, diretor da Venture Etiquetas (Fone: 11 6692.

8430), também concorda que estas tecnologias se complementam. “A coleta de informações por meio do código de barras torna-se muito mais rápida e eficiente se for realizada utilizando a tecnologia de radiofrequência. Um equipamento que utilize a tecnologia de RF, normalmente está on-line com o sistema operacional da empresa. A utilização dos códigos 1D e 2D pode ser feita em qualquer situação, desde que haja a manipulação humana ou por leitores fixos, sendo que os códigos 2D permitem agregar maior número de informações em relação ao código de barras convencional. Já para o RFID, a utilização do mesmo não se restringe ao material, mas, sim, ao valor do produto em função do alto investimento em hardware e software. Assim sendo, quando esta tecnologia tiver escala de produção poderá haver uma migração de outras tecnologias para esta”, revela. Nesta questão, Élvio Filho considera importantes os fatores custo, segurança, agilidade no processo, mercado e tempo de implementação.

Clauber Antunes Rocha, Senior, Systems & Product Support da Intermec South America (Fone: 11 5502.6770), por sua vez, expõe quando usar cada uma das tecnologias: “o rastreamento de produtos e itens fica muito mais apurado com a utilização de códigos de barras. A coleta das informações e transferência dos dados tornam-se mais ágeis quando se utiliza a radiofrequência, aumentando a velocidade de acesso à informação, fazendo com que esta esteja disponível e atualizada a qualquer momento para tomadas de decisão”.

Conforme Marcio Morari, diretor comercial da MHA Siste-



mas (Fone: 11 5549-7321), “as duas tecnologias devem ser utilizadas analisando as necessidades de cada área da empresa, pois nem todos os processos precisam ter tecnologia de RFID. Para os processos mais simples e mudanças rápidas, deve ainda utilizar uma tecnologia de rádio Wireless WIFI com coletores e código de barras”. Para ele, deve-se considerar primeiramente o retorno do investimento a ser realizado e as características físicas e de operação antes de implementar uma tecnologia de RFID, pois muitas vezes ela pode não funcionar para determinados casos e processos, acredita.

Sobre o assunto, Cacio de Lima Machado Filho, gerente de marketing da RR Etiquetas (Fone: 11 6525.9006), declara: “a solução de código de barras apresenta, hoje, um custo menor de implantação, uma leitura realizada de maneira totalmente visual e uma aplicação já consagrada no âmbito do item/produto; por outro lado, a solução RFID suporta uma identificação colocada em chips, uma captura da identificação por leitores de radiofrequência, uma taxa de leitura mais rápida e sem contato visual, a possibilidade de gravar novos dados e uma localização on line com uma taxa de eficiência ao redor de 100%. Além disso, o RFID tem suas primeiras aplicações voltadas para a logística, envolvendo grandes movimentações de caixas, paletes e contêineres, enquanto o código de barras tem sua aplicação mais destacada no varejo, justamente ao nível do item/produto”. Conforme o gerente de marketing da RR, a decisão sobre a utilização de uma ou outra tecnologia, hoje em dia, depende da exigência das grandes redes de varejo pela uti-

lização da tecnologia, assim como acontece com o W-Mart nos Estados Unidos.

De forma crítica, o diretor de marketing e vendas da Seal Tecnologia (Fone: 11 2134.3800), Wagner Bernardes, explica que, independente da chegada de novas tecnologias, como o comando de voz e RFID, o código de barras continuará sendo largamente usado pela simples questão de custo/benefício. “Ele continua sendo a forma de capturar informações de modo eficiente e com acuracidade, mais barato e disponível atualmente. O investimento em redes RF ocorre quando se precisa ter as informações em tempo real. De fato, nos últimos meses, estamos assistindo a quedas de preços dos sistemas RF, tornando-os cada vez mais acessíveis. Com isso, teremos cada vez mais sistemas com altíssimos índices de performance, acessíveis ao mercado”.

Everaldo Luis Reyes, gerente de contas da Hand Held (Fone: 11 2178.0500), conta que tecnologias de RF/código de barras devem ser utilizadas sempre que se necessite de informações gerenciais em tempo real da movimentação de mercadoria (recebimento, armazenamento, estoque, expedição) ou do transporte. “O fator a ser levado em consideração para um projeto de RF é o quanto a informação em tempo real é crítica ou não na operação. Se for crítica deve-se automatizar com RF. Se a informação não for crítica e não for necessária em tempo real, a automação poderá ser feita de forma off-line”, revela.

TENDÊNCIAS

As tendências de mercado, por parte do usuário e do fornecedor, segundo Morari, da MHA, estão relacionadas. “No caso de RFID, a tendência por parte do fornecedor é ter um maior volume de produção, melhorando o preço para o usuário final e uma evolução da tecnologia. E para o usuário, com um custo menor de aquisição, a tendência é adaptar melhor seus processos e necessidade para implementação da tecnologia”.

Para Aguiar, da Lenox, as tendências de mercado estão em novas tecnologias, mas o código de barras não cairá tão cedo. “As tendências de mercado envolvem a constante evolução de hardwares cada vez mais robustos e inteligentes, aumento de tecnologia e performance e um sistema RF/WIFI com maior abrangência e velocidade. O código de barras tradicional tende a perdu-

rar por muitos anos ainda e busca-se a elaboração e utilização de códigos com custos menores, porém, o mercado tem especulado muito o uso de tag's RF-ID para substituí-los. No entanto, em algumas aplicações, o código de barras é o processo de controle mais viável (custo) e, por isso, sua extinção ainda está longe de acontecer", detalha.

Machado Filho, da RR Etiquetas, também enfatiza que as tecnologias do código de barras e do RFID coexistirão por longo tempo, embora seja estimado que, no futuro, o RFID venha a substituir muitas das atuais aplicações de código de barras. "A adoção da tecnologia RFID deverá representar uma revolução tal qual aconteceu com o código de barras, e o varejo deverá ter papel de destaque na difusão e adaptação desses novos padrões junto à indústria, incentivando a realização de projetos-piloto e estimulando a adoção e a aplicação dessa nova arquitetura de identificação e transferência de dados que utiliza a radiofrequência e a internet. Às indústrias resta adequarem-se o mais rapidamente possível, pois poderão encontrar mais dificuldades para colocarem seus produtos no mercado."

Bernades, da Seal, e Reyes, da Held Hand, concordam que o mercado tende ao RFID. Bernardes diz que a tendência é a utilização da tecnologia para aumentar a eficiência dos processos e atuar com sistemas cada vez mais autônomos.

Reyes alerta que esta tecnologia ainda deve sofrer um processo de maturação e de definição de padrões para sua utilização em escala e também aponta a tecnologia WiFi "G" com velocidade de transmissão de 54 Mbps.

Além de também estar de acordo sobre o RFID, Rocha, da Intermec, mostra a evolução do hardware para esta tecnologia: "há pouco tempo trabalhava-se com uma taxa de transferência de dados de 2Mbps. Hoje, temos disponíveis os padrões 802.11a (54Mbps), 802.11b (11Mbps) e, o mais recente, 802.11g, que fornece uma taxa de até 54Mbps. A tendência é que a tecnologia de radiofrequência torne-se cada dia mais presente na vida de empresas de grande e médio porte, face ao aumento da produtividade e facilidade de gerenciamento da informação, entre outras vantagens. O hardware para esta tecnologia evoluiu rapidamente."

Élvio Filho, da Venture Etiquetas, tem outra opinião: para ele, o preponderante na escolha da tecnologia ainda é o custo. "O



RFID ainda se restringe a grandes corporações em função de ser um sistema embrionário, não tendo ainda escala de produção e, conseqüentemente, tendo custos maiores. Já para as etiquetas 1D convencionais, este mercado está cada vez mais aquecido em todos os ramos de atividades: mesmo com a sua limitação quanto à quantidade de informações colocadas nestas etiquetas, são as mais difundidas no mercado. Quanto às etiquetas 2D bidimensionais, possuem uma grande capacidade de armazenar informação até 1 Kb, tendo grande utilização nas indústrias automobilísticas, eletroeletrônicas e em sistema de cures. Quanto à RFID, são poucas as empresas aqui no Brasil que estão desenvolvendo pilotos para esta tecnologia, ela está restrita a grandes companhias que estão testando a sua funcionalidade, como Unilever, Chep e CBD. Portanto, esta é uma tecnologia que tem muito a ser desenvolvida e difundida até chegar aos patamares da tecnologia 1D e 2D.", completa. ●



Comércio Exterior

CRIADO, EM SÃO PAULO, O INSTITUTO PROCOMEX

Foi formalizada em março último, em São Paulo, SP, a criação do Instituto Aliança Procomex (Fone: 11 3812.4566), iniciativa da Aliança Pró Modernização Logística do Comércio Exterior – Procomex, um movimento criado há dois anos e que hoje congrega 62 instituições empresariais dos principais segmentos do comércio exterior brasileiro, sendo, também, reconhecida pela Secretaria da Receita Federal como parceira e interlocutora da Comunidade Brasileira de Comércio Exterior.

"A Procomex é uma iniciativa civil que une entidades representativas do setor privado ao poder público, com o objetivo de dotar o Brasil de um sistema de fluxo aduaneiro moderno e competitivo, estimulador das atividades empresariais e que sirva de referencial para os demais países



Mein: Criação do Instituto possibilitará a assinatura de protocolos e convênios

do Mercosul", explica John Edwin Mein, coordenador executivo da Aliança Procomex.

MODERNIZAÇÃO

Mein também salienta que o Instituto visa modernizar o sistema aduaneiro brasileiro como forma de agregar competitividade ao comércio internacional do País. A principal prioridade é realizar uma pesquisa inédita, em âmbito nacional, para mapear cada passo e cada exigência que as empresas têm que cumprir nos portos, aeroportos e nas fronteiras terrestres para exportar e importar.

"A criação do Instituto possibilitará a assinatura de protocolos e convênios com instituições públicas, universidades e entidades, além da captação de recursos financeiros através de patrocínios, financiamentos e de novos associados", informa Mein.

Entre as empresas já associadas ao Instituto Procomex estão: 3M, Cisa Trading, Comexport, Cotia Trading, Deicmar, DHL, Dry Port, Eaton, EMBRAER, Fedex, Fertimport, Grupo CCE, Hamburg Süd, Kuehne + Nagel, NYK Line, TNT Express, UPS e Volkswagen Transportes. ●

2002

2003

2004

2005

2006

PEÇAS PARA EMPILHADEIRAS

QUALIDADE ORIGINAL

INTRUPA

SEMPRE TRAJANDO

UMA EMPRESA QUE CONQUISTOU O MERCADO NESTES 5 ANOS NO PAÍS PENTACAMPEÃO

VENHA CONHECER A QUALIDADE RECOMENDADA PELAS MELHORES MARCAS HÁ 5 ANOS NO BRASIL E HÁ 45 ANOS NO MUNDO.

Peças originais para as melhores marcas de empilhadeiras • Qualidade recomendada pelas melhores fábricas • Melhor custo-benefício • Know-how internacional, atendimento local • Peças para modelos elétricos e a combustão • A melhor logística reduzindo o tempo ocioso

www.intrupa.com.br

2006 CATÁLOGO

SELECIONE O SEU

EDS • CINGAPURA • HOLANDA • ALEMANHA • FRANÇA • INGLATERRA • ITÁLIA • CANADÁ • MÉXICO • BRASIL

Tel.: +55 11 6653 7113

Fax: +55 11 6653 7013

intrupa@intrupabrasil.com.br

INTRUPA

Seu parceiro de confiança.

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

EMPILHADEIRAS

Lark também oferece transporte dedicado

Hoje, a Lark oferece aos seus clientes as melhores soluções na área de logística para a movimentação de materiais, contando com um serviço de pós-venda completo, garantido por um grande estoque de peças e serviços com mão-de-obra especializada.

Esta afirmação é de Fábio Italo Barbagallo, gerente de vendas da Lark (Fone: 11 5681.3529), relatando a situação atual da empresa após 42 anos de fundação. O objetivo da Lark, desde o princípio, segundo Barbagallo, “é fornecer maquinário pesado de qualidade com rapidez e eficiência, representando, com exclusividade, indústrias de alta tecnologia, cujos produtos foram aprovados nos mercados mais exigentes”. Para ele, o mercado de empilhadeiras, nos últimos 40 anos, vem se desenvolvendo em virtude da globalização e consequente crescimento da economia.

Falando sobre as perspectivas para 2006, a Lark está muito otimista, esperando melhores resultados com relação ao ano de 2005, que já foi satisfatório. Para isso, estão em andamento negociações com empresas já contratantes dos serviços de movimentação de materiais da Lark, como Coca-Cola, Unilever, Thyssen Krupp, Cummins, Campari, Electrolux, Belgo, Kraft, Yoki e Leroy Merlin, entre outras, “clientes potenciais e estratégicos, com os quais temos interesse em manter e estreitar ainda mais a parceria”, salienta Barbagallo.

O gerente de vendas ainda lembra que este ano é eleitoral e, com a liberação das verbas para as prefeituras, a Lark espera poder ganhar muitos editais.

De acordo com Barbagallo, o diferencial da Lark está em três pontos: “o principal é o processo de reforma de nossos equipamentos, que é diferenciado pois nossas empilhadeiras são desmontadas totalmente até o chassi. Os itens do trem de força passam por uma rigorosa avaliação e os demais itens são substituídos, se necessário. Após a reconstrução das empilhadeiras, é feito um check-list geral nos itens mecânicos, elétricos, hidráulicos e de segurança. Por fim, estas máquinas são totalmente pintadas, adesivadas e ainda têm acessórios e



Barbagallo: “nossas empilhadeiras são desmontadas totalmente até o chassi”

cinto de segurança, entre outros, trocados por novos”.

O segundo diferencial é o transporte dedicado, integrando as operações de movimentação interna e distribuição aos clientes finais. Hoje, a Lark conta com 80 veículos dedicados e é responsável pela distribuição urbana da Coca-Cola nas cidades do Rio de Janeiro, Cabo Frio e Campos, atendendo diretamente pontos de venda como bares, restaurantes e distribuidores.

E, finalmente, a terceirização da logística interna dos clientes realizada pelo Departamento de Planejamento Estratégico. Segundo o gerente de vendas, a empresa desenvolve soluções de logística interna de materiais com uma linha completa de equipamentos, peças de reposição e mão-de-obra especializada em todo o território nacional.

PARCERIA COM KOMATSU

A parceria da Lark com a Komatsu, que se iniciou em 1988 no mercado de empilhadeiras e dura até hoje, envolve o fornecimento de máquinas elétricas a contrapeso e a combustão de 1,8 a 45 toneladas para todo o território nacional.

O que o mercado tem a ganhar com a parceria Lark-Komatsu? Conforme Barbagallo “o bom relacionamento entre distribuidora e fábrica permite a Lark repassar melhores condições neste mercado, já que pode oferecer facilidades no pagamento, maior variedade de modelos de equipamentos, rápida reposição de peças e conservação dos equipamentos pelo fato de possuir um estoque com mais de 15000 itens, entre outros benefícios”. ●

INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006
Encontre quem é importante.

Equiport anuncia geração 2006 de Super Stacker

A Equiport (Fone: 13 3227.6025), fornecedora de equipamentos para portos, anuncia a nova geração 2006 de Super Stacker, baseada nos 25 anos de experiência da Terex/PPM.

Segundo a empresa, o novo modelo oferece velocidade das funções hidráulicas aumentadas em 30%, translação da máquina mais progressiva em razão de uma comunicação eletrônica entre o motor e a transmissão, força de tração aumentada para 290 KN, direção mais suave, construção resistente e inteligente, fácil diagnóstico e manutenção, consumo de combustível otimizado e, ainda, está em conformidade com as mais recentes normas internacionais antipoluição e de nível sonoro.



