

Informe Publicitário

Matrac e Fulguris: A melhor assistência técnica com o maior fabricante

A Matrac é representante autorizado do fabricante Fulguris, mas também executa reformas em baterias de todas as marcas, nacionais e importadas. E, além da venda propriamente dita, oferece serviços de manutenção preventiva e corretiva e dá apoio na criação de salas de baterias. (Página 16)



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

Iveco lança novas versões de caminhões Stralis



A Iveco acaba de anunciar quatro novas versões da linha Stralis de caminhões extrapesados, que já começaram a ser comercializadas. Também serão lançados veículos nos segmentos de leves e médios. (Página 3)

Fleet One gerencia frotas da Liquigás em SP e RS



A Fleet One, especializada na gestão de frotas, adquiriu 83 utilitários Sprinter da Mercedes-Benz para entrega na Liquigás, que utilizará os veículos para distribuição de gás em São Paulo e no Rio Grande do Sul. (Página 6)

Coopercarga lança terminal de contêineres



A Coopercarga - Cooperativa de Transporte de Cargas do Estado de Santa Catarina acaba de lançar o seu Terminal de Contêineres no Guarujá, SP, a 6 km do porto. (Página 7)

EQUIPAMENTOS PORTUÁRIOS

NOVIDADES MOVIMENTAM O SETOR



Trator portuário, super stacker, reach stacker, sistema can-bus, plataforma de trabalho aéreo, asa delta, freio a disco e sapata são algumas das novidades para o segmento portuário. (Página 18)

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

O PAPEL DAS TRANSPORTADORAS NA CADEIA DE SUPRIMENTOS



As transportadoras são fundamentais para o sucesso dos operadores logísticos, pois fazem chegar ao cliente, com integridade e no prazo estipulado, a mercadoria do embarcador. (Página 20)

OPERADORES LOGÍSTICOS

O CONTRATANTE E A TERCEIRIZAÇÃO DAS OPERAÇÕES



O contratante deverá mudar sua visão da terceirização das operações logísticas em razão da mudança de perfil das empresas que atuam no setor e do amadurecimento das usuárias destes serviços. (Página 22)

Aliança apresenta novo conceito para o serviço de cabotagem



Da navegação que tem origem e destino dentro do território nacional, o conceito foi ampliado, transformando-se num transporte porta-a-porta. É isto que propõe o BR-Marítima, o novo serviço da Aliança. (Página 8)

Bomfim Cargas Expressas firma-se em São Paulo



Depois de dois anos atuando em São Paulo, SP, com parceria, a Bomfim Cargas Expressas acaba de se instalar em um novo prédio, em Cumbica, SP, com área construída de 1.500 m². (Página 9)

Salas de baterias: Como planejar e evitar erros



Segundo os entrevistados, temperatura ambiente, ventilação forçada, piso antiácido e área para lavagem de baterias são alguns dos itens fundamentais para uma sala de baterias adequada. (Página 10)

Logística Multimodal

FORTIS™

MAIOR RETORNO DO INVESTIMENTO



Uma nova linha de empilhadeiras que vai reformular a história da movimentação de materiais.

ÚLTIMA GERAÇÃO TECNOLÓGICA: GARANTE SUPERIOR VIDA ÚTIL E RETORNO MAIS RÁPIDO DO CAPITAL INVESTIDO.

É UMA HYSTER!

HYSTER

sinônimo de empilhadeira em qualquer lugar do mundo

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

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

J. MALUCELLI
www.jmalucelli.com.br
PR

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

PONTES
www.pontesd.com.br
RS-SC

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

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

TECHNICO
www.technico.com.br
BA-SE

Indicadores de Desempenho Empresarial

É IMPORTANTE TER UM SÓ INDICADOR

Os indicadores de desempenho variam de setor a setor e de empresa a empresa, pois dependem dos objetivos principais que estas organizações tencionam alcançar.

Entretanto, é sempre importante ter um só indicador que englobe todas as demais e que seja a representação dos desejos dos proprietários e colaboradores da empresa.

Em pesquisa realizada em abril de 2006 pela MMConsult & Associados (http://mmconsult-a.com/nl/resultado_pesquisa_2006.pdf), o indicador financeiro principal é o Fluxo de Caixa seguido do EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), que pode ser comparado ao Lucro Operacional antes das Despesas Financeiras, acrescido da Depreciação do período.

Para os indicadores não financeiros continua liderando a satisfação dos clientes.

Esses indicadores servem de guia para a empresa alcançar os resultados desejados e verificar como podem melhorá-lo a cada instante.

Qual é o principal indicador financeiro utilizado?

	2006	2003
EBIT	8%	0%
EBITDA	17%	17%
EVA	8%	9%
Fluxo de Caixa	51%	32%
IVA	0%	9%
Lucro Líquido	0%	0%
Lucro / Vendas	0%	17%
Margem Bruta	8%	0%
Receitas de Vendas	0%	9%
ROC / ROI	8%	9%

Qual é o principal indicador não financeiro utilizado?

	2006	2003
Horas de Treinamento	0%	9%
Lançamento Produtos Novos	0%	0%
Participação de Mercado	16%	9%
Perda de Material na Produção ...	0%	9%
Produtividade	16%	17%
Satisfação dos Clientes	52%	32%
Satisfação de Funcionários	8%	9%
Tempo de Atendimento/Resposta	8%	17%

Colaboração técnica: Mauro Martins, sócio da MMConsult
E-mail: mm@mmconsult-a.com

Editorial

QUATRO MATÉRIAS ESPECIAIS

São quatro as matérias especiais desta edição do jornal *LogWeb*. Uma delas enfoca as salas de baterias, que aborda como executar o projeto e como evitar erros. Tanto fabricantes e distribuidores de baterias e acessórios para estas salas quanto de empilhadeiras participam desta matéria especial.

Outra abordagem é sobre os equipamentos portuários, enfocando as novidades - trator portuário, reach stacker, plataforma de trabalho aéreo, asa delta, freio a disco e sapata - e as tendências.

Já no caderno "Multimodal", um dos destaques envolve as transportadoras. Aqui, uma das abordagens abrange o papel das transportadoras em virtude da expansão dos serviços logísticos, que levou ao surgimento dos operadores logísticos. Também é analisado o fato de o transportador e o operador logístico serem a mesma coisa ou não e, em caso negativo, como deve ser a parceria entre eles e o contratante.

Também destaque é quanto aos operadores logísticos - continuação da edição anterior, quando enfocamos o futuro dos operadores logísticos no Brasil, envolvendo as mudanças previsíveis e as tendências. Nesta edição, é dado destaque à questão sobre se o contratante deverá mudar sua visão da terceirização das operações logísticas.

Não é preciso lembrar que uma grande variedade de especialistas, em suas respectivas áreas, participa destas matérias especiais, o que lhes dá a devida credibilidade e, ao mesmo tempo, permite ao nosso leitor ter uma visão verdadeira dos vários setores analisados, além de, no caso da matéria sobre salas de baterias, as "dicas" perfeitas para a montagem ou manutenção de uma, sem que ocorram prejuízos.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor
jornalismo@logweb.com.br

VEÍCULOS PESADOS

Iveco lança novas versões de caminhões Stralis

AIveco (Fone: 0800 553.443) acaba de anunciar quatro novas versões da linha Stralis de caminhões extrapesados, que começam a ser comercializadas já neste mês de junho. "Com estas novas versões do Stralis temos agora como competir em segmentos onde não tínhamos produtos", declara Marcelo Bracco, diretor comercial da Iveco para América do Sul e Central.