A Equiport estima que em 2006 os terminais estarão ainda no processo de adequar a sua frota de Reach Stacker e empilhadeiras ao incremento de movimentos de carga; a realidade econômica atual favorável ativa o processo e, com isso, a empresa espera entregar no mínimo a mesma quantidade de máquinas, 50 unidades, entregues em 2005.

Desde julho de 2005, a Equiport está numa nova sede em operação na cidade de Santos, SP, pois dobrou seu quadro de funcionários em virtude da demanda de serviços. Para o próximo ano, tem o objetivo de consolidar sua estrutura de assistência técnica e fornecer cursos aos técnicos no Brasil, ministrados por um engenheiro instrutor de Terex/PPM.

Envie suas opiniões, sugestões e críticas para o jornal

LogWeb.

e-mail:

jornalismo@logweb.com.br

Seja qual for seu produto, conhecemos a melhor forma de armazená-lo

Estrada Municipal SMR 281 Campinas
Hortolândia/SP - Caixa Postal 13 - CEP: 13184-972
Tel: 0800-770-6870 - e-mail:
esmena@esmena.com.br
www.esmena.com.br

ESMENA

**INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006**
Encontre quem é importante.

Ergomax fornece reach stackers

A Ergomax Equipamentos, com matriz em São Paulo e filial em Santos, assiste, aluga e comercializa equipamentos para movimentação de cargas, seus componentes e acessórios. Há 22 anos trabalha com a Grove Manitowoc (linha de guindastes) e a SMV Konecranes (reach stackers e empilhadeiras), entre outras. Empilhadeiras com capacidade acima de 10.000 kg; dispositivos para movimentação de chapas, tarugos e bobinas de aço; reach stacker para empilhamento de containers até 6 de altura; spreader para RTG, RMG e reach stacker; pórticos, transtêineres e portêineres sobre pneus e sobre trilhos; empilhadeiras elétricas com capacidade de 0,8 a 15 t; guindastes industriais e miniguindastes com capacidade a partir de 3.000 kg até 12.000 kg; guindastes hidráulicos AT e RT com capacidade a partir de 30 000 kg; guinchos portáteis a gasolina, com capacidade de até 2 272 kg, para múltiplas aplicações; peças de reposição para guindastes e empilhadeiras nacionais ou importadas; locação de empilhadeiras, reach stackers e guindastes; locação diária de guindastes com capacidade de 25 000 até 200 000 kg em todo o Brasil; produtos na linha portuária; máquinas reach stackers e empilhadeiras Forklift para até 8 containers de altura são alguns dos produtos e serviços oferecidos pela empresa. Fone: 11 5533.0269

Fiorde cresce em faturamento

A Fiorde Logística Internacional, operador logístico, fechou 2005, ano em que comemorou o seu 20º aniversário, com um crescimento de 20% em relação a 2004. Para este ano, a previsão é repetir esse aumento. Há 13 anos representante exclusivo no Brasil da GeoLogistics, hoje, a empresa é especializada também nos projetos para transporte de equipamentos e seu programa de serviços inclui, ainda, carga projeto, door to door, Delivery Duty Paid (DDP), Delivery Duty Unpaid (DDU), assessoria e consultoria aduaneiras, projetos de draw back, laudos técnicos, embarques aéreos e marítimos FCL/LCL, importação, custo de operação, cargas e despacho aduaneiro e transporte rodoviário com cargas refrigeradas de alimentos, medicamentos e correlatos com autorização da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - Anvisa. Fone: 11 3218.7111

TRANSPORTE E DISTRIBUIÇÃO

Chega ao Brasil divisão logística da SKF

Acaba de desembarcar no Brasil a SKF Logistics Services (Fone: 11 4619.9180), braço de operação logística do grupo sueco que chegou para executar serviços na área de gestão da importação, desembaraço, armazenagem (geral e alfandegada), transporte e distribuição, objetivando fazer a integração logística das empresas brasileiras. Já presente na Europa, Ásia e Américas, a SKF Logistics presta serviço para o segmento industrial e de autopeças.

Segundo explica Rogério Anselmo Boaventura, consultor de logística da empresa, não será apenas com estruturas próprias, mas também terceirizadas, que a empresa atuará no Brasil, investindo em parcerias para atender às necessidades dos clientes.

Questionado sobre o porquê do interesse da instalação da empresa no país, Boaventura explica: “clientes mundiais da SKF Logistics Services têm buscado a mesma excelência em logística para as unidades na América Latina, com extensão dos serviços hoje executados”. Segundo ele, as empresas optam pelos serviços da SKF não por serem parceiros, clientes ou fornecedores dela, na verdade, não há necessidade dessa relação, pois o perfil da empresa é que pode dizer se há possibilidade de sinergia ou não - tipo de produto, rotas coincidentes e outras razões -, porém, o relacionamento com clientes e fornecedores facilita o contato.

Ressaltando o mesmo ponto, Alessi Gabriel Braga, coordenador de logística da SKF do Brasil, completa: “nós percebemos que alguns clientes globais que já utilizam os serviços de nossa divisão tinham a necessidade de utilizá-la aqui no país”.

A base da operação interna no Brasil é na cidade de Barueri, SP, onde se localiza a central de vendas e distribuição para todo o país. “São 14 000 m² de área com 5 000 posições de paletes e 60 pessoas. Porém, são as necessidades dos clientes que definem investimentos em novas parcerias e novas estruturas no Brasil e até na América Latina”, detalha Boaventura.

Com relação ao faturamento no mercado brasileiro, espera-se atingir R\$ 15 milhões nos próximos 5 anos e, para isso, a SKF vai concentrar as ações em empresas que possam utilizar toda a estrutura de distribuição que a divisão oferece na Europa. “Muitas companhias não querem se preocupar com armazena-



“Não será apenas com estruturas próprias, mas também terceirizadas, que a empresa atuará no Brasil, investindo em parcerias para atender às necessidades dos clientes”

mento, distribuição e gerenciamento de transporte. Alguns clientes nossos procuram empresas do setor no mercado e acabam perdendo tempo e dinheiro, enquanto podemos resolver toda essa questão sem que eles tenham que se preocupar”, afirma Braga.

ROLAMENTOS

A SKF tem um faturamento de 200 milhões de euros, 1 200 empregados e 28 centros de distribuição, realizando embarques para 50 mil clientes-destino em 170 países e contando com 30 mil linhas de pedidos diários. Além de rolamentos para as mais diversas aplicações, o Grupo oferece equipamentos de monitoramento de condição de máquinas e ferramentas de manutenção, soluções para uma manutenção pró-ativa para eliminar falhas em equipamentos, como também disponibiliza produtos e soluções para o setor automotivo, que engloba não só rolamentos, mas também bombas d'água, kits de polias e tensionadores de correia, atuadores hidráulicos, cruzetas e rolamento com sensor ABS, entre outros.

A companhia chegou ao Brasil em 1915, 8 anos depois de sua fundação na Europa. A produção da unidade brasileira está concentrada na planta industrial de Cajamar, instalada às margens da rodovia Anhanguera, a 30 km da cidade de São Paulo, com um total de 650 funcionários. ●

Você busca solução em Automação ?

Entre em contato com a EA3

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

A BRASIL 550 é uma empresa que se dedica a buscar soluções e satisfazer às necessidades dos seus clientes.

Com uma vasta experiência no setor de Sistemas e Soluções de Armazenagens, o diretor da BRASIL 550, Norberto Antônio Marcolin, usa seu conhecimento, sua visão e criatividade para buscar a solução perfeita para cada situação ou necessidade de produto.

Linha Plástica

Um dos produtos da BRASIL 550 que vem obtendo boa aceitação no mercado é o paleta plástico, fabricado com material maciço de alta resistência e durabilidade – reciclado ou virgem.

O material plástico maciço não é usado apenas na produção de paletes de diversos tamanhos e resistências, mas, sim, de qualquer tipo de projeto, como caixas plásticas, mezaninos, pisos e estrados, bem como no desenvolvimento de soluções específicas para cada tipo de problema. Não há nenhuma restrição a qualquer tipo de projeto se assim o cliente o desejar, pois é um material fácil de cortar e aparafusar.



Especificações e vantagens do material plástico:

- * Os paletes podem ser armazenados em porta-paletes, drive-in, racks, etc.;
- * Fixação das ripas: prego Ardox galvanizado ou parafuso galvanizado;
- * Material produzido com plástico reciclado ou virgem;
- * Podem ser produzidos nas cores desejadas;
- * Material extrusado e compactado, maciço de alta resistência e durabilidade;
- * Podem ser lavados (não apodrecem), resistem a repetidas operações de limpeza e desinfecção;
- * Longa vida – muito mais duráveis;
- * Não são infestados por cupins;
- * Não transmitem substâncias tóxicas, odores e sabores;
- * Com as ripas de plástico, de diversos comprimentos e espessura, podem ser feitos vários produtos.

Linha metalúrgica:

Trabalhamos com a linha de sistemas de armazenagens em aço, principalmente com Racks, Racks especiais, Cestos, Intaineres, Containeres, Mezaninos, Porta Pallets, Pallet, etc.

Usados: Vendemos, compramos e alugamos e reformamos materiais usados da linha sistemas de armazenagens.



BRASIL 550
Bento Gonçalves - RS
Fone/Fax: (54) 3453 7775
E-mail: contato@brasil550.com.br
Site: www.brasil550.com.br

INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006
Encontre quem é importante.

Marimex está em fase final de implementação do ISO 9000

Fundada em 1927, a Marimex sempre atuou como Comissária de Despacho Aduaneiro, mas em 1975 começou a expandir para a área de transporte rodoviário e armazenamento de carga para exportação. A partir de 1996, ampliando seus serviços, a empresa iniciou suas operações como Instalação Portuária Alfandegada em uma área de 42 000 m². Localizada na Margem Direita da Zona Primária do Porto de Santos, SP, a empresa está em fase final de implementação da ISO 9000, ISO 14000 e OSHAS 18000, além de já ser certificada pela ABIQUIM no SASSAMQ (Sistema de Avaliação de Saúde, Segurança, Meio-Ambiente e Qualidade). Atualmente, investe na aquisição de duas máquinas PPM, ampliação de escritórios, melhorias em tecnologia da informação e na reforma de um armazém, objetivando atender às necessidades dos importadores e exportadores de produtos alimentícios, com a obtenção do SIF. Tel: 13 3202.5000

Informe Publicitário

Eichenberg oferece sistema porta-a-porta para o Uruguai

A Eichenberg & Transeich está oferecendo, desde o início do mês de março, um novo serviço para os seus clientes: a opção de carga consolidada marítima para o Uruguai por meio de um serviço porta-a-porta, via porto de Santos. Trata-se de uma alternativa mais econômica que o transporte rodoviário, especialmente para os clientes da região Sudeste. Ainda no primeiro semestre, a Eichenberg pretende lançar a opção de carga consolidada marítima para Buenos Aires, com o mesmo sistema porta-a-porta utilizado no Uruguai. Fone: 51 3023.1012

CAMINHÕES

Mercedes-Benz lança Contrato de Manutenção de Fábrica para frotistas

Desde o mês de março último, frotistas de caminhões Mercedes-Benz estão contando com a alternativa do Contrato de Manutenção de Fábrica, cuja abrangência nacional é assegurada pela DaimlerChrysler do Brasil (Fone: 0800 909090) que, através da rede de concessionários, com presença em mais de 200 pontos de atendimento em todo o território brasileiro, se responsabiliza pela manutenção e reparos nos veículos do cliente durante 24 horas por dia, não importando onde ocorram os serviços. A administração do contrato fica a cargo da fábrica, que assume as responsabilidades sobre o processo.

Segundo explica Ari Carvalho, diretor de Pós-Venda da DaimlerChrysler do Brasil, o contrato inclui cobertura do Mercedes Assistance 24 Horas, com garantia de intervenção da assistência técnica da fábrica para auxiliar o concessionário a liberar o veículo o mais rápido possível, a fim de que o cliente tenha seu veículo sempre rodando e gerando receita.

Cada contrato é analisado individualmente, levando-se



em conta o modelo do veículo e o tipo de operação, com a definição de custo baseada em critérios técnicos. O objetivo é oferecer preços competitivos, dentro da expectativa do cliente, do concessionário e da fábrica.

VANTAGENS

“O Contrato de Manutenção de Fábrica é uma modalidade de serviço dirigida especialmente para frotistas do segmento rodoviário de longa distância, como aqueles

que querem abrir mão de oficina própria, mas que têm controle rigoroso da frota”, destaca Carvalho. Ainda de acordo com ele, esse tipo de serviço permite que o cliente concentre-se apenas em sua operação de transporte, deixando as demais atividades para os especialistas da fábrica e dos concessionários, que são orientados a buscar a maximização de resultados para o frotista. “Com isso, o cliente não precisa administrar grandes passivos, como oficina, peças, ferramental e mão-de-obra.”

O diretor também comenta que o novo serviço oferece diversos diferenciais competitivos, entre eles a forma de cobrança, feita por quilômetro efetivamente rodado, ou seja, o frotista paga pelo que o veículo dele roda, o que o favorece na hora da negociação do frete. “O contrato pode ter duração de 3 a 5 anos e o cliente pode escolher entre uma tarifa média para todo o período do contrato ou uma tarifa progressiva, que é reajustada anualmente.”

A prestação de serviços envolve mão-de-obra especializada, treinada e permanentemente atualizada, bem como somente a utilização de peças genuínas. ●

**INTERMODAL**
SOUTH AMERICA 2006
Encontre quem é importante.

ANTF: transporte ferroviário deverá crescer entre 9 e 11%

Em 10 anos de atividades, as associadas da ANTF - Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (Fone: 61 3226.5434) aumentaram a participação das ferrovias na matriz de transporte de carga do país, atingindo 26%, contra os 19% antes do processo de desestatização do setor. As malhas concedidas representam hoje a maior produção da América Latina em termos de carga transportada. Estes dados são da ANTF, que informa que o setor crescerá entre 9 e 11% este ano. A previsão para 2006 é atingir 434,7 milhões de toneladas e 245 bilhões de TKU (tonelada quilômetro útil) transportadas.

Ainda segundo a ANTF, os investimentos privados no setor foram acima de R\$ 8 bilhões, sendo que, cinco anos antes do processo de concessão eram em média R\$ 40 milhões por ano aplicados pela Rede Ferroviária Federal - RFFSA. Somente no exercício de 2005, a União aplicou R\$ 44 milhões nas malhas ferroviárias concedidas à iniciativa privada, enquanto que a previsão de investimentos das associadas da ANTF é de R\$ 2,1 bilhões. Para 2006, as concessionárias estimam investir R\$ 2,35 bilhões.

Como vantagem, o patrimônio líquido da maioria das ferrovias, nesses 10 anos de desestatização, deixou de ser negativo para positivo, com exceção de duas das 11 concessões ferroviárias passadas à iniciativa privada. Esses resultados refletem a melhoria e a modernização do sistema, que acabou atraindo maior adesão por parte dos usuários e concessionárias em relação aos investimentos em material rodante, chegando a representar cerca de 63% dos recursos aplicados em 2004, o que tem originado a revitalização da indústria ferroviária nacional, avalia a Associação.

SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO



Transelevadores
Mini-Loads

Elevadores de Carga

Transportadores

Mesas Elevatória Hidráulica

Elevadores Contínuos

Projetos Especiais

**SCHEFFER**
Logística e Automaçãowww.schefferlogistica.com.brscheffer@schefferlogistica.com.br

Fone: (42) 3236 5722 - Fax: (42) 3227 9917

EMPILHADEIRAS

Novas máquinas Hyster são apresentadas pela Somov em São Paulo

A Somov (Fone: 11 3718.5090), empresa do Grupo Sotreq e distribuidora de empilhadeiras Hyster no Brasil, acaba de completar quatro anos e lançou, no dia 22 de março último, as novas empilhadeiras a combustão Hyster Fortis H 40/70 FT, com capacidade de 2 a 3,5 t.