Os caminhões versões HD570S38T e HD570S42T possuem terceiro eixo original de fábrica e novas opções de motorização, e são disponíveis com 380 e 420 HP, respectivamente.



Podem formar composições do tipo bitrem com PBTC (peso bruto total combinado) de até 57 t e atuar nos setores químico, petroquímico, siderúrgico, alimentício e agroindustrial.

Já o modelo Stralis HD 740S42TZ 6x4 possui 420 HP de potência e pode ser aplicado em composições de tipo rodotrem com PBTC de 57 t e semi-reboques de três eixos convencionais. Sua atuação está, principalmente, nos setores

siderúrgico, químico, petroquímico, agrícola, alimentício, agroindustrial e de cargas especiais.

E, finalmente, a versão 4x2 HD450S42T, que possui 420 HP, tara de 7.270 kg e CMT (capacidade máxima de tração) de 60 toneladas. O veículo está disponível na versão caminhão trator 4x2, com cabine leito de teto alto e distância entre-eixos de 3.500 mm, possibilitando tracionar semi-reboques com 15,37 m para 30 paletes sem ultrapassar o limite máximo de comprimento total permitido pela legislação brasileira, que é de 18,15 m.

Também são esperados, ainda para este ano, novos produtos nos segmentos de leves e médios. "Nossa meta é ofertarmos ao mercado latino-americano a mais completa gama de veículos comerciais e o objetivo no Brasil é deter 10% de market share", revela Bracco.

VENDAS

Os números de produção/vendas de Stralis (veículos pesados) no Brasil, de acordo com o diretor comercial da Iveco, chegam a 1.200 unidades. "Já para a América Latina, da Guatemala ao Chile, chega-se a um total de 13.200 unidades produzidas/vendidas, sendo 7.000 de veículos leves, 2.200 finaliza Bracco. ●

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

EMBALAGENS

Myers já opera no Brasil



gens são produzidas através de injeção com alta pressão, as nossas são fabricadas com polietileno de alta densidade em baixa pressão, com multipontos de injeção”, diz ele.

Panosso também ressalta que a unidade brasileira da Myers – “que conta com as melhores máquinas, uma delas com operação em regime de 300 libras/150 kg de injeção (única no mundo), e periféricos existentes no mercado” - vai se dedicar à produção de grandes produtos, atendendo, ainda, aos mercados da América Latina, Europa e Estados Unidos. “Um dos nossos produtos é a caixa-silo para granulados, com capacidade para 1.400 kg e empilhamento em até quatro alturas. Também produzimos uma ampla linha de embalagens retornáveis, incluindo caixas colapsíveis para até 900 kg, e paletes one-way. Nossa linha também inclui 35 medidas e tipos diferentes de paletes, sendo que no Brasil estamos produzindo seis diferentes tipos de



paletes”, acrescenta Ivan Senteio Riado, gerente comercial da empresa.

Ainda em termos da unidade brasileira, instalada em Jaguariúna, SP, ela ocupa uma área de 6.200 m², em um terreno de 9.000 m², e conta inclusive com sistema de tratamento de água. A produção é sob encomenda, e também são disponibilizados produtos para pronta entrega e

outros importados da matriz da empresa, instalada nos Estados Unidos. “A Myers está entre as três maiores empresas do mundo em transformação de resinas plásticas e conta com cerca de 20 mil moldes ativos em todo o mundo, já que abrange um conglomerado de 14 empresas, incluindo o Brasil”, lembra Panosso.

Aliás, referindo-se ao por que da instalação da empresa no Brasil, o diretor regional lembra que ela ocorreu em virtude do processo de globalização e do fato de a Myers precisar estar próxima de seus clientes. Neste contexto, o Brasil foi escolhido o primeiro país para expansão, considerando que a diretoria da empresa acredita que a América Latina deverá se desenvolver bastante nos próximos anos e que haverá uma grande integração entre os países. “Por outro lado, a fixação da empresa no Brasil deveu-se ao mercado interno e à qualidade de sua mão-de-obra”, explica Panosso.

Já Riado diz que a unidade brasileira vai oferecer uma opção



de qualidade, de nível internacional, para os clientes e uma grande variedade de produtos, “o que não se acha no país”. Ele também lembra que a empresa atende a clientes exigentes, como a indústria automobilística – GM, Ford, Toyota, Mercedes Benz e Fiat –, de autopeças e operadores logísticos no mundo todo, oferecendo produtos para aplicação em praticamente todos os tipos de indústrias, como alimentícias, de cosméticos, agrobusiness e outras. “Temos um departamento de engenharia que pode desenhar qualquer tipo de produto que o cliente precise”, completa o gerente comercial.

METAS

Sobre as metas da empresa brasileira, Panosso diz que até o momento já foram investidos 20 milhões de dólares na unidade de produção e que o objetivo é dobrar o tamanho da mesma nos próximos três anos.

Com relação ao mercado, o objetivo é estar próximo dos clientes, oferecendo soluções na área de logística, já que o mercado brasileiro é bastante promissor e gera muitas oportunidades, principalmente na área de substituição de caixas e paletes de madeira. “Acredito que a Myers possa oferecer muitas alternativas para reduzir o ataque ao meio ambiente, substituindo o uso da madeira. Também vale destacar que o mercado brasileiro é bastante jovem na área de logística em relação aos países mais desenvolvidos, e achamos que podemos colaborar para reduzir os custos logísticos das empresas”, completa o diretor regional. ●

Não visite apenas a MOVIMAT... Venha fazer negócios com os expositores!



Soluções para a Pequena e Média Empresa

FEIRA DE LOGÍSTICA, MOVIMENTAÇÃO, ARMAZENAGEM E EMBALAGEM DE MATERIAIS

8 a 11 DE AGOSTO

Local: **EXPO CENTER NORTE**
São Paulo

Promoção e Realização: **IMAM**
FEIRAS E COMÉRCIO LTDA

data limite para solicitação: 30/07/2006

Solicite seu credenciamento!

Nome: Cargo:

Empresa:

Endereço da Empresa:

CEP Cidade Estado

Tel (.....) Fax (.....)

E-mail: Home-Page:

À IMAM Feiras e Comércio

Rua Loefgren, 1400

04040-902 São Paulo - SP

Fax: (11) 5575.3444

imam@imam.com.br

MOVIMAT 2006



ENTREVISTA

Hugo Yoshizaki fala sobre a macrologística

Hugo Tsugunobu Yoshida Yoshizaki – especialista em macrologística – é engenheiro naval, mestre em engenharia de transportes e doutor em engenharia de produção pela Escola Politécnica da USP. Também é professor do Departamento de Engenharia de Produção da POLI/USP, da Fundação Vanzolini e Fundação Instituto de Administração da USP, além de especialista em logística, sistemas de produção e Supply Chain Management.

LogWeb: O que é macrologística? O que ela envolve?

Yoshizaki: Macrologística envolve todos os aspectos ambientais, basicamente a infra-estrutura geral da logística. Chama-se macro porque é usado o ponto de vista macro (país, sociedade, governo, indústria) e não micro (nesse caso, chama-se logística empresarial).

LogWeb: Defina os limites operacionais da macrologística.

Yoshizaki: Os limites operacionais da macrologística são amplos. Define os parâmetros de infra-estrutura do país, da sociedade, do governo e do setor industrial.

LogWeb: Qual a relação entre macrologística e cadeia de abastecimento?