A apresentação da nova linha começou com a história da Somov e do Grupo Sotreq, contada por seu diretor-presidente, José Germano Silveira, que informou os serviços da empresa, os problemas e as soluções no transporte de materiais. Sobre os novos produtos, Silveira revelou que “a Somov prevê, com eles, um ganho de 3 a 4 pontos percentuais de market share, ampliando a participação de 43% da marca Hyster no mercado brasileiro e repercutindo em negócios pro-

missores. Pretendemos vender algo em torno de 150 máquinas a mais ao ano”.

O faturamento da Somov em 2005 foi de US\$ 52 milhões, obtidos por meio de locação, operação e venda de empilhadeiras, venda de peças, contratos de manutenção e assistência técnica. A empresa já investiu cerca de R\$ 600 mil em treinamento, ferramental e estoque de peças para a nova linha, que já contabiliza mais de 70 unidades vendidas. Silveira também afirmou que em 2006 a empresa vai estar mais focada na locação e operação de equipamentos, sendo que neste último segmento projeta um crescimento de 45%.

Álvaro Souza, presidente da Nacco (fabricante das máquinas Hyster e Yale), também esteve na apresentação e expôs as caracte-



rísticas do modelo Fortis para 1 a 9 t, salientando que “este modelo está sendo lançado no Brasil ao mesmo tempo em que no restante do mundo, com a mesma tecnologia”. Segundo ele, o equipamento pode não ter um valor muito baixo no mercado, mas gera menor custo e maior confiabilidade. Como diferenciais possui giro lateral da cadeira, alavancas de controle hidráulico acionadas por dedos, alça de apoio para ré, luzes de sinaliza-

ção com leds e faróis reposicionados, entre outros.

Logo após a apresentação de Souza, o gerente geral de máquinas da Somov, Flávio Bentivegna, por meio de um teste em tempo real com as máquinas, mostrou suas vantagens e facilidades. “As novas empilhadeiras são mais econômicas, principalmente no que diz respeito à manutenção. Os freios e a transmissão têm desempenho muito melhor e os pneus duram mais. A nova capacidade de 3,5 toneladas vai atender a uma faixa até então inexistente para aplicações que, em muitos casos, exigiam máquinas de 4 toneladas, superdimensionadas. A maioria dos fabricantes de bebidas enfrenta esse problema”, esclareceu Bentivegna.

Ainda de acordo com Bentivegna, dois grandes diferenciais da linha Fortis são o gerenciamento eletrônico de todas as funções da empilhadeira por meio do Sistema VSC e a alternativa dos motores Mazda de 2,2 litros ou GM de 2,4 litros (fabricados no Brasil), para GLP, e Yanmar de 3,3 litros, para diesel. “A eletrônica embarcada otimiza o consumo de combustível – ajustando a potência mais adequada a cada tipo de trabalho – o que torna sua queima mais eficiente, com menos emissão de gases”, explicou Silveira. ●

Agenda

Maio - 2006
Formação em Logística Aplicada

Período: 2 de maio a 22 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Estratégia de Serviço na Logística

Período: 3 e 4 de maio
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: CEL - Coppead/RFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
cel@coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Fundamentos da Logística Integrada e Supply Chain Management

Período: 6 de maio
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro Consultoria e Treinamento
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Logística Básica

Período: 8 e 9 de maio
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Gestão de Custos em Pneus

Período: 8 a 12 de maio
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

Sistemas e Técnicas de Armazenamento e Movimentação de Materiais

Período: 13 de maio
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro Consultoria e Treinamento
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Gestão de Compras e Estoques

Período: 13 e 20 de maio
Local: São Paulo – SP
Realização: Log Intelligence
Informações:
www.logintelligence.com.br
treinamento@logintelligence.com.br
Fone: (11) 3285.5800

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.

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)



INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006
Encontre quem é importante.**DB Logistics
reúne Schenker,
Stinnes Freight
Logistics, Stinnes
Intermodal e
Railion**

Com suas quatro unidades de negócios - Schenker, Stinnes Freight Logistics, Stinnes Intermodal e Railion - a DB Logistics, divisão de transporte e logística da Deutsche Bahn, atua no setor logístico em transporte ferroviário, transporte terrestre, aéreo e marítimo, e também realiza gerenciamento da cadeia de suprimento global. Recentemente, a Deutsche Bahn - DB, detentora da Schenker, comprou 100% das ações da Bax Global, que opera nas áreas de freight forwarding e logística de transporte.
Fone: 11 5503.9000

**MAM controla
pragas com
Câmara de
Tratamento
Térmico Móvel**

A MAM Defensivos e Aplicações, que atua na área de controle de pragas, executa serviços de desinsetização contra insetos rasteiros e voadores, desratização, descupinização, desaracnização, tratamento contra formigas e escorpiões, além de, na área de tratamento de embalagens para importação e exportação, realizar fumigação, tratamento quarentenário e inspeções, atendendo à NIMF 15. O diferencial da empresa é sua Câmara de Tratamento Térmico Móvel, desenvolvida para respeitar o meio ambiente: sua fonte de calor é a energia elétrica, que garante a segurança do processo, sem risco tóxico, fogo ou explosão. Também são utilizados sistemas aferidos que promovem a convecção do ar quente na estrutura e o aumento progressivo da temperatura no interior da madeira, evitando variações de temperatura que possam danificá-la.
Fone: 19 2103.7950

STILL
Qualidade em movimento**PROMOÇÃO
POR TEMPO
LIMITADO!****DUPLEX**
4.300mm
R\$ 56.600,00
TRIPLEX
4.775mm
R\$ 59.600,00**FINANCIAMENTO EM:**
12x / 24x / 36x / 48x
*Direto com Agente financeiro

- Motor H20 - II Alto torque com baixa rotação
- Transmissão Powershift
- Manutenção fácil e barata
- Rede de Assistência Técnica em todo Brasil

Acessórios inclusos:

- Iluminação
- Deslocador lateral
- Rodagem pneumática
- Kit gás

CL25
GLP 2.5ton

*Sujeito à aprovação de crédito e avaliação das taxas de mercado.

**(11) 4066-8100** www.stillbrasil.com.br

AM- TRACIONÁRIA (REP/SA): (19) 3625-3645. BA- MOVITECH (REP/SA): (71) 3394-1363 / TOLENTINO (SA): (71) 3351-7611. CE/PI/MA- EUROTEC (REP/SA): (85) 3275-6464. MT- MOVIMINAS (REP/SA): (65) 3682-8570. GO/TO- MOVIMINAS (REP/SA): (62) 3597-2575 / (62) 3313-7476 (ANÁPOLIS). MG- MOVIMENTA MG (REP/SA): (31) 3495-1486. MG-UBERLÂNDIA/MS/RO/AC- MOVIMINAS (REP/SA): (34) 3232-1410. PR- TRIPLEX (REP/SA): (41) 3278-4968. PA- DELTA MÁQUINAS (REP/SA): (91) 3245-8845. PE/AL/PB/RN- TOLENTINO (REP/SA): (81) 3441-5629. RJ/CAPITAL- F&F (SA): (21) 3904-1739. RJ- F&F (REP): (21) 3272-2575. RJ/VALE DO PARAÍBA- IRMÃOS MARTINI (SA): (24) 3323-2885. DF- MOVIMINAS (REP/SA): (61) 3356-3733. RS- REQUIPEL (REP): (51) 3337-8577. SC/LESTE- EMPITEC (REP/SA): (47) 3337-6340. SC/OESTE- REQUIMAQ (REP/SA): (49) 3323-8797. ES- NOVAMAQ: (27) 3326-0060. SP- STILL SERVICE (SA): (11) 4066-8146. SP/VALE DO PARAÍBA- MOVELEV VALE (REP/SA): (12) 3655-1513. SP/INTERIOR- MARCAMP (REP/SA): (19) 3772-3333. SP/CAPITAL- GOLD WORK (SA): (11) 6954-4260. /MACOM (SA): (11) 6941-7573. SP/REGIÃO METROPOLITANA- MOVELEV (SA): (11) 6421-4545. /RETRAK (REP): (11) 6431-6464. /LOGITÉCNICA (REP): (11) 6647-7707. /LOGIX (REP): (11) 6407-6505. /MOVISEL (REP): (11) 4177-3345. ARGENTINA- AG ZIMSA S.A.: +54 (11) 4745-8400. URUGUAY- ESSEN LTDA.: +59 (82) 901-0305. CHILE- KREIS S.A.: +56 (2) 854-2165

RASTREADORES

Tendências apontam para maior uso e equipamentos de baixo custo

SEGUNDO UM DOS PARTICIPANTES DESTA MATÉRIA ESPECIAL, O RASTREADOR NÃO É MAIS UM MAL NECESSÁRIO PARA REDUZIR OS CUSTOS DE SEGURO - ELE JÁ É PARTE DA OPERAÇÃO DAS EMPRESAS.

No mercado de rastreamento, temos disponíveis várias tecnologias, como rastreamento de veículos via radiocomunicação, via celular (GSM – CDMA) e via satélite (Inmarsat e Brasilsat). A nova tecnologia que, com certeza, mais vai revolucionar o mercado é a integração do sistema de rastreamento com software de gestão, através da qual o usuário terá inúmeras vantagens e, principalmente, economia e controle na administração de sua frota.”

A análise é de Hélio Kairalla Bahmdouni, diretor comercial da

Controlsat (Fone: 11 5576.8510), um dos participantes desta matéria especial do jornal LogWeb sobre os rastreadores. Ainda segundo ele, além desta integração, outro grande avanço tecnológico é a inteligência embarcada, aumentando a segurança do transportador.

Também falando sobre as novas tecnologias disponíveis, Elaine Vilela, diretora de marketing, e Hugo Fleury, diretor comercial de frotas, ambos da Ituran Brasil (Fone: 0800. 105566) avaliam, inicialmente, que, hoje, os sistemas mais consolidados no

mercado ainda são o satelital: GPS + comunicação via satélite; por radiofrequência: localização por triangulação de antenas; e por celulares: GPS + comunicação por rede celular.

“Cabe destacar que este último encontra-se em franca expansão em razão da entrada no mercado da solução GSM-GPRS, que aliou grande capacidade de comunicação de dados a preços baixos, viabilizando uma grande gama de operações”, diz Elaine.

Pelo seu lado, Fleury alega que, neste âmbito, para 2006 espera-se uma maior maturação deste mercado com a entrada nesta corrida das empresas já líderes de mercado. “Com isto, por razões óbvias, espera-se uma migração do mercado para os fornecedores que possam oferecer maior valor agregado e segurança, como já visto em outras oportunidades neste nosso mercado.”

Ainda de acordo com os representantes da Ituran, a evolução dos sistemas de rastreamento passa obrigatoriamente pelas tecnologias disponíveis e custos de acesso às mesmas. “Inicialmente, na década de 90, chegou o primeiro sistema Satelital (localização por GPS e comunicação por satélites de dados – Inmarsat e Brasilsat) com custo que chegava a US\$ 12 mil na época. Com a evolução dos meios de comunicação, principalmente com a chegada ao Brasil das operadoras de telefonia celular operando sistemas GSM-GPRS, chegou-se a valores de mercado na ordem de US\$ 750 para equipamentos de rastreamento (ainda na tecnologia GPS + Celular). Se considerarmos, ainda, os sistemas por radiofrequência (RF), os custos caem ainda mais, para patamares da ordem de US\$ 300. A reação automática e imediata

reconhece, automaticamente, a instalação e a desinstalação do acessório de comunicação satelital, a antena Inmarsat D+, o que permite escolher a quantidade de antenas de comunicação satelital que a empresa precisa e aplicá-la nos veículos quando realmente for necessário.”

Por fim, neste quesito, Vinicius Fiúza, do departamento de marketing da Rodosis (Fone: 43 3315. 8585), alega que não há inovações expressivas no mercado de rastreamento de veículos e frotas. Segundo ele, a atual e forte movimentação do ramo destina-se ao aprimoramento das tecnologias já existentes, bem como à melhoria de preços e serviços prestados.

APLICAÇÕES E TENDÊNCIAS

Sobre as novas aplicações na área de rastreadores, o diretor comercial da OmniLink diz que elas surgem todos os dias. “Nossos clientes utilizam nossos produtos para aplicações como prevenção de roubos, controle de motoristas, gestão de frota e relacionamento com clientes, entre outras.”

Pinho também afirma que, neste momento, o maior número de aplicações gira em torno do tema logística. Segundo ele, o rastreador é a ferramenta perfeita para integrar os sistemas de logística da empresa com as informações provenientes do campo. “Não é mais necessário esperar o fim de uma viagem para saber o que ocorreu nela, e nem utilizar outros meios de comunicação para redefinir os planos de uma viagem. Isso pode ser feito enquanto a viagem ocorre, dando mais flexibilidade e eficiência aos serviços prestados pelas empresas.”

Fiúza, da Rodosis, também afirma que há uma crescente e promissora onda de investimentos em logística. De acordo com



Elaine, da Ituran: é preciso criar uma entidade auto-regulamentadora para o segmento

do mercado - e, creio, de qualquer mercado - é que, quanto mais acessível o produto, maior a adesão e utilização. Em resumo, e na mesma proporção, é o que vem ocorrendo”, diz Elaine.

Paulo Pinho, diretor comercial da OmniLink (Fone: 11 4196.1100), também afirma que existem várias tecnologias surgindo no mercado. “Durante o ano de 2005 iniciamos a utilização da tecnologia de comunicação por satélite Inmarsat D+, lançando um equipamento que opera com a tecnologia celular e a cobertura nacional da comunicação por satélite. Ainda em 2005 lançamos um rastreador autônomo de carretas alimentado por energia solar”, informa.

Ainda sobre as novas tecnologias disponíveis, Valquiria Symphoroso, gerente de marketing da Control Loc (Fone: 11 4197.5877), diz que a sua empresa lançou, também em 2005, o Sistema Control Loc Total, que permite que a comunicação entre o veículo e a base seja feita por meio de GSM-GPRS. “Outra característica do novo sistema está no fato dele atuar com o sistema ‘plug and play’ que



Fleury, da Ituran: muitas empresas do setor não estão aptas a atender ao mercado

ele, o potencial do transporte brasileiro permanece grande e ainda expandindo. “Percebemos que estamos contribuindo muito, não só com aqueles que efetivamente transportam, mas também com todos os outros segmentos interligados, como as seguradoras, os produtores e as gerenciadoras de risco. Não temos dúvidas, além da aplicação do rastreamento para a segurança, a bola da vez é o investimento em logística, a fim de otimizar o tempo e o dinheiro inseridos no transporte”, completa.

Falando sobre as tendências – por parte do usuário e do fornecedor – Pinho, da Omnalink, vê o mercado amadurecendo rapidamente. De acordo com ele, o rastreador não é mais um mal necessário para reduzir os custos de seguro – ele já é parte da operação das empresas e a tendência é que se integre cada vez mais ao dia-a-dia delas. “A taxa de adesão deve aumentar ainda mais. Estima-se que menos de 20% dos veículos pesados sejam rastreados atualmente e essa realidade deve mudar rapidamente nos próximos anos”, completa.

Pelo seu lado, o representante da Rodosis afirma que, hoje, o rastreamento de veículos já não é mais a “grande novidade” nas mãos daquele único fornecedor. O consumidor brasileiro está atento às tecnologias e serviços que hoje atuam bem no mercado, já tem espaço para negociar, pode fazer escolhas entre diferentes soluções e estuda os sistemas para não ser levado a acreditar em “tecnologias milagrosas”.

Sobre as aplicações dos rastreadores, Bahmdouni, da Controlsat, destaca que, com a integração do software de gestão é possível controlar o consumo de combustível e, com isso, o transportador consegue uma economia de aproximadamente 10% – isso significa, ainda segundo ele, até R\$ 1.000,00/mês por caminhão. “Também temos aplicações em logística que otimizam em até 15% a frota, além de aumentar a segurança”, afirma o diretor comercial da Controlsat.