Yoshizaki: Logística é parte integrante ou subconjunto do Supply Chain Management, ou seja, é uma de suas preocupações. É a parcela do processo da cadeia de suprimentos que planeja, implanta e controla o fluxo consistente e eficaz de matérias-primas, estoque em processo, produtos acabados e informações relacionadas, desde seu ponto de origem até o ponto de consumo, com o propósito de atender aos requisitos dos clientes.

LogWeb: Qual a relação entre macrologística e logística interna?

Yoshizaki: Do ponto de vista da sociedade e da macrologística, não temos infra-estrutura suficiente, por isso não temos boa logística dentro do país, nem boa logística de portos e aeroportos, nem operadores logísticos adequados para exportar e importar.

LogWeb: Qual a relação entre macrologística e logística internacional?

Yoshizaki: O rápido crescimento do comércio internacional gerou uma enorme demanda pela logística internacional. Isto demanda projetos de macrologística globais como instrumentos poderosos de simplificação dos complexos modelos de cada país com um consumo mínimo de recursos, no menor tempo possível, no momento e local certos e com a mais reduzida circulação de capitais possível.

LogWeb: Dentro do conceito de macrologística, fale sobre planejamento geral de redes de transporte de mercadorias e redes logísticas, planejamento territorial integrado de logística e transporte de mercadorias; consultoria de setores de transporte de mercadorias e logística e planejamento territorial integrado de logística e transporte de mercadorias.

Yoshizaki: Envolve desde fator indutor do desenvolvimento pela acessibilidade dada pela macrologística, como pela necessidade de visão de longo prazo e de direcionamento de investimentos públicos e privados, que inclui as PPP's.●

Notícias

r á p i d a s

LogWeb tem representante em Belo Horizonte

Eugenio Rocha (Fone: 31 3278.2828) é o novo representante do LogWeb em Belo Horizonte. Com amplos conhecimentos no segmento de logística, ele é o responsável por trazer para o jornal e o portal LogWeb as empresas mineiras que trabalham no setor, e fazem com que este Estado tenha um dos melhores processos logísticos do país.

Kabi produz poliguindaste para caçambas roll-on-roll-off



A Kabi (Fone: 21 2481-3122) lançou o poliguindaste Kabi-Multicaçambas-Roll-On-Off® modelo KPG-110/185-SHA-BART-2KCE-50 Roll-On-Off®, projeto-

tado para operar duas caçambas estacionárias de aplicação múltipla Kabitudo® ou similares de até 5 m³ cheias, carregar/levantar ao nível do solo e até 2.8 m de altura, assim como bascular/despejar ao nível do solo e até 3 m de altura. Possui sistema hidráulico que permite carregar, transportar, descarregar e bascular caçambas estacionárias Kabitudo® roll, tanques, carroças tipo carga seca, silos, estrados e baús.

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)

GESTÃO DE FROTAS

Fleet One gerencia frotas da Liquigás em SP e RS

Após vencer licitação, a Fleet One (Fone: 0800 770.1522), empresa especializada na gestão de frotas corporativas e individuais, adquiriu 83 utilitários Sprinter da Mercedes-Benz (Fone: 0800 970.9090) para entrega na Liquigás (Fone: 11 3177.2000), que utilizará os veículos para distribuição de gás em São Paulo e no Rio Grande do Sul. O direito à prestação deste novo serviço foi ganho por meio de concorrência envolvendo oito empresas do setor de logística.

Os novos equipamentos, modelo 313 CDI, possuem chassi com cabina e 3 550 milímetros de entre-eixos, permitindo carroçarias curtas de 3,50 m de comprimento e 2,10 m de largura. As dimensões, consideradas compactas, objetivam agilizar as



Utilitários agilizam entrega

entregas nos centros urbanos, em especial nas localidades de difícil acesso.

De acordo com Paulo Silveira, presidente da Fleet One, “essa nova frota substituirá os caminhões mais antigos da Liquigás

com design diferenciado e carinhos ergonômicos para que os funcionários entreguem o gás sem se machucar. Optamos pela Sprinter da Mercedes-Benz porque é um veículo potente, flexível e com grande produtividade. Além disso, os modelos têm acesso mais fácil em regiões em que os caminhões não entravam facilmente”.

Conforme o projeto, a Liquigás pagará um aluguel pelos veículos nos próximos cinco anos e a Fleet One centralizará os serviços de gestão da frota, o que inclui manutenção, gasto de combustível e atualização de documentos como IPVA e seguro, entre outros. Os caminhões usados antigamente circulavam com três funcionários, e as novas Sprinter contarão com um único motorista. ●

OPERADOR LOGÍSTICO

Gefco espera dobrar faturamento na América Latina

AGefco (Fone: 21 2103.8100), operador logístico do Grupo Peugeot-Citroën (PSA), espera alcançar até 2008 um faturamento de 150 milhões de euros na América Latina, onde possui filiais na Argentina e no Brasil. Das 32 agências ou centros que a empresa possui no Mercosul, 14 deles estão ligados ao transporte marítimo e aéreo internacional, 14 ao transporte terrestre de mercadorias e 4 ao transporte e logística de automóveis.

De acordo com o presidente da empresa, Louis Defline, o faturamento do grupo no Mercosul aumentou 60% em 2.005, comparado a 2.004, passando de 51 milhões de euros a 82 milhões de euros. “Ambicionamos dobrar essa soma em menos de 3 anos”, declara. E, para isso, a Gefco pre-



Da esquerda para direita: Schmitt, Zbylut, Defline e Gerard

tende aumentar a oferta de serviços para os clientes com as quais já trabalha no país e no exterior.

Apesar de problemas como infra-estrutura e limitações governamentais, Defline vê grande desenvolvimento para Brasil e Argentina. Dominique Schmitt, diretor geral na Argentina, declara que “problemas existem, mas não são decisivos quanto ao investimento”. Por sua vez, o diretor geral da logística do Brasil, Jean-Noël Gerard, tem boas perspectivas: “estou confiante em relação ao Brasil, apesar da instabilidade econômica. Temos 300 clientes fortes no país”.

Atualmente, a operadora logística conta com clientes de diferentes setores no Mercosul, como de higiene-beleza e automotivo, entre eles a Bosch. Desde 2.005 a empresa responde no Brasil pelo abastecimento da fábrica de autopeças e ferramentas elétricas da Bosch. Por meio de um sistema de suprimento contínuo, a Gefco coleta peças em cerca de 15 fornecedores e entrega na unidade da empresa em Campinas. “O contrato com a Bosch é um exemplo que queremos seguir. A partir do contrato feito no Brasil, passamos a prestar serviço para a companhia também na Europa, ou seja, a Bosh foi conquistada pelo Brasil e depois cresceu para outros países”, afirma Defline.

Christian Zbylut, vice-presidente de Network, conta que os processos da Gefco são os mesmos em qualquer lugar, “o cliente pode obter o mesmo serviço em outros países graças à integração entre filiais e suporte informativo”. ●

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

p+com
Publicidade

www.pecompuldade.com.br

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

Disponível também na web.

www.bltcomex.com.br

NTC
Logística

www.ntcelogistica.org.br

Agenda

Julho 2006

Logística de Distribuição e Transporte

Período: 1 de julho
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro Consultoria e Treinamento
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Metodologia Prática para Dimensionamento de Estoques

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

Operadores Logísticos

Período: 5 e 6 de julho
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: CEL - Coppead/RFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
cel@coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Logística de Manufatura

Período: 15 de julho
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro Consultoria e Treinamento
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Gestão de Transportes e Distribuição – Ênfase em Logística

Período: 17 a 21 de julho
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

WMS – Warehouse Management System – Teoria e Prática

Período: 19 de julho
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
kelly.bueno@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1391

Missão Técnica Internacional – MB Logística

Período: 31 de julho a 4 de agosto
Local: Estados Unidos
Realização: CEL - Coppead/RFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
cel@coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

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.

CONTÊINERES

Coopercarga
lança terminal no
Guarujá, SP

A Coopercarga - Cooperativa de Transporte de Cargas do Estado de Santa Catarina (Fone: 41 3364.9365) acaba de lançar o seu Terminal de Contêineres no Guarujá, SP, a 6 km do porto.

Com início das operações projetadas para o mês de julho próximo, o novo terminal irá agregar valor para a cooperativa, como operador logístico, além de gerar grande crescimento com o aumento das oportunidades na atividade. “O objetivo deste novo terminal é oferecer aos armadores a estrutura das 33 filiais da Coopercarga espalhadas por todo o Brasil, ou seja, estamos aproveitando a estrutura das filiais e agregando este novo negócio. Somos fortes no transporte e agora queremos oferecer serviços completos de logística. Estare-



mos proporcionando os mesmos serviços que já disponibilizamos no terminal de Itajaí, SC, lembrando que também estamos prospectando negócios em Criciúma, SC, e em Salvador, BA”, afirma Cláudio Savoldi, gerente de terminais de contêineres da cooperativa.

Ele salienta, ainda, que estes projetos visam atender ao cooperado que, passando por um momento difícil no transporte, pode

usar os terminais para obter maior produtividade do caminhão. “Afinal, no terminal, o caminhão pode ser descarregado rapidamente, ao contrário do que acontece no porto – que, ao contrário do terminal, concentra várias atividades –, obtendo mais produtividade, como já acontece no porto de Itajaí”, diz o gerente.

INSTALAÇÕES

Localizado no Bairro Vicente de Carvalho, à margem da Rodovia Cônego Domenico Rangoni (antiga Piaçaguera), o Terminal Retroportuário, que está em fase de construção, terá uma área pavimentada de 85 mil m², cercada com segurança 24 horas e capacidade para armazenar 7.000 contêineres estáticos.

O terminal também vai dispor de estrutura para prover serviços de reparos e manutenção de contêineres - a oficina será coberta e terá 1.000 m² -, de acordo com as normas internacionais IICL, e a limpeza e descontaminação de contêineres com produtos especiais e ecologicamente corretos. O empreendimento contará com uma Estação de Tratamento de Efluentes ocupando uma área de 150 m², além de dispor de 250 tomadas para P.T.I. e manutenção de contêineres cheios. “Também estarão disponíveis cinco stacker para altura de 5”, diz Savoldi.

Profissionais treinados com o sistema Modal, da Datasul, para controle de estoque, estarão atuando no Gate de 200 m². Além disso, o novo terminal da Coopercarga disponibilizará uma área de lavagem em concreto armado de aproximadamente 500 m², comportando um total de 36 contêineres. Para os caminhões, haverá uma estrutura de 5.000 m² de estacionamento com infra-estrutura para acomodar motoristas.

As primeiras movimentações desta unidade de negócio devem gerar mais de 80 empregos diretos e 500 indiretos. “Com a expansão de nossas atividades, temos a perspectiva de sermos reconhecidos no mercado como uma nova opção para soluções logísticas”, completa o gerente. ●

Onde tem CLARK tem produtividade máxima.

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

AESA - Goede SP aes@aeswspthadinas.com.br fone: (11) 3498.1466	DIVÂNICA - RO - AC ndim@divanicas.com.br fone: (69) 3535.5304	LVM - AM - RR lvmam@lvmam.com.br fone: (32) 3629.3400	RECOPAP - GO - DF - TO winder@recopap.com.br fone: (62) 3295.2208 / (61) 361.0946	TRATOMAG - PA - MA - AP tratomag@uol.com.br fone: (91) 3278.0831
ALPHAQUIP - Grande SP andriussi@alpha.com.br fone: (11) 4168.3553	FORMÁQUINAS - CE - PI formaquinas@veicostel.com.br fone: (85) 3474.3818	MAPEL - Interior de SP hamilton@mapelnet.com.br fone: (19) 3278.1622	TECHESTE - MS - MT alfredonasa@techeste.com.br fone: (67) 3241.2888 / (65) 3618.1330	TRATORMASTER - BA - SE sencantano@uol.com.br fone: (71) 3301.9519
DAFONTE - RE - RN - PB - AL guilherme@dafonte.com.br fone: (81) 3087.0296	UNICK S.A. - RS - PR - SC mot@unickmaquinas.com.br fone: (51) 3358.3333 (41) 3332.1300 / (47) 3463.8080	MAPEL - Goede SP hamilton@mapelnet.com.br fone: (11) 3842.1180	TRACBEL - MG - RJ - ES marcel.ribeiro@tracbel.com.br fone: (51) 3396.1808 (21) 2481.7376 / (27) 2123.8808	

www.clarkmhc.com

Transporte marítimo

Aliança apresenta novo conceito para o serviço de cabotagem

Da navegação que tem origem e destino dentro do território nacional, o conceito foi ampliado, transformando-se num transporte porta-a-porta.

Pelo menos é isto que propõe a BR-Marítima, “ou nova cabotagem, um novo conceito para o serviço de cabotagem que consiste no transporte porta-a-porta e que abrange todo o território nacional por meio de parcerias”, como diz José Antônio Cristóvão Balau, diretor de operações, logística e cabotagem da Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.5600), a empresa responsável por este novo serviço.

Afinal, segundo garante Balau, “num país com cerca de 7.400 km de costas e 80% de população vivendo até 200 km do litoral, a cabotagem é a opção mais lógica e econômica”.



Embora priorize o transporte marítimo, a BR-Marítima envolve parcerias importantes com empresas rodoviárias e ferrovias, como Copecarga, Fassina e

MRS, entre outras, o que possibilita a entrega das mercadorias sem retirar a carga do contêiner.

A partir do segundo semestre deste ano, os navios “Aliança

Europa” e “Aliança Brasil”, que já atendem o longo curso, serão incorporados à BR-Marítima. “Com a nova estrutura, a empresa espera ampliar em mais de 20% a sua capacidade de atendimento até o final do ano, se comparado com o mesmo período de 2005. Hoje, a Aliança Navegação e Logística conta com sete navios para atender a cabotagem”, diz Balau.

Ele também informa que, no ano passado, a empresa movimentou 200 mil TEUs neste modal. Em 2006, a perspectiva é chegar a 250 mil TEUs. “Para isso, estamos oferecendo espaço e novas alternativas de serviço, melhorando a regularidade e a confiabilidade, esperando, assim, ter um retorno significativo do mercado aos nossos investimentos”, afirma o diretor da Aliança.

VANTAGENS DA BR-MARÍTIMA

Para os usuários do serviço de cabotagem da Aliança, as principais vantagens, de acordo com Balau, são custos mais baixos para longas distâncias, segurança e previsibilidade, uma vez que a empresa mantém regularidade dos serviços, com saídas semanais – em dias fixos – nos principais portos brasileiros. A integridade da carga, com baixíssimo índice de avarias, é outro destaque da cabotagem assinalado pela empresa.

Além disto, outras vantagens são apontadas, como a gestão da logística porta-a-porta feita pelo mesmo operador, a agilidade e pontualidade nas entregas e a integração de todas as regiões do país.