Com relação às tendências, ele acredita que incluem ter equipamentos cada vez mais eficientes de baixo custo e com inteligência embarcada e, se possível, com integração ao software de gestão, trazendo grande economia ao usuário. “Por parte do fornecedor, a tendência é pela busca de uma escala industrial nestes produtos, a fim de obter redução de preço nos insumos e poder repassar um custo mais competitivo ao cliente final.”

Para Valquiria, da Control Loc, o ano de 2005 foi a conso-



lidação da tecnologia que envolve a utilização de sistemas celulares digitais no mercado de transporte. De acordo com ela, o mercado está percebendo os ganhos em usufruir desta tecnologia, pois vão além do que simplesmente ter segurança no transporte. “A percepção das transportadoras fez com que o mercado se ampliasse, pois os ganhos com logística estão fazendo com que empresas que tradicionalmente não necessitam de segurança invistam na tecnologia para que possam obter ganho na produtividade.”

Já Elaine e Fleury, da Ituran, relatam que as novas aplicações incluem o GSM-GPRS, que, inclusive, a empresa lançou no ano passado. Trata-se de uma solução que opera em complemento à área de cobertura das antenas de RF.

NOVOS PROBLEMAS

Novas tecnologias também trazem novos problemas? Certo?

Bahmdouni, da Controlsat, aponta que, devido ao número crescente de empresas comercializando produtos de rastreamento – “mais de 200” – o maior problema é a falta de credibilidade da maioria destas empresas que prestam um mau serviço.

“O setor de rastreamento de veículos cresceu muito. E este mercado foi afetado negativamente pelo fato de existir um grande número de pequenas empresas oferecendo, basicamente, uma mesma solução. Tecnicamente falando, a solução GPS - GSM/GPRS é uma commodity. Assim, obter um produto básico também não é uma tarefa complicada. Isto acarretou este fenômeno. Fala-se de mais uma centena de ‘empresas’ (muitas possuindo o dueto ‘catálogo + protótipo’) saindo ao mercado ofertando seus produtos. Para o consumidor, leigo e desatento, atraído apenas por preços e imediatismo, isto pode vir a se constituir uma armadilha. Na minha visão, em vista do panorama acima exposto, havia a necessidade premente da criação de uma entidade auto-reguladora para o nosso segmento.



Pinho, da OmniLink: rastreador integra logística da empresa com as informações do campo

Este importante passo foi dado, agora, no início de 2006, com a ampliação do SINDIRISCO, que passou a abranger, além das empresas de gerenciamento de risco, as de monitoramento e rastreamento de veículos”, diz Elaine, da Ituran.

Fleury, da mesma empresa, espera que, através de uma atuação reguladora e referenciadora seja possível orientar o mercado para que assim a escolha do melhor fornecedor de serviços/tecnologia possa ser feita com

critérios e orientações. “Hoje existem muitas empresas no setor, mas nem todas estão aptas a atender às necessidades do mercado”, completa o diretor comercial da Ituran.

Pinho, da OmniLink, diz que não há problemas na área, mas, sim, desafios. De acordo com ele, o número de clientes aumenta com velocidade e o grande território de nosso país faz com que seja preciso que as empresas de rastreamento invistam sempre em infra-estrutura adicional de suporte e assistência técnica.

“Cada dia surge um novo problema, um obstáculo, um aprendizado. No entanto, estão sempre relacionados aos já conhecidos problemas. A Rodosis enfrenta diariamente, principalmente, o problema de roubo de cargas no Brasil. O sistema de roubo que agride os transportadores e autônomos de carga evolui à medida dos dias”, completa Fiúza. ●





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	



AGRA

ASTRO

www.agraastro.com.br

Av. Major Pinheiro Fróes 2207 - Suzano SP

Fone (11) 4748-6222

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



MUITO ALÉM DA ENTREGA DE JORNAIS E REVISTAS

Além de sua expertise na entrega de publicações, a empresa atua fortemente no segmento de e-commerce, atendendo às grandes empresas do setor com um sistema de franquia que garante a qualidade dos serviços em todos os pontos do Brasil.

Engana-se quem pensa que o foco de atuação da Transfolha Transporte e Distribuição (Fone: 11 4133.8221) – empresa do Grupo Folha – é somente a entrega de jornais. Há seis anos ela também vem atuando no mercado de e-commerce e, portanto, operando com cargas fracionadas. “A atuação nesta área teve início para atender à distribuição de brindes da própria *Folha de S.Paulo*. Já naquela época, o mercado de e-commerce era promissor e, hoje, já é um fato concreto, e cresce a cada dia”, diz Antonio

José Ferreira, gerente comercial da Transfolha.

Ele também informa que, antes de passar a atuar neste mercado, a empresa se preocupou com o desenvolvimento de sistemas e processos, visando não apenas vender a entrega pura e simples, mas a informação mais precisa para o cliente, de modo a oferecer uma garantia a mais na entrega.

Um dos maiores desafios do Comércio Eletrônico é a logística de distribuição dos produtos comercializados pela Internet, Televidas ou Marketing Direto. “Nesta hora é importante contar com a parceria de uma empresa sólida e que irá garantir para a sua empresa a segurança de que sua mercadoria chegará no menor prazo possível. As empresas de comércio eletrônico podem contar com serviços sob medida para suas necessidades com a certeza de



Ferreira: Diferencial é o sistema de franquia

fazer negócios com mais rapidez e eficiência. Já o internauta recebe suas compras nos prazos e endereços certos.”

O gerente comercial destaca que do início de suas atividades para cá, “a Transfolha vem evoluindo e fornecendo vários outros serviços de qualidade, além de buscar novas tecnologias e novos atrativos para melhorar a informação para o cliente. Hoje o cliente da Transfolha tem acesso ao nosso site para ter informações em tempo real sobre os produtos que estão sendo distribuídos, podendo ser repassadas para o cliente deste nosso cliente. Por exemplo, um consumidor que adquiriu um produto de nosso cliente pode ficar sabendo, em tempo real, como anda o seu pedido, ou seja, promovemos uma integração total”, afirma Ferreira.

RISCOS

Sobre as várias empresas que se apresentam ao mercado como especializadas em entregas expressas, o gerente comercial lembra que muitas delas são formadas por motoqueiros, que montam sua empresa e oferecem o serviço ao mercado. “Nada contra os motoqueiros, mas, para este tipo de serviço, é preciso ter tecnologia, equipamento e know-how. Além de termos tudo isto, contamos com a garantia do Grupo Folha e temos uma rede de franquias que atende aos clientes com qualidade. Além disso, primamos pela transparência das informações, tanto que contamos com o processo online através do qual o cliente acompanha diretamente o seu pedido”, diz Ferreira.

A propósito, ele lembra que o diferencial da Transfolha é a

garantia do sistema de franquia – “somos a única empresa do setor de serviços que opera com franquias, o que garante padronização dos serviços e qualidade em todos os locais do país, enquanto as outras empresas dependem de terceiros”.

A Transfolha decidiu utilizar o Sistema de Franquia para aprimorar a prestação de serviços da rede de distribuidores, “convertendo-os em franquias, o que possibilita não só uma padronização nacional no trabalho, mas, também, uma garantia ainda maior da qualidade e agilidade de nossos serviços. Qualidade esta reforçada por sermos associados à ABF - Associação Brasileira de Franchising, o que reforça nossa confiabilidade neste tipo de relacionamento. Contamos com 60 franquias divididas em 27 cidades no interior de São Paulo, três na Grande São Paulo, quatro no Estado de Minas Gerais, três no Paraná e mais 23 unidades em cidades dos demais estados, estrategicamente localizadas, permitindo uma maior agilidade e flexibilidade no processo logístico, atendendo 1.200 municípios nos 365 dias/ano.”

Ferreira destaca que esta padronização permite a Transfolha entregar mais de 12 milhões de produtos/mês, entre jornais, revistas, CDs, DVDs e outros, atendendo a diversos clientes.



Mais ainda sobre o potencial da empresa: são entregues 300 mil jornais diários e 2 milhões de revistas/mês, enquanto são rastreadas e protocoladas mais de 150 mil encomendas/mês.

“A empresa conta com equipes estruturadas para atender aos clientes. Usa os serviços e a tecnologia não como diferencial, mas como necessidade. O nosso diferencial é o processo de franquia. Alias, outro diferencial é a nossa frota de transporte, que trabalha 365 dias/ano fazendo entregas nos mais diversos

“PARA ESTE TIPO DE SERVIÇO, É PRECISO TER TECNOLOGIA, EQUIPAMENTO E KNOW-HOW. ALÉM DE TERMOS TUDO ISTO, CONTAMOS COM UMA REDE DE FRANQUIAS QUE ATENDE COM QUALIDADE”

pontos – diferentemente de algumas empresas que enviam suas remessas em determinados períodos”, explica o gerente comercial.

A Transfolha desenvolveu o sistema de franquia para aprimorar a prestação de serviços da rede de distribuidores e participantes de um sistema de negócios formatado, planejado, visando a atingir o aprimoramento operacional de seus parceiros mediante o estabelecimento de



critérios e procedimentos a serem seguidos, o que possibilita não só uma padronização nacional do trabalho, mas também uma garantia ainda maior de qualidade e agilidade nos serviços.

Ainda como diferencial, Ferreira diz que a empresa mantém uma equipe de atendimento treinada para ajudar na solução dos problemas dos clientes. “O cliente conta com uma central de atendimento que trabalha exclusivamente com a sua conta. Ele está sempre disponível para o esclarecimento de dúvidas, resolver eventuais problemas e sugerir melhorias no processo.”

Por fim, com referência aos diferenciais da Transfolha, o gerente comercial diz que todas as encomendas entregues são 100% protocoladas e podem ser rastreadas o tempo todo.

Sobre o prazo de entrega, o máximo na Transfolha é de 48 horas – ele varia de modal para modal que o cliente está usando e, obviamente, em função do local de entrega. Por exemplo, no nordeste são

usados os modais aéreo e o terrestre e, nestes casos, o prazo de entrega é 48 horas a partir da chegada do produto à localidade. “Já para o Sudeste, Paraná, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul, o prazo é de 48 horas, com base em São Paulo.”

SERVIÇOS

São vários os serviços oferecidos pela Transfolha, como o agendamento de entregas em datas especiais. “Efetuamos a entrega em data pré-estabelecida, independentemente do dia da semana. E também podemos atender a clientes interessados em entregar produtos para pontos de venda, bancas de jornal e lojas de conveniência utilizando o conceito de entrega expressa”, diz Ferreira.



A Transfolha também presta serviços de transportes terrestre e aéreo para todo o Brasil. E, ainda, há o Cash on Delivery, sistema que permite o recebimento, no ato da entrega do produto, de cheque nominal e cruzado, em favor do remetente com ou sem agendamento.

“Também atuamos com a logística reversa. Neste caso, atendemos à Telefônica, efetuando a entrega e a troca de modens do Speedy, e a Submarino, como a troca de produtos”, destaca Ferreira.

Também fazem parte do portfólio de produtos da Transfolha o manuseio e o novo sistema D+Zero, em que todas as vendas feitas até as



16 horas podem ser entregues no mesmo dia, até no máximo as 21 horas, na localidade do centro operacional do cliente.

Mas, a empresa também está prevendo novidades nesta área. Uma delas é a entrega com serviço. De acordo com Ferreira, esta nova modalidade visa atender às empresas de TV a cabo: a própria equipe da Transfolha faz a entrega dos equipamentos e a instalação. Este serviço já deverá estar disponível no segundo semestre deste ano.

A Transfolha também pode montar um posto avançado dentro das instalações dos

“SOMOS A ÚNICA EMPRESA DO SETOR DE SERVIÇOS QUE OPERA COM FRANQUIAS, O QUE GARANTE PADRONIZAÇÃO DOS SERVIÇOS E QUALIDADE EM TODOS OS LOCAIS DO PAÍS”

clientes – de modo que seus produtos não precisem ser encaminhados até as instalações da Transfolha. E também realizar o picking dos mais diversos tipos de produtos. “Por exemplo, a partir deste mês já estaremos fazendo o picking para a distribuição dos produtos da Reader’s Digest”, informa Ferreira.

METAS

Sobre as metas da empresa, o gerente comercial diz que até o final do ano devem estar contando com uma nova unidade para operar juntamente com a atual, localizada em Alphaville Barueri, SP. A área de armazenagem usada hoje permite flexibilidade no fluxo de carga, nas posições de estocagem e abastecimento, além de facilitar outras atividades operacionais. Possui uma área total de 5 000 m², dispõe de 1 200 posições de porta-paletes e oito docas com capacidade de carga e descarga simultânea. E tem, atualmente, mais de 1 500 000 de produtos estocados e movimenta, em média, 146 000 produtos/mês, entre recebimento e expedição. “Apesar disso, e em razão do crescimento dos nossos negócios, estamos com pouca área de estocagem”, acrescenta.

Outra meta da empresa é trabalhar para “fixar cada vez mais sua imagem no mercado de e-commerce. A nossa maior preocupação é a de superar as expectativas de nossos parceiros, através da realização de serviços com excelência e profissionalismo. Achamos que o que apresentamos nesta matéria deixa isso bem claro”, completa Ferreira. ●



Rio de Janeiro

LEADER INVESTE EM
IMPLANTAÇÃO DE
PROJETO LOGÍSTICO

A União de Lojas Leader (Fone: 21 2707.1227), rede de loja de departamento com 28 filiais no Rio de Janeiro e uma no Espírito Santo, que trabalha com vestuário, calçados, cama, mesa e banho, lingerie, brinquedos, utilidades domésticas e complementos do vestuário, além de celulares, bijuterias e perfumaria, está anunciando seu novo projeto que busca velocidade, capacidade de resposta e renovação permanente de estoques nas lojas de varejo.

A Leader entende que o conceito atual de qualidade não se restringe apenas à qualidade física do produto e, sim, ao processo de fulfillment como um todo, a chamada qualidade estendida, que significa a integridade física do produto conforme o pedido, o cumprimento de prazos, processos como etiquetagem e encabidamento realizados de acordo com as especificações do varejista, envolvendo diversos elos da cadeia têxtil para uma otimização adequada: confeccionista, transporte, varejista, automação do Centro de Distribuição e logística reversa.

A solução para os problemas no setor veio com a proposta e aplicação da terceirização de alguns serviços e a transferência de outros processos para o fornecedor, tornando-o responsável pela etiquetagem e separação de mercadorias por loja ou em packs em entregas cross-docking no Centro de Distribuição, respeitando padrões estabelecidos pela Leader.

O projeto B2B, desenvolvido pela Leader, permitiu o tráfego eletrônico de informações, dando condições aos fornecedores de receber real-time nos micro-computadores de suas empresas os pedidos de compra, informações de estoque e venda e dados para impressão de etiquetas de preço, por eles mesmos ou por bureaus de impressão de etiquetas.

O objetivo do projeto foi otimizar a Cadeia de Abastecimento da Leader, reduzindo os custos operacionais por meio da diminuição do lead time de cada processo, otimizando os recursos disponíveis e permitindo um abastecimento mais eficiente às lojas. Posicionamento logístico e de marketing; dedicação integral ao core business da empresa; rápida resposta às necessidades dos clientes; redução dos custos operacionais; alto índice de avarias e quebras; e aumento no giro de estoque, diminuindo o tempo de permanência dos produtos no CD, foram os motivos para o desenvolvimento do projeto



que, de acordo com a empresa, além da necessidade dos fornecedores, requer o comprometimento de cada elo da cadeia, sem o qual a otimização não acontece.

Para isso, a Leader fechou parceria com a A&E Products do Brasil (Fone: 21 3274.3318), fabricante e operador logístico de cabides; a Mostoles do Brasil (Fone: 11 2103.2455), fabricante de equipamentos de movimentação e armazenagem; e a Celote Logística e Transportes (Fone: 11 4391.8800), empresa que presta serviços nas áreas de logística, armazenagem e transporte.

Para implementação do projeto foi necessária a divisão do processo em seis etapas: encabidamento feito pelo fornecedor; reciclagem dos cabides na A&E; etiquetagem de preços pelo fornecedor e recebimento das mercadorias em caixas em packs e por cross-docking e comunicação via B2B com fornecedores; projeto-piloto para recebimento da mercadoria no CD e nas lojas em cabides com movimentação através dos trilhos aéreos (estas quatro fases já realizadas); ampliação do projeto-piloto (término em novembro de 2005); e reposição das mercadorias nas lojas baseada nas vendas diárias (piloto em 2005 e implantação completa em 2006).

Para o Centro de Distribuição, elegeu-se uma área para a realização do projeto-piloto onde se instalou o transportador



aéreo inteligente Formove M101, fabricado pela Mostoles – equipamento de movimentação constituído de trilhos suspensos que, além de possibilitar a movimentação rápida e eficiente dos trolleys, permite o transpasse de pessoas sem se tornar um obstáculo físico. Esse equipamento pode movimentar qualquer tipo de carga – no caso da Leader, roupas em cabides ou caixas –, através de trolleys dotados de bastidores.

INVESTIMENTOS E RETORNOS

A Leader investiu R\$ 1.500.000,00 no projeto, enquanto que R\$ 250.000,00 foram investidos pela A&E em software e interface do seu sistema com o da Leader, infra-estrutura interna e equipamentos de reciclagem, e R\$ 1.000.000,00 foram gastos pela Celote na aquisição de cinco conjuntos de Romeu e Julieta preparados para transporte de roupas em cabides.

Quanto aos resultados obtidos depois da implementação do projeto-piloto, podem ser citados: eliminação do investimento anual de R\$ 500.000 em cabides; redução do lead-time de abastecimento das lojas de 4 a 6 dias para 2 a 3 dias com reflexos altamente positivos no fluxo de caixa da Leader; aumento do Giro de Estoque em 30%; e redução do quadro efetivo em 100 funcionários na manipulação da mercadoria.

Com as fases em andamento espera-se alcançar os seguintes ganhos, a maioria deles já conquistada ao longo das implantações já realizadas: sistematização da movimentação – processos bem definidos e cada produto em seu lugar; redução de mão-de-obra e maior produtividade – cada operador é capaz de movimentar um maior número de peças (peças/homem/hora); maior ergonomia; desimpedimento físico – o equipamento não constitui um obstáculo físico ao transpasse de pessoas; redução de Lead Time; diminuição das perdas – movimentação e manipulação dos produtos passa a ser realizada com equipamentos apropriados; instalação escalonada, permitindo que o equipamento seja facilmente ampliado ou modificado após sua instalação; redução do estoque total da rede; diminuição da área de retaguarda das lojas; aumento da margem e das vendas; melhor apresentação das peças ao cliente. ●



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

**INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006**

Encontre quem é importante.



Enterprise Logistics atua nos segmentos aéreo e marítimo

A Enterprise Logistics, empresa 100% brasileira, é especializada em logística de exportação e importação nos segmentos aéreo e marítimo, consolidação de cargas, armazenagem e distribuição, charters aéreo e marítimo, desembaraço aduaneiro, transportes marítimos de cargas consolidadas, break bulk e conteneurizadas. Sua divisão Oil and Gás possui estrutura especializada para coordenar projetos, gerenciando o manuseio de cargas extras dimensionais, e a área de projetos oferece soluções em embalagens, transportes especiais, rastreamento de cargas e assessoria documental.

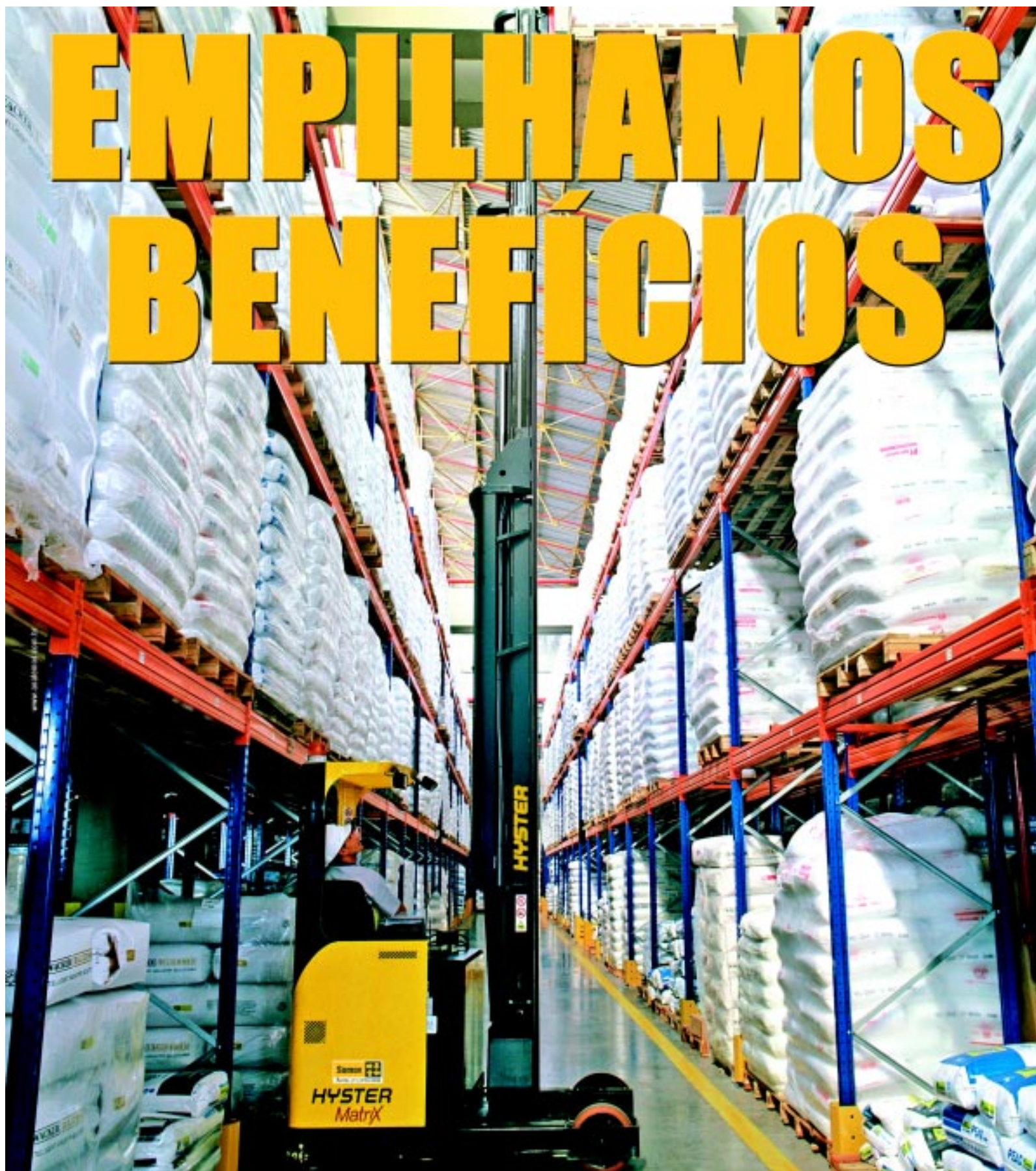
Fone: 11 2169.7444

Cargo Ship tem agentes nos cinco continentes

A Cargo Ship trabalha com agentes e subagentes que atuam nos principais portos brasileiros e também nos cinco continentes. Além da assessoria door-to-door, a empresa oferece um regular serviço de consolidação de cargas e full container entre Brasil, América do Sul, América Central, Caribe e Ásia. Realiza exportação e importação marítima com logística integrada; Chartering Break Bulk Cargo & Time Chartering; projetos de cargas com serviços Door Delivery, Special Logística e desenvolvimento caso a caso; transporte rodoviário com frota própria de veículos rastreados via satélite; e armazenagem de carga.

Fone: 13 3226.2300

EMPILHAMOS BENEFÍCIOS



- Forte atuação em locação de equipamentos de movimentação e armazenamento de cargas.
- Contratos de locação com e sem operadores.
- Contratos de manutenção para a frota do cliente.
- Aluguel em todo o Brasil e distribuidor exclusivo Hyster para venda em SP, AM, MT, MS, RR, RO, AC.
- Soluções inovadoras e eficientes personalizadas para cada cliente.

SomovSoluções em Movimentação de Materiais
GRUPO SOTREQ

São Paulo - SP: Rua Santo Eurilo, 296 CEP 05345-040 - Jaguaré - Tel. (11) 3718-5090 Fax (11) 3766-4390 www.somov.com.br
Campinas-SP: Tel. (19) 3864-6322 Campo Grande - MS: Tel. (67) 3398-1818 Cuiabá - MT: Tel. (65) 2121-1400 Manaus - AM: Tel. (92) 3652-7600

POM - 2000 INOX

**Equipamentos Especiais,
para Clientes Especiais!**



Transpaleta POM-2000 em Inox
(IDEAL PARA LABORATÓRIOS)

**Skam, criando as melhores
soluções em movimentação
e armazenagem.**



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

Supply Chain Management

PESQUISA RECENTE SOBRE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Estamos divulgando com exclusividade a recente pesquisa do portal brasileiro www.supplychainonline.com.br sobre o mercado de supply chain.

Os dados abaixo referem-se ao trimestre de 18/11/2005 a 18/02/2005 e foram obtidos junto a vários profissionais do setor. E revela algumas características interessantes, como o perfil do profissional desta área e as principais atribuições que um operador logístico deve desenvolver do ponto de vista deste profissional.

Há quantos anos você trabalha com Supply Chain Management ?

0 a 3 anos	22.43%	(24)
3 a 5 anos	10.28%	(11)
5 a 8 anos	16.82%	(18)
8 a 12 anos	32.71%	(35)
12 a 20 anos	13.08%	(14)
acima de 20 anos	4.67%	(5)
Total de votos:		107

Qual o Diferencial Competitivo mais importante para escolha de um operador logístico?

Acuracidade na armazenagem e operações	19.64%	(11)
Operações in-house/Gestão de transporte	17.86%	(10)
Confiabilidade/Flexibilidade	5.36%	(3)
Transparência/Boa comunicação	10.71%	(6)
Aplicações tecnológicas/Equipamentos	12.50%	(7)
Capacidade de investimentos/Situação financeira	8.93%	(5)
Know-how internacional/Suporte da matriz	0.00%	(0)
Velocidade nas operações	3.57%	(2)
Integração de sistemas e KPI's	16.07%	(9)
Segurança/Seguro	1.79%	(1)
Política aderente ao cliente/Opinião de usuário	3.57%	(2)
Customização de projetos logísticos	55.36%	(31)

Total de votos: 87

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

PORTO SECO

Multilog investe no modal rodoviário

O Porto Seco Multilog (Fone 47 341.5000) de Itajaí, SC, firmou parceria com a transportadora Ponto Log, de Joinville, SC, para intensificar sua atuação na prestação de serviços de transporte e distribuição.

O acordo prevê a utilização de 63 caminhões da Ponto Log - próprios e terceirizados -, todos rastreados por satélite, que farão o transporte das cargas do aeroporto de Navegantes para a Multilog e, do porto seco, para todo o Brasil. Em Itajaí utilizarão a infra-estrutura da Multilog para o modal rodoviário, formada por um pátio para estacionamento de caminhões pavimentado, com 14 mil metros quadrados e toda a infra-estrutura necessária para as operações.

Para o diretor superintendente da empresa, Rogério Fortunato, "transporte e

distribuição são serviços essenciais na cadeia logística, que possibilitarão que a Multilog ofereça soluções completas aos seus clientes".

MOVIMENTAÇÃO DE QUÍMICOS

A Multilog encerrou o exercício de 2005 com um incremento de 20% na movimentação de produtos químicos, atingindo 63 mil toneladas destes produtos. O bom resultado das operações com produtos químicos pela Multilog pode ser creditado ao início das operações do novo armazém para químicos, que deu ao porto seco o diferencial de ser a primeira empresa de logística do Sul do Brasil totalmente habilitada para esse tipo de operação, em área alfandegada. ●

Indicadores de Desempenho Empresarial

ACOMPANHAR O DESEMPENHO

As empresas de logística têm medido seu desempenho organizacional, financeiro e mercadológico através de um painel de indicadores. Na comparação com o seu passado ou com outras empresas similares, pode-se verificar o nível de seu desempenho e melhorá-lo. Os indicadores ora são valores, ora são percentuais ou ora são índices. Algumas empresas já colocam metas para os seus indicadores e os colaboradores que os alcançarem recebem um bônus extra. Somente o que se pode medir e comparar é o que se pode melhorar.

INDICADORES DE DESEMPENHO – A BASE PARA OTIMIZAR A EMPRESA

Definir e implantar indicadores de desempenho para as variáveis operacionais, financeiras e de recursos humanos mais importantes da empresa é o melhor caminho para monitorá-la de forma constante, correta e eficaz. Esse monitoramento traz como resultado a antecipação de problemas a serem evitados e corrigidos e permite um planejamento muito melhor para o crescimento do negócio.

Disseminar essa cultura pela empresa traz o comprometimento dos colaboradores com os melhores padrões de eficiência e qualidade.

Colaboração técnica:

Mauro Martins, sócio da MMConsult.

E-mail: mm@mmconsult-a.com

JORNAL
LogWeb

Ainda dá tempo de incluir **seu plano de mídia 2006** no jornal LogWeb

INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006

Encontre quem é importante.

Bysoft anuncia novidades em softwares

A Bysoft (Fone: 11 5583.3336), empresa especializada no desenvolvimento de softwares para comércio exterior, está anunciando o lançamento de quatro novos produtos: o i-Drawback, o DD Cubo, o TMS e o WMS. O i-Drawback é um sistema que gerencia e operacionaliza os processos de Drawback, realizando atividades de Forecast (previsão de ganhos e viabilidade de abertura de Drawback), montagem de cadastro de composição (mercadorias que compõem o produto final e suas proporções), montagem do Pedido de Ato Concessório e seus aditivos, gestão de processos, gestão de despesas e relatórios.

Já o DD Cubo é uma ferramenta de gestão da Linha DD que extrai as informações dos outros sistemas da Bysoft e gera relatórios dinâmicos e gráficos para a tomada de decisões. O sistema é totalmente flexível e fácil de usar, objetivando diminuir o tempo gasto no preparo de balanços.

Outro sistema, o WMS - Warehouse Management System, é destinado a transportadoras e indústrias em geral. Ele administra os recursos do armazém - espaços, equipamentos, tarefas e fluxo de mercadorias - e monitora e automatiza as operações, controlando o que for achado em estoque. Finalizando as novidades, o TMS - Transport Management System é uma ferramenta de logística destinada a transportadores. É uma solução para administração e planejamento de frotas de caminhões. O TMS mapeia a rota a partir da visualização on-line, indicando o estado das rodovias e pontos de entrega. Entre outros serviços, o sistema acompanha a vida útil dos pneus e realiza o controle de combustível.

QUEM IMPORTA TEM UM COMPROMISSO DE 26 A 28 DE ABRIL. QUEM EXPORTA TAMBÉM

INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006
Encontre quem é importante.

Se você faz parte do setor de comércio exterior, certamente será convidado para a Intermodal South America 2006. A maior feira de comércio exterior da América Latina, onde você vai poder conhecer de perto os melhores serviços e produtos além de obter informações atualizadas sobre o setor que mais cresce no país.

26 a 28
Abril / 2006

Transamérica Expo Center

Mas, atenção!