Já os principais serviços destacados são, primeiramente, o porta-a-porta: sistema que associa o transporte terrestre – rodoviário e/ou ferroviário – e marítimo para a coleta e entrega da carga em local defendido pelo cliente. As entregas são coordenadas, com agendamento, de acordo com a necessidade do recebedor. “O serviço permite uma melhor gestão dos recebimentos através de programação prévia”, diz Balau.

Já o “carga fracionada” é uma extensão do transporte intermodal porta-a-porta. Consiste em uma ou mais coletas, a partir de 500 kg, para um ou vários destinos diferentes. Tanto as operações de coleta quando as de entrega são conduzidas integralmente pela Aliança, por meio da contratação de parceiros locais especializados na distribuição fracionada. “Este serviço é ideal para as empresas que não conseguem locar um contêiner, mas que desejam atender a clientes com pequenos volumes, mantendo custos baixos, ou abrir novos mercados”, explica o diretor.

Também há o serviço de “cargas de projetos”, que consiste no transporte de cargas pesadas, como transformadores e bobinas, entre outros. A Aliança disponibiliza esse serviço regularmente, escalando os principais portos entre Manaus e Buenos Aires.

A empresa também desenvolve soluções específicas de logística, como redesenho de processos de distribuição, gerenciamento de transporte, gestão do fluxo de informações, suporte no desenvolvimento de embalagens, assessoria fiscal e gestão da armazenagem estratégica – estoque avançado e gestão de inventário. ●

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

RAI
Armazéns Integrados
11 4352 1322

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

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

www.railog.com.br

Notícias

rápidas

Revogada a Instrução Normativa nº 07 que oficializava a NIMF 15 no Brasil

A Instrução Normativa nº 07 que oficializava a NIM15 no país foi revogada através de publicação no Diário Oficial da União do dia 15 de maio último. A Instrução Normativa nº 07 que regulamentava a certificação fitossanitária das embalagens e suportes de madeira utilizadas no trânsito internacional de mercadorias foi publicada no Diário Oficial no dia 17 de março e entraria em vigor de forma definitiva no dia 16 de maio. No entanto, o Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA) decidiu revogar a IN 07 considerando as alterações aprovadas na Reunião da Comissão de Medidas Fitosanitárias (CMF), realizada em Roma, no período de 3 a 7 de abril de 2006. Devido a esta revogação, continuará em vigor a Instrução Normativa nº 4, que atende às recomendações do Fundo das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO) e simplifica o processo de certificação fitossanitária com o uso de marca internacional. Mais informações junto à ABRAFIT – Associação Brasileira das Empresas de Tratamento Fitosanitário e Quarentenário (Fone: 11 5522.3300, ou pelo e-mail abrafit@abrafit.org.br).

Translovato recebe Prêmio Santista

A Transportes Translovato (Fone: 54 3026.2777) acaba de conquistar o Prêmio Santista Têxtil de Suprimentos e Logística na categoria “Melhor Prestador de Serviços Logísticos – Outbound (Distribuição) – 2005”, pelo qual os participantes são avaliados nos quesitos qualidade, pontualidade, atendimento e satisfação dos clientes interno e externo. A empresa, no seu primeiro ano de atuação, consagrou-se com 99,87% de eficácia.

**OPERADOR LOGÍSTICO**

Bomfim Cargas Expressas firma-se em São Paulo

De depois de dois anos atuando em São Paulo, SP, com parceria, operando dentro de outra empresa do setor, a Bomfim Cargas Expressas (Fone: 11 6406.0707) – cuja matriz está em Acarajú, SE –, acaba de instalar-se em um novo prédio, em Cumbica, SP, com área construída de 1500 m² e contando com galpão de 1000 m².

“A mudança ocorreu por, pelo menos, dois motivos. O primeiro foi implementar a filosofia que temos no Nordeste, onde a Bomfim já tem um nome fortemente estabelecido – temos 26 linhas operando apenas dentro do Nordeste, cruzando a região. Outro fator é que queremos crescer em São Paulo, atuar em novos mercados, já que somos fortes da Bahia para cima”, explica Luciana Menezes, diretora geral da Bomfim Cargas Expressas.



Ele destaca que as perspectivas neste novo mercado são tão boas que acreditam em um crescimento de 30% por parte da filial de São Paulo ainda este ano.

A diretora também informa que a Bomfim Cargas é originária de uma empresa de ônibus com 45 anos de atuação no mercado, e que em 1996 foi feita a separação das duas empresas, que passaram a atuar de forma independente. “No Nordeste ainda é grande o referencial das empresas de ônibus, no sentido de que têm um compromisso com o cliente, não atrasam, saem no

horário. Daí o conceito que a Bomfim Cargas mantém em toda a região”, diz a diretora geral, destacando que os seus maiores clientes são as empresas de autopeças e de medicamento.

Este é apenas um dos diferenciais da empresa, segundo explica Marcos Ribeiro, sócio da Bomfim Logística. “O maior diferencial é o fato de a Bomfim conseguir fazer uma ligação ‘internordeste’, o que não acontece com as empresas que atendem, de forma geral, todo o Brasil. Temos condições de fazer as cargas chegarem até o interior,

enquanto as empresas de São Paulo, por exemplo, não têm esta infra-estrutura”, diz Ribeiro.

Ele considera que, em São Paulo, a empresa vai “brigar” em nível de serviço, usando a experiência que tem no Nordeste, e inclusive estabelecendo planos para contar com carros rápidos, com dois motoristas, de modo a percorrer a distância entre Recife e Salvador em no máximo 24 horas.

Para isto, tanto Luciana quanto Ribeiro informam que a empresa conta com uma frota própria no caso dos carros de transferência. No que diz respeito aos carros para distribuição, são usados veículos próprios e terceirizados. São cerca de 60 veículos próprios, todos rastreados, e menos de 5% do transporte é realizado em ônibus em alguns trechos no Nordeste. Já os agregados somam cerca de 140 veículos, fora os que estão sendo colocados para atuar em São Paulo, onde a Bomfim também vai trabalhar com frota própria e agregados. “Já estão colocados 30 veículos próprios para distribuição e transferência, todos rastreados”, lembra o sócio da Bomfim Logística. Ele também ressalta que a Bomfim Cargas está se preparando para ser operador logístico, através da Bomfim Logística, mas sem abandonar a tradição da Bomfim Cargas. ●

um grande
estoque de idéias



A **Agra** com know how Astro atua há mais de 25 anos no setor logístico, oferecendo as melhores soluções, suporte e consultoria para otimização de espaços comerciais e industriais. Oferecemos produtos que atendem as necessidades específicas de cada cliente, sempre buscando garantir a qualidade em primeiro lugar:



Mais informações: www.agraastro.com.br - Fone/Fax : (11) 4748-6222

SALAS DE BATERIA

Como planejar e evitar erros

Segundo os entrevistados, temperatura ambiente, ventilação forçada, piso antiácido, área para lavagem de baterias, caixa de contenção de resíduos, chuveiro de emergência e transportadores de baterias/carrinhos são alguns dos itens fundamentais para uma sala de baterias adequada.

Um dos assuntos especiais deste mês é salas de bateria. Contando com a participação de representantes do setor, o jornal LogWeb informa como executar o projeto de uma sala de baterias e como evitar erros.