Só será permitida a entrada aos convidados pré-cadastrados. Faça já o seu cadastro: www.intermodal.com.br e garanta o recebimento do seu crachá em seu endereço.

O que importa é que você participe.

Realização

GRUPO INTERMODAL

www.intermodal.com.br
intermodal@grupointermodal.com.br
tel 11 3815 9900 fax 11 3814 9473

Parceiros Alínea Oficial

TAM

BR
TRANSPETRO
MARIMEX
INFRAESTRUTURA PORTUÁRIA ALFANDEGADA

Patrocínio

DEICMAR
TAM
EXPRESS

LOCALFRIO S.A.
TANKPOOL
Atuando em todo o Brasil

Patrocínio Conferências

CORREIOS

Apelo

Global

EVENTOS

Campinas sedia, em julho, evento com foco em negócios, exportação e tecnologia

A Expo-RMC Feiras & Eventos (Fone: 19 3295.4442) vai promover, no período de 18 a 23 de julho próximo, na Lagoa do Taquaral, em Campinas, SP, em uma área de total de 35 000 m², a Expo-RMC 2006 - Feira Multi-Setorial de Negócios, Exportação e Tecnologia. Em paralelo, ocorrem o 1º Fórum Social RMC e o 1º Fórum Nacional da Criança e do Adolescente. A entrada na feira e a presença nos fóruns são gratuitas.

O diretor geral do evento, Fulvio Zocca Jr., explica que os eventos já estão sendo considerados os maiores da região, com a movimentação da economia e do turismo de cerca de 53 cidades envolvidas no projeto. “Assim como a feira, os fóruns têm o objetivo de divulgação da Região Metropolitana de Campinas (RMC) e de pelo menos 30 cida-



Zocca Jr.: evento também vai reunir empresas de transporte e logística

des com importância cultural, tecnológica e turística. Os eventos pretendem divulgar a riqueza da região, sem esquecer o aspecto social, considerado de extrema importância para o desenvolvimento da região. A intenção do 1º Fórum Social RMC é gerar debates para a criação de novas propostas sociais, que resultarão

no Guia Regional de Responsabilidade Social, documento-referência para a população da RMC”, diz Zocca Jr., complementando que o local foi escolhido porque Campinas é a cidade-sede da Região Metropolitana de Campinas e esta é a primeira edição da feira.

Sobre o público-alvo da Expo-RMC e dos fóruns, o diretor afirma que, quanto aos expositores, o público constitui-se em micro, pequeno e médio empresários, importadores e exportadores de produtos e serviços de cerca de 53 municípios da região. “Já o Fórum Social vai contar com a participação de prefeituras municipais, secretarias, câmaras municipais, governos estadual e federal, entidades, ONGs, acadêmicos, autoridades e formadores de opinião envolvidos com temas sociais das cidades envolvidas. E o 1º Fórum Nacional da

Criança e do Adolescente terá a presença de profissionais que trabalham ou já trabalharam com atividades ligadas ao Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA), educadores que atuam com o tema ‘Adolescentes em conflito com a lei’, instituições, acadêmicos, representantes de Conselhos Municipais da Criança e do Adolescente (CMDCA), ONGs, governos municipais, estaduais e federal.”

Zocca Jr. também destaca que cerca de 350 estandes estarão disponíveis em área destinada à exposição, organizados em cinco pavilhões, de acordo com a área de atuação da empresa. O pavilhão 1 (P1) vai englobar empresas de tecnologia, como hardware, software, produtos eletrônicos, telecomunicações, energia, biotecnologia, segurança e serviços. O pavilhão 2 (P2) contará com estandes de instituições de classe, ensino, franquias e consultorias. O pavilhão 3 (P3) agregará fabricantes e comércio de móveis, decoração, construção, máquinas e ferramentas. Já no pavilhão 4 (P4) estarão empresas de transporte, turismo e logística. O pavilhão 5 (P5) terá espaço para as artes, artesanatos, tecidos e confecções.

A Nautika é a empresa contratada para a cobertura e climatização do espaço, e serão usadas tendas de lona, com estrutura de aço e alumínio. ●

EMPILHADEIRAS

Nova máquina da Skam

A Skam (Fone: 11 4582.6755), fabricante de empilhadeiras há 29 anos no mercado brasileiro, acaba de anunciar seu mais novo modelo de empilhadeira, o EPE 4 000, que pode ser utilizado para troca de matriz e molde de pneus.

De acordo com o diretor-presidente da Skam, Maks Behar, a troca da matriz e de moldes na indústria de pneus, realizada em caminhões, máquinas industriais, tratores ou veículos fora-de-estrada, sempre foi uma tarefa problemática, pois requer necessidades totalmente diferentes de outros segmentos industriais onde o manuseio se dá de outra maneira.

Como solução para o problema, a Skam desenvolveu uma máquina com capacidade de carga de 4 000 kg que permite a elevação do produto até 3 000 mm, deslocamento lateral de 50 mm para cada lado e inclinação opcional com mastro retrátil de 300 mm para facilitar a colocação dos moldes.

Behar considera uma evolução a produção de máquinas de acordo com o interesse e necessidade dos clientes, e não apenas o fornecimento de produtos padronizados. Ainda mais porque, de acordo com o diretor-presidente da Skam, “a empresa começou com dois modelos básicos de máquinas, uma patolada e outra contrabalançada, e atualmente fabrica 25 modelos de máquinas elétricas para armazéns e aplicações em geral em áreas internas, incluindo máquinas do tipo operador andando, pantográficas, retráteis, paleteiras, rebocadores, selecionadoras de pedidos e empilhadeiras trilatrais”. ●






Carregadores para Baterias Tracionárias

para Empilhadeiras, Paleteiras, Rebocadores e Máquinas Elétricas em Geral

A Carga Ideal para Impulsionar sua Empresa



Modelo DTM
Microprocessado



Modelo DIB-T
Automático



Dieleto Eletro Eletrônica Ltda.

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

INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006
Encontre quem é importante.**TAM Express
apresenta
novos serviços**

A TAM Express (Fone: 11 5079.9999), divisão de cargas da TAM Linhas Aéreas, anuncia seus novos serviços: TAM Próximo Vão, TAM Próximo Dia, TAM Convencional e TAM Cargo, com sistemas de encomendas aeroporto-aeroporto e porta-a-porta.

Para o mercado doméstico há duas novidades: o TAM Próximo Vão, indicado para o envio de qualquer encomenda que tenha urgência em ser transportada, com embarque imediato no próximo voo disponível. E o TAM Próximo Dia, utilizado para o envio de encomendas cuja entrega será realizada no dia seguinte ao seu envio, por meio da combinação integrada de modais aéreo e rodoviário. O TAM Convencional é para clientes que precisam enviar cargas com grande quantidade volumétrica e de peso, bem como cargas especiais (animais vivos, flores, medicamentos, etc.). O serviço oferece, segundo a empresa, eficiência, praticidade e pontualidade. A última novidade, o TAM Cargo, realiza o transporte internacional de cargas. O serviço foi especialmente desenvolvido para importação e exportação de cargas para destinos no Mercosul, América do Norte, Extremo Oriente e Europa. Nos últimos anos, ampliou sua área de cobertura com o aumento dos voos internacionais operados pela TAM Linhas Aéreas. Atualmente, oferece opções de atendimento nos principais aeroportos dos Estados Unidos. Conta com quatro frequências semanais para Nova York operadas em aeronaves da TAM e passará a ter sete voos por semana para esse destino a partir de 30 de maio.

A frota utilizada para o transporte de cargas é a mesma em operação pela TAM Linhas Aéreas, composta por 77 aeronaves.

Máxima Produtividade em pequenos espaços!

**Agilidade e alta
performance para operação
em corredores estreitos.**

Linha PT, simplesmente a melhor.

Paletrans

**Melhor desempenho e melhor performance.
Garantia total de produtividade.**



Empilhadeiras Patoladas Tracionárias Paletrans

PT1616 - para 1600kg de carga
Elevação de 1600mm
Bateria tracionária 216Ah
Carregador 40A

à vista
R\$ 25.750,00

PT1625 - para 1600kg de carga
Elevação de 2500mm
Bateria tracionária 216Ah
Carregador 40A

à vista
R\$ 27.750,00

PT1635 - para 1600kg de carga
Elevação de 3500mm
Bateria tracionária 216Ah
Carregador 40A

à vista
R\$ 28.375,00

PT1445 - para 1400kg de carga
Elevação de 4500mm
Bateria tracionária 216Ah
Carregador 40A

à vista
R\$ 30.500,00

ANNANGUERA III
FERRAMENTAS
SOLUÇÕES INDUSTRIAIS
Campinas - SP
Fone: (19) **3778.4000**
www.annangueraferramentas.com.br
Rua Ralpo Leite de Barros, 55/65 - Jd. Trevo - Campinas - SP

DISMAFE
FERRAMENTAS
Londrina - PR
dismafe@idnet.com.br
(43) **3321.3300**
Av. Duque de Caxias, 3647 - Centro - Londrina - PR

UITEX
Máquinas e Ferramentas
www.uitex.com.br
AMERICANA - SP
19 3475-9490
STA BÁRBARA D'OESTE - SP
19 3464-9090
SUMARÉ - SP
19 3883-8300

Cordeiro
MÁQUINAS E FERRAMENTAS
SOROCABA - SP
15 3229-6300
ITAPETININGA - SP
15 3272-4499
INDAIATUBA - SP
19 3801-6006
www.cordeiromaquinas.com.br

OUTRA
MÁQUINAS
São Paulo - SP
(11) **6095.8800**
www.outramaquinas.com.br
vendas@outramaquinas.com.br
R. Américas de Silveira, 22 (Esp. Marginal Tietê/Prós. Centro Norte) X. Guilherme - SP

Osten ferragens
PADRÃO PROFISSIONAL
Rua João Botelho, 2676 - CEP 81870-001 - Curitiba - PR
Av. República Argentina, 3133 - CEP 80619-903 - Curitiba - PR
Fone: (41) 2161-2586 / 3316-2586 - Fax: (41) 3216-2808
www.osten.com.br

CROWMATEC
Grande SP/Guarulhos
www.crowmatec.com.br
(11) **6475-8777**
• Equipamentos
• Assistência Técnica
• Peças de Reposição

FG
FERRAMENTAS
GERAIS
RIO GRANDE DO SUL
51 3356-1213
SANTA CATARINA
47 3431-8290
SÃO PAULO
11 4013-6744
MINAS GERAIS
31 3359-3210
CAXIAS DO SUL / RS
54 3209-5353
PARANÁ
41 3316-4880
S. JOSÉ DO RIO PRETO / SP
17 2139-5757
BAHIA
71 3293-6410

TRANS-RODAS
Com. de Equipamentos Industriais Ltda.
www.transrodas.com.br
(11) **6451-0698**
Guarulhos - SP

Sistemas de Armazenagem

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



No seu próximo projeto, consulte nossos profissionais.

Telefax: (11) 272-9377

Av. Henry Ford, 2430 - Ipiranga

CEP 03109-001 - São Paulo - SP

acolog@metalurgicacentral.com.br

<http://www.metalurgicacentral.com.br>

central
DIVISÃO **Aço Log**

EQUIPAMENTOS

Saur completa 80 anos de atuação no setor de logística

A Saur (Fone 11 3376.9300), empresa instalada em Panambi, RS, que abastece o mercado interno e externo com equipamentos hidráulicos e mecânicos destinados à movimentação de materiais e logística, completa 80 anos de existência este ano. Ragde Venquiarutti Paz, do departamento de marketing, e o engenheiro Enio Heinen, do departamento comercial, relatam um pouco da história da empresa desde o início.

Em 1926, Ricardo Saur, vindo da Alemanha em 1924, iniciou as atividades com uma pequena oficina de consertos; já em 1936, a oficina foi transferida para um local mais amplo e começou-se a fabricação de portas e janelas de ferro; 1946 foi o ano de construção da nova fábrica; em 1956, Ernesto Otto Saur, filho de Ricardo Saur, assumiu a empresa; em 1987 inaugurou-se a filial em São Paulo, SP; no ano de 1988 a marca Saur foi consolidada como empresa fabricante de equipamentos para movimentação de cargas; já em 2000 recebeu o maior Prêmio Mérito Empresarial do sul do país: Prêmio Distinção Indústria 2000 pelo lançamento do "trucklift" (equipamento para levantar veículos pesados – ônibus e caminhões); em 2005 investiu em um centro de usinagem e torno CNC. Hoje a empresa mantém uma infra-estrutura de 15 400 m² de área construída.



Nestes 80 anos de vida, a Saur trouxe algumas novidades/ inovações na área de equipamentos para o mercado. Paz e Heinen informam algumas delas: plataformas de descarga traseira para caminhões; trucklift de colunas e de plataforma; equipamentos para empilhadeiras, como empurrador de cargas com dupla profundidade; e aparelho fixador de tubos.

Para este ano, a novidade é que a Saur está representando a empresa Künz, da Alemanha, para o fornecimento de equipamentos utilizados na limpeza de barragens hidrelétricas e pórticos aplicados no setor portuário.

Ainda falando em 2006, Paz e Heinen ressaltam as metas da Saur: "aumento de faturamento em 20% em relação ao ano de 2005; investimento em tecnologia visando ao aperfeiçoamento dos equipamentos fabricados; e redução nos custos de produção".



QUATRO LINHAS DE TRABALHO

Atualmente, a Saur trabalha em quatro linhas: industrial, agrícola, automotiva e florestal.

A linha industrial envolve a produção

de equipamentos acoplados em empilhadeiras, garantindo o manuseio de qualquer carga sem avarias nos produtos. Destacam-se, também, nessa linha, niveladoras de docas, rampas rebocáveis e plataformas elevadoras. A perspectiva para 2006 é acompanhar o nível de crescimento do volume de empilhadeiras colocadas no mercado, visto que uma porcentagem destas já recebe o equipamento adicional.

A linha agrícola da Saur abrange plataformas de descarga para caminhões, que chegam a transportar cargas de até 100 toneladas, como também o coletor de amostras de cereais. "Para esse ano, espera-se manter o nível de produção de 2005, já que o mercado agrícola enfrenta um momento de estagnação e perspectivas não muito otimistas."

Já na linha automotiva, a Saur implantou um novo conceito de manutenção e inspeção em veículos de carga e passageiros. O trucklift eleva caminhões, ônibus e demais veículos pesados, possibilitando ajustar a altura em que os trabalhos irão ser efetuados. Para 2006, a empresa pretende divulgar mais o conceito de trucklift.

E, por fim, a linha florestal compreende equipamentos florestais aplicados no manuseio de toras de madeira. As gruas da Saur podem ser instaladas em tratores e caminhões e serem usadas estacionárias em pátios de carga e descarga. Também os cabos aéreos fazem parte desta linha: eles removem toras de lugares até então inacessíveis com qualquer veículo florestal, preservando áreas de reflorestamento. Em 2006, a empresa continuará aumentando o percentual de participação no mercado florestal. ●



EMPICAMP



Vendas, locação e manutenção de empilhadeiras.

Manutenção Multimarcas

(Linde, Amelise, Still, Clark, Yale e Hyster)

- Reformas;
- Manutenções preventivas e corretivas;
- Contratos de manutenção;
- Peças para reposição.



Vendas de kit de operação de baterias tracionárias



- * Troca de pneus superelásticos e pneumáticos;
- * Locação de empilhadeiras novas e seminovas.