DETALHES QUE FAZEM A SEGURANÇA

“Avaliar se o local para instalação é o melhor e mais adequado para a execução de manutenção das baterias (recarga, complementar água, etc.) e a chegada e saída das empilhadeiras”. Este é um dos fatores importan-

tes a considerar em um projeto de salas de baterias de acordo com Simei Trindade de Ávila, desenhista-projetista da Eaton Power Quality (Fone: 15 3235.8136). Ele também revela ser importante considerar os requisitos mínimos de ventilação necessários para a operação segura: o dimensionamento da troca de ar da sala deve ser calculado em função da quantidade e tipo das baterias a serem carregadas em conjunto. Também é preciso considerar a necessidade de talha ou guincho para levantamento da bateria da máquina adequada ao tipo de bateria utilizada,

pois, de acordo com Ávila, o peso pode variar de 200 a 1.500 kg aproximadamente.

“Devem ser observados itens como quantidade, dimensões e tipo das baterias dos retificadores/carregadores a serem utilizados durante a carga para estabelecer o layout da planta. Além disso, é necessário projetar a sala prevendo facilidades de locomoção de equipamentos e pessoas; saber qual será o tipo de máquina que estará utilizando as baterias, e se as máquinas entrarão ou não na sala de carga para troca da bateria”, acrescenta o desenhista-projetista.

Já na opinião de Sandro Ravazi, gerente da divisão tracionária da Newpower Sistemas de Energia (Fone: 11 6412.1922), “estima-se que cada bateria e seu respectivo carregador necessitem de pelo menos 3 m² de espaço útil, com isso evita-se acúmulo e riscos de acidentes”. Quanto à ventilação, Ravazi também alerta para a boa circulação de ar para que os gases, oxigênio e hidrogênio, que se desprendem das baterias ao final da carga sejam facilmente dispersados.

Por outro lado, analisa a questão João Carlos Waldmann, diretor da JLW (Fone: 19 3491.6163).

Segundo ele, deve-se considerar a área que o cliente disponibiliza, a localização mais próxima possível do maior fluxo de trabalho, definir quantos turnos de trabalho por dia e o tipo de empilhadeira. “Existem máquinas com extração lateral nas quais utilizamos carrinhos para saque da bateria do compartimento, e empilhadeiras com saque da bateria por cima, onde necessitamos de uma ponte rolante ou uma talha”, completa Waldmann.

Temperatura ambiente, ventilação forçada por exaustor, piso antiácido, área para lavagem de baterias, ponto de água de manobra, caixa de contenção de resíduos, observação de espaço mínimo entre bateria e carregador, coluna de água desmineralizada/destilada, altura do pé direito, estrutura metálica com pintura antiácida, chuveiro de emergência de acionamento rápido, extintor para equipamentos elétricos, placa indicativa “não fume”, EPI’s – Equipamentos de Proteção Individual básicos, instalações dos carregadores à prova de explosão, iluminação com proteções e ter bicarbonato de sódio são outros itens da lista fornecida por Walter Filho, supervisor técnico da Fortim Exide/SAT Brasil (Fone: 11 6480.2520).

Além destes, Fernando Pessoa, diretor da Comab Comércio e Manutenção de Baterias (Fone: 11 6412.0240), acrescenta outros requisitos necessários para uma sala de baterias, como: racks para acondicionamento de baterias tratados para resistir a eletrólito; lavadores de olhos e pessoas com distância de até nove metros da área de trabalho; facilidades para esguichar e neutralizar o eletrólito derramado; proteção contra fogo; e proteção durante a troca da aparelhagem contra danos causados pelos veículos. Já para carga e armazenagem de baterias, “a instalação para troca de baterias deve ser localizada em áreas adequadas para este propósito; quando racks são usados para suporte de baterias deverão ser feitos de material não-condutivo (roletes revestidos) para não gerar faísca; um transportador, talha ou equivalente equipamento para manuseio deve ser providenciado para manusear a bateria; o transportador para baterias deve ser propriamente posicionado e preso ao veículo; uma máscara deve ser providenciada para manuseio de eletrólito; veículos devem ser devidamente posicionados freados antes da tentativa ou o intuito de trocar ou carregar as baterias; quando carregando, as válvulas dos elementos devem estar no local para

SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

ÁGUA Sistemas

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

Certificado ISO 9001

ÁGUA

evitar o spray do eletrólito; cuidados devem ser tomados para assegurar que as válvulas estejam em funcionamento; a bateria (ou o compartimento) e as tampas devem ser limpas para dissipar o calor; precauções devem ser tomadas para evitar chamas, faíscas e arcos elétricos na área de carga de baterias; ferramentas e objetos metálicos devem ser guardados longe da parte superior das baterias”, complementa Pessoa.

“Geralmente as salas são construídas em função do número de baterias a serem carregadas. O ideal é que seja em um local onde haja uma ventilação natural, que não tenha temperatura muito elevada e que não esteja longe dos materiais a serem transportados e movimentados, tudo isso é fundamental para se ter um projeto bem estruturado e funcional”, salienta Marcelo Mota de Bitencourt, gerente comercial da Acumuladores Moura (Fone: 81 2121.1600).

O projeto de sala de bateria, conforme explica Jose Luis Garcia, gerente de vendas da América Latina da MTC (Fone: 281 380.1693), começa com a necessidade de ordenar os recursos para carregar as baterias de maneira eficiente e produtiva. “Primeiro determinamos o número total de carregadores e baterias na sala de baterias e damos uma solução específica para cada necessidade e cliente”, diz Garcia.

Ruberval Fernandes Boneto, gerente de vendas da Dieleto (Fone: 11 6911.2048), aconselha sempre a escolher o local mais independente ou que faça divisa com a parte externa da fábrica ou CD, de preferência uma área que seja muito arejada.

“É importante considerar os turnos de operação (um, dois ou três); verificar se a troca de baterias será por carrinho ou talha; dimensionar a quantidade de carregadores, baterias tracionárias, esteiras para apoio de baterias, circuito de água destilada e água ‘suja’; verificar bitola (circuito elétrico de cabos), quadro de disjuntor central e disjuntor individual para cada carregador; observar se haverá destilador ou se usará água destilada; separar local para manutenção preventiva e corretiva das baterias; conferir instrumentos para controle das baterias: relógio, multímetro, densímetro e termômetro a álcool; e atentar-se para que o piso de concreto receba tratamento anti-ácido”, informa Boneto.

Já para o gerente comercial da Matrac (Fone: 11 6905.4108), Antonio Donizetti Mazzetti, “além do dever de as salas serem montadas obedecendo à norma

VDE no que diz respeito à ventilação, é preciso também respeitar toda a legislação ambiental”.