EMPICAMP

Tel.: (19) 3289-3712 / 3289-2827

e-mail: empicamp@empicamp.com.br

www.empicamp.com.br

**INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006**
Encontre quem é importante.

Libra tem novo terminal em Cubatão



A Libra Terminais (Fone: 11 3071.3606), empresa de movimentação de contêineres que opera nos principais portos brasileiros - Rio de Janeiro, RJ, Santos, SP, e Imbituba, SC - e em uma Estação Aduaneira (Porto Seco) em Campinas, SP, acaba de inaugurar um terminal retroportuário em Cubatão, SP. A Libra Cubatão iniciou as suas operações no final do ano passado numa área de 160.000 m². O objetivo da unidade é atender aos exportadores que demandam o Porto de Santos, oferecendo serviços de estufagem de contêineres, tendo como destaque uma máquina para efetuar o "blend" de diferentes tipos de café e ova em contêineres com big-bags. Outros serviços, como a oferta de espaço para armazenagem prolongada de contêineres, atendem às necessidades adicionais dos exportadores que embarcam pelo Terminal 37. A unidade de negócio já teve investimentos em torno de R\$ 25 milhões. Já para o terminal de Santos, a empresa comprou novas empilhadeiras, aumentou as áreas satélites de operação e investiu na frota de caminhões. Em maio, o terminal receberá mais dois portêineres e sete RTGS, e a intenção é aumentar a produtividade média para 50 contêineres por hora.



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



Realização
Meira Ramos
eventos e feiras de negócios

Revista Oficial
LogWeb
A REVISTA E O SITE DA LOGÍSTICA

Associado
RECIFE

Patrocinio
Banco do Nordeste
O nosso negócio é o desenvolvimento

RAMOS
TRANSPORTES

INFRAERO
Transportes Nacionais

BRASIL
GOVERNO FEDERAL

Apoio

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

Ferrovias
Ferroviárias

ABML

ASLOG

GEPE
Associação Brasileira de Empresas de Logística

ABR
Associação Brasileira de Empresas de Logística

Janfir

ANTF

BRACON
Associação Brasileira de Empresas de Logística

ABTI

NetComex

Conheça as empresas que já garantiram sua presença:

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

AGRONEGÓCIOS

Em São Paulo, a conferência mundial de mercados atacadistas

A WUWM - União Mundial de Mercados, a Ceagesp e a ABRACEN - Associação Brasileira de Centrais de Abastecimento estão organizando o WUWM São Paulo Conference 2006 - Conferência Mundial de Mercados Atacadistas, que acontece no período de 25 a 18 de abril próximo no Hotel Transamérica, em São Paulo, SP. O evento, cujo tema será “Novos Conceitos de Gestão para o Abastecimento Alimentar”, conta ainda com a parceria do MAPA/Conab, Sebrae, FLAMA - Federação Latino-Americana de Mercados e da FENAONFRA - Federação Argentina de Mercados.

Segundo explica Francisco Antonio Souza Papaléo, presidente da FLAMA, da ABRA-

CEN e do Ceasa Pernambuco, além de vice-presidente da Câmara de Comércio Nordeste do Brasil-Argentina (Fone: 81 3301.1933), o WM Conference é um encontro anual da WUWM, que traz ao Brasil, depois de 25 anos, um evento mundial na área de mercados, “tipo Ceasa”, que comercializam alimentos no atacado e abastecem praticamente grandes capitais e suas áreas metropolitanas.

“A WM Conference tem como objetivo principal a interatividade entre os diversos mercados de alimentos, no espírito globalizante da economia e de mercado abastecedor. A Conferência visa igualmente diminuir os espaços e trocar experiências entre os numerosos Centros de distri-

“A Conferência visa diminuir os espaços e trocar experiências entre os numerosos centros de distribuição alimentar instalados em diversos países/continentes”

buição alimentar instalados em diversos países/continentes. Nessa edição, serão apresentadas propostas para modernização física e operacional dos mercados atacadistas, suporte a todo potencial produtivo, correlação destes

mercados com alternativas sustentáveis para uma alimentação saudável e a crescente interação com as comunidades e as políticas urbanas. A WUWM São Paulo Conference 2006 também possibilitará aos participantes a oportunidade de debater as relações da WUWM e de seus filiados com os Fóruns Mundiais de Combate à Fome, dentro dos princípios da segurança alimentar e nutricional”, diz Papaléo.

Ele também informa que paralelamente ao evento será realizada a WM Expo, espaço onde expositores nacionais e internacionais oferecerão produtos e serviços dos mais variados setores da economia (mais informações pelos fones 81 3301.1900 ou 11 3676.0688).

O presidente da ABRACEN também informa que a participação nas palestras, na feira temática e na rodada internacional de negócios é livre, bastando para isso se inscrever através do site www.wmconference.com.

“Esse encontro, com certeza, deverá ter a participação de centenas de interessados dos segmentos oriundos dos mercados da Ásia, Europa, África, América do Norte, América Latina e Oceania, entre dirigentes, comerciantes e técnicos especialistas dos setores atacadistas e varejista,

interessados não só nas palestras que estão em um nível bem elevado, bem como nos bons negócios que decorrerão das rodadas organizadas pelo Sebrae. Estamos estimando um público circulante na ordem de 5.000 pessoas, entre eles mais de 600 estrangeiros.”

Sobre o tema do evento, “Novos Conceitos de Gestão para o Abastecimento Alimentar”, Papaléo diz que ele reflete o momento ímpar que vivem os mercados brasileiros. “O retorno do Governo Federal ao sistema nacional de abastecimento, através do MAPA/Conab, possibilitou a construção de uma salutar parceria com a ABRACEN, o que foi decisivo para a criação do ‘Prohot’, que vem a ser o Programa Nacional de Recuperação dos Mercados ‘tipo Ceasa’.”

Sobre a Rodada Internacional de Negócios, Papaléo diz que ela repete a experiência positiva no Encontro Latino-americano de Mercados, ocorrido em junho de 2004 no Recife, o qual teve a coordenação do Sebrae.

O presidente da ABRACEN relata que o modelo em nada deve ser modificado, e sim ampliado. “O Sebrae tem uma reconhecida capacidade técnica e experiência no comando destas seções comerciais que, neste caso, funcionam como uma espécie de ‘namoro’ entre os diversos segmentos atacadistas e varejistas de alimentos que atuam nos diversos mercados mundiais. O objetivo maior desta iniciativa é possibilitar o início e a ampliação do intercâmbio entre os setores produtivos e de comercialização dos entrepostos comerciais, possibilitando romper, assim, as fronteiras que os separam. Para se ter uma idéia, da rodada de Negócios de Recife (2004) nasceu a Câmara de Comércio Nordeste do Brasil-Argentina, que visa ampliar e concretizar os contatos ali estabelecidos.”

Sobre as perspectivas da Ceagesp e da ABRACEN com relação ao evento, Papaléo salienta que é de transferir o foco do abastecimento alimentar mundial para o Brasil, “brindando, assim, o início desta longa caminhada que será a recuperação e modernização dos mercados nacionais que integram o sistema Ceasa voltado para o abastecimento de produtos hortigranjeiros. Ao fim, só em trazer para o Brasil os maiores expoentes do abastecimento alimentar mundial, que compõem a União Mundial de Mercados, será uma grande conquista, que terá reflexos positivos para toda a cadeia do agronegócio”, conclui. ●

ARMAZENAGEM TEM NOME





A Longa traz o que existe de melhor no mercado de armazenagem.



MPA



PortaBag



LongStar



LongPallet



LongBox



PalletAço



A medida certa para sua armazenagem.

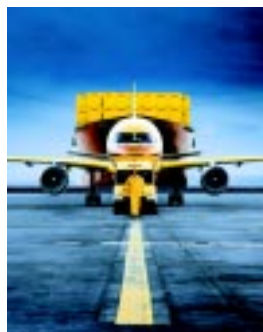
Av. Das Monções, 151 - Itaquí - cx 191 CEP: 18.540-000 - Porto Feliz/SP (15) 3262-7200

www.longa.com.br

INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006

Encontre quem é importante.

DHL apresenta duas novas logomarcas



A DHL (Fone: 11 3618.3200), divisão de logística do grupo Deutsche Post World Net (DPWN) - que reúne as unidades de negócios DHL Danzas Air & Ocean e DHL Solutions - está anunciando duas novas logomarcas. As mudanças estão sendo realizadas em função da aquisição da Exel, outra gigante do setor. A DHL Danzas Air & Ocean muda para DHL Global Forwarding - DGF e continua respondendo pela oferta de serviços de transporte de cargas aéreas, marítimas e desembaraço aduaneiro, entre outros, além de realizar transporte de perecíveis. Com o objetivo de aproveitar o potencial do país, que é o 3º maior exportador de alimentos e produtos agrícolas, a empresa adianta que o processo já está pronto para implementação. De acordo com a coordenadora de marketing da DGF, Marisa Santos, a transição do nome acontecerá até o final do primeiro trimestre deste ano. Já a DHL Solutions passa a atuar sob a marca DHL Exel Supply Chain - DESC. A nova estrutura amplia a oferta de serviços logísticos da unidade de negócios. O objetivo é ampliar a participação da empresa no mercado local por meio da terceirização logística, incluindo serviços de armazenagem, distribuição e desenvolvimento de projetos customizados para todos os setores da indústria.

NA PONTA DOS DEDOS.



TECNOLOGIA DE ÚLTIMA GERAÇÃO.
MAIS SENSIBILIDADE OPERACIONAL / MAIS RAPIDEZ /
MAIS EFICIÊNCIA / MAIS RENTABILIDADE.

HYSTER

sinônimo de empilhadeira em qualquer lugar do mundo

BRASIL
www.brasilmaquinas.com.br
DF-ES-GO-MG-RJ-TODCDN
www.dcdn.com.br
AL-CE-PI-PE-RNJ. MALUCELLI
www.jmalucelli.com.br
PRMARCOS MARCELINO
www.marcosmarcelino.com.br
AP-MA-PA-PIPONTES
www.pontesd.com.br
RS-SCSOMOV
www.somov.com.br
SP - Capital e InteriorSOMOV
www.somov.com.br
AC-AV-MS-MT-RD-RRTECHNICO
www.technico.com.br
BA-SE

TRANSPORTE MARÍTIMO

ALIANÇA ENTRE LUMINA E CAMPOS VIABILIZA PORTO DO RIO DE JANEIRO PARA EMPRESAS PAULISTAS

A empresa carioca Lumina Terminais de Carga & Logística (Fone: 21 2580.1200), operadora do TRA-RIO – Terminal Retroportuário do Arsenal (Fone: 21 2580.1200), por sua vez instalado no retroporto contíguo do Porto do Rio de Janeiro, e a Campos Operador Logístico (Fone: 19 7802.3020), sediada em Campinas, SP, acabam de firmar uma aliança estratégica, de longo prazo, visando oferecer às empresas da região de Campinas e Vale do Paraíba um novo serviço: a “conexão Campinas/Porto do Rio/Campinas”.

“Vamos oferecer uma conexão confiável entre a Região de Campinas e o Porto do Rio de Janeiro disponibilizando serviços em todos os modais, fazendo a Campos as operações de transporte e o TRA-RIO cuidando dos embarques/desembarques no Porto. Quando a operação for multimodal, a MRS executará a parte ferroviária. Também vamos ligar o Porto do



Rio ao Aeroporto de Viracopos”, explicam Maurício Bornhausen, superintendente do TRA-RIO, e José Paulo Ferreira, diretor da Campos.

O consórcio Campos & TRA-RIO conta com a assessoria e consultoria do engenheiro Carmelo Carvalho, diretor da Prospect Consultoria Aplicada (Fone: 21 2438.8279), com experiência de mais de 20 anos em conceber e desenvolver novos projetos de logística, envolvendo transportes, portos, aeroportos e terminais alfandegados.

Carvalho explica que a Campos está expandindo

suas operações para o Porto do Rio – uma filial está sendo implantada dentro do Terminal Retroportuário do Arsenal. E que a “conexão Campinas/Porto do Rio/Campinas” pretende atender a uma carência da Região de Campinas e usará toda a expertise da Campos. Por sua vez, Ferreira diz que a nova filial vai prover uma ampla matriz logística para as empresas da região, não apenas oferecendo transporte rodoviário, mas uma gama de novos serviços. “O grande diferencial dessa aliança é a capacitação e qualificação das duas empresas, agregadas ao ineditismo da nova conexão.”

Bornhausen acrescenta que esta conexão também

proporciona uma alternativa confiável aos exportadores e importadores, “em relação à rotina extenuante e cada vez mais cara do Porto de Santos”.

As duas empresas acreditam que essa aliança estratégica vai garantir o funcionamento do novo serviço “Campinas/Porto do Rio/Campinas” sete dias na semana. “Esta conexão é viável não apenas olhando o viés de custo, mas em especial pela agilização das operações. Por exemplo, menos de uma hora para entregar um contêiner no Porto do Rio, ao invés de quase um dia nos Terminais Portuários de Santos”, diz o superintendente. Para ele, há ainda as facilidades oferecidas pela malha rodoviária e ferroviária que liga São Paulo ao Rio de Janeiro.

“Não se pretende forçar o exportador e o importador a abandonarem o Porto de Santos, mas, sim, oferecer, sob nossos cuidados, a alternativa firme e confiável de poder embarcar ou desembarcar pelo Porto do Rio”, diz Ferreira, da Campos.

MAIS ATRATIVOS

Dentro dessa “conexão”, o Consórcio Campos & TRA-RIO prevê ainda oferecer a infra-estrutura do Aeroporto de Viracopos, localizada na região de Campinas, para as empresas que operam no setor petrolífero na Baía de Campos, tendo o TRA-RIO como um Centro de Distribuição.

Ferreira e Bornhausen explicam: “é mais um serviço

que ofereceremos às empresas que embarcam ou desembarcam por Viracopos, mas que estão sediadas no Rio, em Niterói e Macaé, no Rio de Janeiro, e em Vitória, no Espírito Santo. Ou seja, os exportadores sediados nessas cidades precisarão tão somente cuidar de fazer a carga chegar ao TRA-RIO. Dali em diante, a Campos cuida de tudo, até colocar no avião em Viracopos. Na outra mão, os importadores não precisarão mais viajar até Viracopos, já que agora bastará retirar as cargas, que descem em Viracopos, no TRA-RIO, pois a Campos trará de Campinas até o Terminal contíguo ao Porto do Rio”.

Eles também destacam que as regiões do Rio, da Baía de Campos e de Campinas vão estar integradas pela “conexão”, desfrutando os exportadores e importadores das facilidades portuárias do Porto do Rio e das facilidades aeroportuárias de Viracopos.

“Usando toda a nossa infra-estrutura de transporte e armazenagem, poderemos fazer a movimentação de cargas gigantescas com urgência. Ou seja, queremos atender ao ‘PIB do petróleo’, unitizando e consolidando a carga em trânsito nacional destinada e proveniente de Viracopos”, explica Carvalho, da Prospect Consultoria.

DIFERENCIAIS

Sobre os diferenciais de mercado das duas empresas, Carvalho cita, primeiramente, o caso da Lumina.

O primeiro é o fato de o TRA-RIO estar contíguo ao Porto do Rio de Janeiro, separado apenas por um muro. “É interessante notar que os terminais retroportuários no





Rio de Janeiro estão divididos entre os que estão à montante e a jusante da Avenida Brasil. Os primeiros, no bairro portuário do Caju, permitem fácil acesso, enquanto que aqueles à jusante da Avenida precisam enfrentar o trânsito urbano de São Cristóvão e outros bairros, com risco da carga do exportador perder o embarque”, diz o engenheiro da Prospect.

Ele também informa que o Terminal do Arsenal é o maior da região, com uma área de 60.000 m² e, por ser o único retroportuário com desvio ferroviário, permite operações multimodais. “Tanto é que a Acesita embarca todas as suas cargas da Usina, em Timóteo, MG, para o Porto do Rio, usando a ferrovia”. Para esta empresa, o TRA-RIO mantém, ainda, uma equipe de carpinteiros especializados para a execução de caprichosas embalagens e proteções especiais para as bobinas de aço inox, que são exportadas para o mundo todo”, diz Bomhausen.