A ventilação, como um dos itens mais importantes, pode ser explicada mais detalhadamente de acordo com Gilberto Cesar Padilha Donadio, gerente de vendas de baterias tracionárias da Enersystem do Brasil (Fone: 11 6412.7522). “As baterias chumbo-ácidas ventiladas (que exalam gases livremente), na reação de recarga, principalmente no final desta, exalam uma quantidade bastante grande de gases, principalmente o hidrogênio, causador de mau cheiro e, quando acumulado a proporções de 3,8% ou mais no ar, pode causar explosão espontânea. Para se ter uma idéia desta quantidade, uma bateria de paleta de aproximadamente 350Ah/8h/24 volts exala até 88 litros de hidrogênio por hora após atingir estágio final de carga, ou seja, nas últimas 3 horas finais. No entanto, a quantidade de ar suficiente para diluir este hidrogênio a proporções bem abaixo de 3,8% da composição de ar deverá ser absurdamente maior, levando-se em conta também o fator de segurança. Um elemento carregado para 1 Ah de carga decompõe 0,343 g de água, produzindo 0,42 litros de gás de hidrogênio. Este volume



de gás deve ser diluído como 11 litros de ar para perder a sua propriedade explosiva. Além disso, deve ser aplicado um fator de segurança de três vezes. Consideram-se salas de baterias suficientemente ventiladas quando existe a troca do seguinte volume de ar por hora: $Q = V \cdot q \cdot S \cdot I$. Sendo: Q = Volume de ar em litros, a ser trocado por hora; V = Fator de diluição = 100% dividido por 3,8% igual a 26,3 (constante) - este fator é a relação de ar para hidrogênio sujeita à explosão (se a porcentagem for igual ou maior a 3,8%, a mistura explode com grande violência na ocorrência da menor faísca) -;

$q = 0,42$ (constante equivalente à quantidade em litros de hidrogênio por Ah exalado); S = Fator de segurança, para instalações em piso térreo = 3 (se fosse subsolo seria = 5); I = Corrente em A, que causa a produção de hidrogênio visando dimensionamento. Esta corrente é, normalmente, a corrente final de carga que, no caso mais crítico, carga com corrente constante, pode ser considerada como 5 A por 100 Ah de capacidade nominal (C8) ou 5% da mesma capacidade nominal”, explica Donadio.

Para melhor compreensão, o gerente de vendas exemplifica: para uma única bateria de

12 elementos para paleta de 350 Ah/8 h em corrente final de carga de 17,5 A tem-se: $V = 26,3$; $q = 0,42$ litros; $S = 3$; $N = 12$ elementos; $I = 17,5A$; $Q = 26,3 \times 0,42 \times 3 \times 12 \times 17,5 = 6.959$ litros. “Neste caso, necessariamente a troca de no mínimo 6.959 litros ou 6,959 m³ de ar por hora, da sala de baterias, será necessária para manter o ambiente seguro.”

Ainda segundo ele, “vale salientar que o hidrogênio, além de sua propriedade explosiva, possui um mau cheiro característico quando exalado de baterias porque leva consigo substâncias a base de enxofre, que é matéria-prima do ácido sulfúrico. O hidrogênio acaba servindo apenas como transporte e não causa danos aos operadores que o respiram. No hidrogênio, as propriedades nocivas do gás do enxofre estão extremamente diluídas, sendo capazes de causar apenas o incomodo olfativo”.

Rinaldo Alberto Drumond, sócio-proprietário da BTR (Fone: 31 3428.4077), crê que em um projeto para sala de baterias, além dos itens já citados, deve-se dar atenção especial ao projeto da rede elétrica, para atender à demanda dos carregadores (não pode haver oscilação), e de ar comprimido.

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

EXPORMC 2006

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, osóp'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!



PREVENIR PARA NÃO REMEDIAR

O que pode acontecer de errado no projeto de uma sala de baterias? O que dá pra evitar?

Ávila, da Eaton Power Quality, acredita que os erros podem vir de “um planejamento incompleto, sem abordagem sistemática, e falta de precisão nas estimativas, uma vez que envolve custos, recursos e tempo, não se prevendo todos os parâmetros para o correto dimensionamento e execução de uma sala de bateria”. De acordo com ele, para evitar surpresas é recomendável obter todas as informações referentes às baterias, carregadores/retificadores, máquinas e dimensões disponíveis para o projeto da sala de bateria”, acrescenta.

Donadio, da Enersystem, aponta o erro do mau dimensionamento da quantidade de troca de ar da sala, que pode causar acidentes graves como explosões; além do mau dimensionamento de layout, que pode acarretar dificuldades de logística com a troca das baterias tracionárias e acidentes com os operadores, o que poderia ocasionar até mutilações dos membros devido ao peso elevado das baterias. “Além disso, deve-se ter o devido cuidado com os equipamentos de socorro em caso de acidentes, como chuveiro do acionamento rápido com lava olhos, kit de primeiros socorros com solução antiácida para ser jo-

gada nas áreas atingidas após a lavagem com água corrente e EPI's para uso por parte dos operadores, como óculos de proteção, luvas de borracha, botas com solado de borracha e biqueira de aço, avental de borracha e jaleco de tergal (que não corrói quando em contato com ácido sulfúrico).”

Outros problemas são vistos por Ravazi, da Newpower, “geralmente a falta de espaço causa vários acidentes, como, por exemplo, a derrubada de baterias no ato da troca. Deve-se realizar essas trocas com equipamento adequado, as bases roletadas para troca devem ser robustas, sempre lubrificadas e limpas e os rodízios devem estar sempre funcionando bem. Os carregadores devem estar adequadamente regulados, sofrendo aferições mensais de preferência, os cabos, tanto das baterias como dos carregadores, devem sofrer manutenção preventiva sempre, evitando-se danos que possam causar fuga de corrente ou faísca, que causariam explosão”.

A falta de treinamento também é um fator que pode causar problemas, de acordo com Waldmann, da JLW. “Montamos a sala, mas não treinamos os funcionários que, normalmente, acham que sabem, ou terceirizamos para empresas que não são do ramo. A falta de estrutura por parte da empresa pode gerar acidentes, além de diminuir a vida útil das baterias, o que só será visto em 2 anos, quando elas passam a

perder autonomia”.

Para prevenir problemas, segundo Mazzetti, da Matrac, “nossa empresa fornece layout sugestivo para construção da sala de baterias e disponibiliza seus serviços de terceirização para manutenção preventiva e corretiva”.

Já Drumond, da BTR, informa que um projeto elétrico inadequado pode causar sobrecarga na rede elétrica e comprometer a qualidade da recarga das baterias e também de outros setores da empresa. “Equipamentos para manutenção das baterias subdimensionados, como talha, suporte e carrinho, podem causar acidentes, desta forma deve-se verificar a capacidade de carga destes equipamentos. É importante seguir todas as normas recomendadas pelos fabricantes”, completa.

“O desconhecimento do assunto, em geral, pode levar a vários erros que posteriormente irão gerar retrabalhos ou serão até mesmo impossíveis de serem corrigidos”. A afirmativa é de Bitencourt, da Acumuladores Moura, que, além disso, exemplifica: “construir uma sala e posteriormente não ser possível uma ampliação necessária por conta de sua localização, esquecer de ter um local específico para limpeza das baterias e, o que acho mais sério de todos: fazer uma sala de baterias sem se preocupar com a troca de gases interna e com a questão do tratamento dos resíduos”.

A CONTRIBUIÇÃO DO FABRICANTE E DISTRIBUIDOR DE EMPILHADEIRAS

Qual a contribuição que o fabricante e distribuidor de empilhadeiras pode dar na elaboração de uma sala de baterias?

De acordo com Rogério Sato, supervisor de suporte ao produto da Bauko (Fone: 11 3693. 9318), “o distribuidor tem muita experiência na operação destas salas de baterias e pode sugerir a consideração de detalhes importantes para a sua elaboração, conforme o tipo de empilhadeira, carregador e baterias que o cliente irá operar. A contribuição vem da especificação dos equipamentos necessários e da logística interna da operação da sala para que o fluxo de trabalho seja o mais otimizado possível”.

Na opinião de Guilherme Gomes Martinez e Y. Ohira, engenheiros de aplicações da WHE (Fone: 11 5683. 8580) - divisão de máquinas elétricas da NMHG do Brasil -, os fabricantes de empilhadeiras podem fornecer os dados de qual tipo de bateria será utilizada, suas respectivas medidas, especificações e quantidades. “No manual das baterias geralmente há uma idéia de projeto de sala de bateria. Todo projeto deverá ser de responsabilidade do departamento de engenharia do cliente, que contará com o apoio e as informações que os fabricantes de bateria e máquinas poderão fornecer”. Segundo eles, é muito importante que também os fabricantes de carregadores sejam consultados e ouvidos na hora do desenvolvimento do projeto da sala, já que todo dimensionamento da rede elétrica necessária é determinado pela corrente que os carregadores necessitarão para operar.