O superintendente também informa que já foram investidos no Terminal mais de 1,5 milhões de dólares para atender ao plano estratégico do Empreendimento TRA-RIO, o qual prevê a implementação das normas ISO 9000 no início de 2007. Também foram feitos inves-

timentos nas instalações, em sistemas informatizados de gestão e na contratação de pessoal especializado, de modo a agilizar as operações e aumentar a capacidade de carga do Terminal. “A nossa previsão, para abril, é de movimentar 1 400 contêineres/mês, e é bom destacar que já recebemos o REDEX/SRF, agora sujeito a novas e rígidas normas, que sujeita o Terminal a revisões semestrais de sua qualificação. Vale lembrar que o Porto do Rio de Janeiro vem se tornando um escoadouro de outros Estados. Tanto que 60% a 70% de sua movimentação provém de empresas do Estado de Minas Gerais. Em face disso, o TRA-RIO se qualificou perante o Governo de Minas Gerais para atuar de forma semelhante a um Recinto Alfandegado, respondendo, na qualidade de Depositário das cargas, pelo ICMS/MG, suspenso até a exportação de fato”.

No caso da Campos, Ferreira diz que ela é uma operadora logística, com origem no modal rodoviário, há quase quatro décadas estabelecida na Região de Campinas.

E que acabou de instalar um Centro Logístico de 12.000 m², localizado junto às Rodovias Santos Dumont e Bandeirantes, em Campinas, que também vai atuar com REDEX/SRF. “Já comercializamos 6.500 m² do armazém e estamos começando a verticalização, como também fazendo picking e coleta”, diz o diretor da Campos.

Por outro lado, está sendo feito um trabalho de personalização dos serviços, de profissionalização da gestão, além da formação de uma massa crítica, de modo a avançar o desenvolvimento da empresa para as próximas décadas.

Também vale destacar, ainda segundo Ferreira, que a Campos, por estar atuando há anos como transportadora, é sensível às necessidades latentes dos clientes. “Como operador logístico, a vantagem é que estamos diariamente em suas instalações, fazendo massa crítica para que os integrantes do processo vejam a sua importância, daí o desenvolvimento da ‘conexão Campinas/Porto do Rio/Campinas’.” ●

ARMAZÉM

CVRD INAUGURA UNIDADE EM CAMAÇARI, BA

No final do mês de março, a Companhia Vale do Rio Doce (Fone: 21 3814.4477) realizou, em Camaçari, BA, o evento de inauguração do novo armazém de produtos de bens de consumo do Terminal Multimodal de Camaçari (Tercam), que possui 23.000 m² de área construída. No total, o novo terminal possui 280.000 m².

A nova estrutura permitirá que a CVRD ofereça serviços integrados de logística no Nordeste e em outras regiões do país. Por enquanto, a Vale investiu R\$ 35 milhões e até 2008 serão aplicados R\$ 75 milhões.

No evento estiveram presentes o diretor de comercialização de logística da Vale do Rio Doce, Mauro Dias, o gerente geral de intermodal da Vale do Rio Doce, Rômulo Otoni, e o gerente geral do corredor do Nordeste da Ferrovia Centro Atlântica – FCA, Nilson D’Ávila, além do governador da Bahia, Paulo Souto, do vice-governador e secretário da Infra-Estrutura (Seinfra), Eraldo Tinoco, e do prefeito de Camaçari, Luiz Caetano. Eles fizeram uma visita técnica ao terminal, inauguraram a placa oficial e assinaram um protocolo de intenções FCA-DINT – Governo do Estado.

O Tercam, localizado no Complexo Industrial de Camaçari, está em operação desde agosto do ano passado, com o parque de contêineres, que realiza a transferência de cargas de trens para caminhões. O terminal é um pólo logístico que objetiva



Descerramento da placa comemorativa marcou o evento

concentrar a oferta dos mais variados tipos de serviços, como transportes ferroviário, marítimo e rodoviário, serviços de movimentação e armazenagem de cargas em contêineres e em armazéns. Conforme o diretor de comercialização de logística da Vale, o serviço intermodal no Brasil ainda é muito novo e, dessa forma, a Vale está em vantagem com a implantação deste terminal. Dias ainda explicou que o Tercam será um centro de serviços.

A primeira empresa a se instalar no local é a Unilever, fornecedora de produtos de bens de consumo, que utilizará 50% da área, que será o principal centro de distribuição da empresa, em todo o Brasil. Além de bens de consumo e autopeças, a Vale pretende agregar os serviços de segmentos econômicos de grande peso no PIB brasileiro, como siderurgia, construção civil e produtos químicos.

O TERCAM está alinhado com o Programa Estadual de Logística de Transportes (PELT), do governo da Bahia, que prevê a instalação de uma Plataforma Logística na Região Metropolitana de Salvador e um Centro Logístico Integrado em Feira de Santana. ●

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

ARTIGO

Quais atividades logísticas devemos terceirizar?

A voraz velocidade com que as companhias estão entrando de cabeça na terceirização de seus processos logísticos internos e externos contribui, cada vez mais, para que a insatisfação seja um sentimento crescente na relação entre o comprador do serviço logístico e o prestador deste.

Isso ocorre porque boa parte das companhias ainda não consegue separar dois tipos de atividades logísticas existentes na maioria das operações: as que incidem diretamente na sua imagem (essenciais) e aquelas que também são importantes, porém possuem uma relevância menor na composição final de seus produtos.

As atividades logísticas que influenciam diretamente a imagem da companhia são aquelas essenciais a sua sobrevivência, ou seja, aquelas que, de forma dire-

ta, trazem lucro e credibilidade no êxito e duras penalidades no caso de falhas. Mas isso quer dizer que há atividades logísticas que são mais relevantes se comparadas a outras dentro de uma mesma operação ou processo? Sim, elas existem. Um exemplo: para uma indústria alimentícia, o controle da armazenagem da matéria-prima e sua liberação para a produção podem ser atividades com risco muito alto para serem realizadas por um terceiro. Isso porque no caso de uma mínima ingerência, a companhia sofre penalidades extremas. Nesse exemplo, prestadores de serviços logísticos podem até oferecer soluções que reduzam custos e agreguem valor ao produto final, porém a responsabilidade no total controle da matéria-prima é muito grande se comparada à provável redução de custos. Qualquer deslize pode manchar

“As atividades logísticas que influenciam diretamente a imagem da companhia são aquelas essenciais a sua sobrevivência.”

a imagem do fabricante. E podemos ir além: um prestador de serviços raramente terá o know-how de algumas atividades que só o fabricante tem. Por isso afirmamos que o prestador de serviços logísticos se foca em processos de suporte e o fabricante em seu core business – incluindo as atividades logísticas de risco.

Mas quais as atividades que também são muito importantes, mas não fazem parte desse grupo

distinto? No mesmo exemplo: dentre as operações dessa indústria, a armazenagem e distribuição do produto final também são muito importantes para que o cliente tenha sempre o pedido atendido com eficiência e eficácia. Contudo, possíveis falhas nesses processos não trazem consequências incontornáveis à companhia, além do fato de que há ótimos prestadores de serviços especializados nessas atividades e seus controles.

Portanto, a perfeita distinção entre as relevâncias das atividades logísticas direciona as companhias a escolherem, de forma correta, quais podem ser melhoradas internamente e quais podem ser terceirizadas. ●

Helvio Junior – Sócio-diretor da LOG Intelligence Soluções em Logística e Treinamento
helvio@logintelligence.com.br

Associações

ABML está em novo endereço

A Associação Brasileira de Movimentação e Logística – ABML está de casa nova, em São Paulo, SP. A entidade está instalada, agora, na Rua Tumiaru, 77, do lado do Parque Ibirapuera. O novo telefone é 11 3884-5930 e o CEP 04008-050.

Aslog lança programa de Certificação Profissional em Logística

A ASLOG – Associação Brasileira de Logística, em parceria com o LALT/Unicamp, lançou o Programa de Certificação em Logística, com o objetivo de medir o grau de conhecimento técnico e prático de um profissional de logística. Segundo a Associação, esta é a melhor maneira de valorizar e contribuir para o desenvolvimento dos demais integrantes da categoria.

O programa prevê a realização de provas técnicas sobre as cinco principais áreas de conhecimento no setor - Gerenciamento econômico de sistemas logísticos; Fundamentos gerais: princípios e técnicas; Legislação e tributação em logística; Logística Internacional; e Gestão de pessoas -, além de um projeto logístico de aplicação prática comprovada.

Os candidatos podem fazer as provas independentemente, mas devem ter um limite máximo de doze meses para completarem o ciclo de provas para a certificação. Após esse período, novo processo deve ser iniciado. Para 2006, estão programados dois ciclos de prova: o primeiro em 28 e 29 de abril e o segundo em 13 e 14 de outubro. A certificação tem validade por um período de 4 anos. Mais informações e inscrições em www.aslog.org.br

ABIEF moderniza projetos e ações em 2006

Com base em um plano estratégico para 2006, a ABIEF - Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas Flexíveis (Fone: 11 3032-2021) colocará à disposição do mercado uma série de novos projetos e produtos. Um dos

PROBLEMAS DE MOVIMENTAÇÃO ?

NOVINAT
2006

A VEZ DAS
PEQUENAS
E MÉDIAS
EMPRESAS

**FEIRA DE LOGÍSTICA, MOVIMENTAÇÃO,
ARMAZENAGEM E TRANSPORTE DE MATERIAIS**

8 a 11 DE AGOSTO

Local:
**EXPO CENTER
NORTE**
São Paulo

Apoio:
UnIMAM
Universidade IMAM de Logística

REVISTA
Logística
desenvolvimento e administração de cadeias

Promoção e Realização:
IMAMEXPO
FEIRAS E COMÉRCIO LTDA.

mais importantes, na opinião do seu presidente, o empresário Rogério Mani, é o Guia do Setor. Em sua 4ª edição, a publicação terá um novo visual e um conteúdo editorial mais complexo e abrangente. O lançamento está previsto para o final deste ano.

Entre outras atividades, também está prevista para 2006 a realização de uma pesquisa inédita para dimensionar o mercado de embalagens plásticas flexíveis no Brasil. A longo prazo, a Associação planeja realizar um seminário com palestrantes e participantes nacionais e internacionais.

Livro

A Gestão Logística Global

Autor: Felix A. Larrañaga

Editora: Aduaneiras

Nº Páginas: 252

Informações: 11 3120.3030



Esta obra trata da evolução da logística em um contexto caracterizado por um processo de globalização econômica, de formação de blocos regionais e de uma profunda revolução tecnológica que está afetando o desenvolvimento dos países da América Latina. O autor analisa e descreve a logística desde seus primeiros passos no mundo empresarial, ainda fragmentada, da década de 60, até as modernas cadeias de suprimentos totalmente integradas que atuam no cenário global, assim como as ferramentas que a tecnologia coloca à disposição para facilitar a gestão estratégica, tática e operacional para esse fim. A linguagem da obra é clara e objetiva, há constante inserção de exemplos esclarecedores e estrutura didática. A Função Logística, A Natureza Global do Sistema Logístico, Otimização da Gestão Logística, As Necessidades de Informação na Gestão Logística e a Logística Global são os temas abordados.

SAR serviço autorizado Retrak

Aluguel de Empilhadeiras
Elétricas e a Combustão
Novas e Modernizadas

Venda de Empilhadeiras
Elétricas e a Combustão
Novas e Modernizadas

Venda de Peças
Originais e Multimarca

Retrak, sua parceira ideal!

- Locação de Empilhadeiras
- Venda de Empilhadeiras Elétricas e a Combustão
- Terceirização de Frota (máquinas e operadores)
- Venda de Peças Originais e Multimarca
- 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

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

RAI
Armazéns Integrados
11 4352 1322

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

www.railog.com.br

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

Venha vender seu produto na maior vitrine de negócios da Região Metropolitana de Campinas



Feira multi-setorial de Negócios, Exportação e Tecnologia da Região Metropolitana de Campinas
de **18 a 23 de julho** / Lagoa do Taquaral

Espaço para + de 350 expositores distribuídos em cinco pavilhões; área de alimentação; ambulatório médico; segurança; internet para expositores e visitantes; sala de imprensa; 3 auditórios climatizados.

Reserve seu estande pela internet.

Um grande público espera ver seus produtos e fazer negócios.

Atividades Paralelas:

•Palestras •Workshops •Rodadas de Negócios •1º Fórum Social RMC onde serão debatidas políticas públicas, ambientais e sociais com os temas: Meio Ambiente, Empresas e Responsabilidades, Segurança, Educação, Cultura, Arte, Saúde, Turismo, Lazer e Tecnologia •1º Fórum Nacional da Criança e do Adolescente debatendo o tema "A Educação de Adolescentes em Conflito com a Lei". Todas as atividades culturais serão coordenadas por professores e profissionais especializados, representando universidades, empresas, ong's, osop's, fundações, governos municipais, estaduais e federal.

A entrada na feira para visitantes é gratuita basta cadastrar-se pela internet.

www.expo-rmc.com.br / comercial@expo-rmc.com.br / 19 3295-4442

Reserve seu espaço. Seu cliente vai estar lá!



INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2006
Encontre quem é importante.

UPS dinamiza sua cadeia de suprimentos internacional com novo serviço

A UPS Supply Chain Solutions oferece serviços de logística e distribuição, transporte e frete (rodoviário, marítimo, aéreo e ferroviário), gerenciamento de negócio internacional e desembaraço aduaneiro. A empresa atua simplificando a logística dos embarques e reduzindo os custos para a contratação dos Seguros de Transportes Internacionais e Nacionais (importação e exportação). Como novidade, está apresentando o UPS Trade DirectSM, que proporciona consolidação de carga internacional, transporte multimodal, liberação aduaneira e entrega direta em múltiplos endereços dentro de um país de destino, tudo por uma mesma companhia. Desta forma, a UPS coleta ou recebe a carga, providencia a consolidação, transporta para o país de destino, faz a liberação alfandegária, desconsolida em remessas individuais, insere-as na rede UPS de pacotes ou de LTL e entrega diretamente aos clientes finais ou lojas. Outra novidade é o Serviço Técnico de Campo Especializado (Flexible Technical Field Support), que diagnostica, retira, repara, instala, configura e implementa diferentes plataformas tecnológicas, desde computadores pessoais até servidores, além de administrar peças críticas de hardware por meio dos centros de distribuição globais próprios e dos serviços de transporte doméstico e internacional.

Fone: 11 3123.9440

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

Um é bom ...

BRASIL
Logística & Comércio Exterior

... dois é bom demais.

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

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

Reprise aos sábados às 11h30.

Disponível também na web.

www.bltweb.com.br

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

Disponível também na web.

www.bltcomex.com.br

p+com
Publicidade

www.pecomplicidade.com.br

www.ntcelogistica.org.br

NTC
Logística

Anuncie no
CADERNO
MULTIMODAL
JORNAL
LogWeb

A blue Formula 1 car is shown from a front-three-quarter perspective on a racetrack. The car has large black tires and prominent aerodynamic wings. The background shows a green landscape with trees and a clear sky.

Velocidade Máxima

No retorno do seu investimento

Logística

Supply Chain

Transporte Multimodal

Comércio Exterior

Movimentação

Armazenagem

Automação

Embalagem

J O R N A L

LogWeb

A multimídia a serviço da logística

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

Reunião de família é assim. Todo mundo quer sair bonito na foto.

Linde Material Handling

Linde

A Linde possui a linha completa para aperfeiçoar a logística da sua empresa. Ela facilitará ainda mais seus setores de estocagem e armazenamento, de forma prática e econômica, e com muita qualidade. São empilhadeiras, transpaleteiras, carrinhos hidráulicos e muitos outros modelos nacionais e importados à sua disposição. Conheça a Linde e todos os benefícios que ela poderá trazer para o seu negócio. Linde. Essa família ainda vai fazer parte da sua.

Linde Material Handling - Tecnologia com L de líder.