Oferecer layout da sala de baterias, treinamento para o pessoal responsável pelos equipamentos e fornecer equipamentos necessários para a manutenção das baterias, como densímetro, multímetro, termômetro e tabelas de controles, é a lista das contribuições que o fabricante/distribuidor de empilhadeiras pode dar, de acordo com Marlon Garighan, do departamento comercial da Requimaq (Fone: 49 3323.8797).

Já para Fábio D. Pedrão, diretor da Retrak (Fone: 11 6431.6464), “o fabricante e o distribuidor podem colaborar com o cliente fornecendo um projeto específico para a quantidade



de baterias e carregadores ideais ao projeto; pode colaborar também com treinamento de técnicos do cliente para uma melhor manutenção preventiva e corretiva das baterias e carregadores; além de fornecer formulários para leitura e verificação geral das baterias”.

Ricardo Matos, consultor técnico de empilhadeiras elétricas da Somov (Fone: 11 3718.5090), acredita que podem ajudar na especificação técnica dos componentes necessários para instalação de uma sala de baterias, como carregadores, cabeamento e disjuntores de rede, assim como na disposição de layout.

De acordo com Ruy Piazza, diretor da Piazza Equipamentos para Movimentação de Materiais (Fone: 11 6424.3908), “os fabricantes e suas redes de distribuição têm a obrigação de ajudar seus clientes no dimensionamento e na correta instalação de uma sala de cargas de baterias. Os fabricantes de baterias renomados também têm feito um excelente trabalho nessa área e já fornecem aos seus clientes desenhos de salas de baterias adequadas para a operação específica do cliente. A Easytec, que representamos, está fabricando também equipamentos mais sofisticados para salas de baterias, como estantes para carregadores e eletrólito, estrados roletados para movimentação das baterias e sistemas automatizados para retirada e colocação das baterias nas máquinas. Ela fornece também projetos para seus clientes de salas de baterias das mais simples às mais sofisticadas”.

Conforme Eduardo Aché Assumpção, supervisor comercial de locações da Still (Fone: 11 4066. 8100), “o fabricante, como especialista no assunto, deve orientar o cliente desde o primeiro croqui do projeto até sua implantação, para que os devidos cuidados necessários para o bom funcio-

VENDER
com qualidade
é necessário

ARMAZENAR
bem é a solução



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



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

namento da operação sejam tomados."

Para Carlos Santos, gerente de operações da BT (Fone: 41 9685.0760), existem diferentes modelos de salas de baterias em virtude da quantidade de baterias, espaço disponível para a montagem da sala, etc. "Mas os fabricantes, de uma forma geral, têm informações sobre as diversas soluções existentes no Brasil e no mundo. No momento da aquisição dos equipamentos é importante que o fabricante e/ou representante informe dimensões, peso, capacidade das baterias, mesas de troca e carregadores, indicando, inclusive, a voltagem de funcionamento e consumo", salienta.

Já Marco Aurelio Carmacio, gerente nacional de vendas e marketing da Dabo Brasil/Clark (Fone: 19 3881.1599), garante: "nossa empresa disponibiliza o layout para melhor alocar não só as baterias, mas, também, os carregadores. Na etapa de seleção e compra do equipamento, treinamentos específicos são oferecidos aos usuários finais".

A questão da experiência no assunto é um dos pontos destacado por Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp (Fone: 19 3289.3712): recomenda-se fazer uma visita a uma empresa que já tenha uma sala de baterias, pois esta já tem experiências positivas e negativas que podem poupar tempo e minimizar custos na elaboração desta sala.

Marco Antônio Augusto, engenheiro de aplicação da Hyster (Fone: 11 3718.5090), é sucinto no assunto: "os fabricantes de baterias/carregadores disponibilizam instruções para elaboração e implementação de uma sala de carga de baterias apropriada".

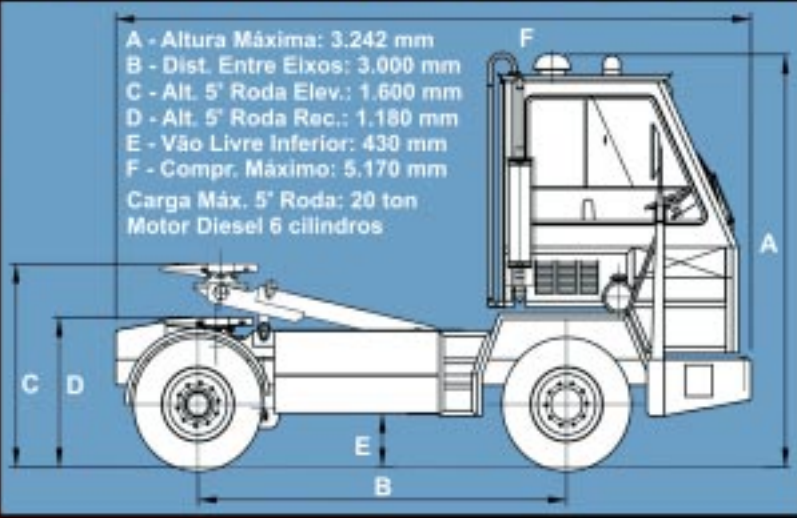
A única ajuda, segundo Alex Montovanelli, supervisor técnico da Commat (Fone: 11 4208.3812), é com relação ao número de baterias, tamanhos e quantidades necessárias para a operação.

Para concluir, Luiz Antonio Gallo, gerente de vendas da Skam Empilhadeiras Elétricas (Fone: 11 4582.6755), destaca que a empresa, como fabricante de empilhadeiras elétricas, conta com um corpo de engenheiros especializados e fornece aos clientes todo o suporte técnico, com desenhos específicos para salas de baterias, orientação sobre os itens, acessórios que se fizerem necessários e assessoria completa sobre o assunto. ●



RUCKER

TRATOR TERMINAL TT40



A - Altura Máxima: 3.242 mm
B - Dist. Entre Eixos: 3.000 mm
C - Alt. 5ª Roda Elev.: 1.600 mm
D - Alt. 5ª Roda Rec.: 1.180 mm
E - Vão Livre Inferior: 430 mm
F - Compr. Máximo: 5.170 mm
Carga Máx. 5ª Roda: 20 ton
Motor Diesel 6 cilindros



Em Operação Sistema de Elevação Mão de Amigo Painel de Controle Basculante

Isenção do ICMS para Operações de Reporto!

www.rucker.ind.br Tel.: 55 (11) 4187-2600





14 a 16 de agosto

Hotel InterContinental

Rio de Janeiro

ENTRE EM CONTATO E GARANTA AGORA O SEU ESPAÇO NA MAIS IMPORTANTE FEIRA DE LOGÍSTICA DO BRASIL

A Expo Logística 2006 – VII Feira de Produtos, Serviços e Soluções para Logística é a grande vitrine do setor na atualidade, atendendo à demanda de empresários e altos executivos em busca de conhecimentos gerenciais e técnicos na área de soluções logísticas e interessados em realizar novos negócios. Não deixe sua empresa de fora deste evento.

Realizado simultaneamente à Expo Logística 2006 e organizado pelo Centro de Estudos em Logística do COPPEAD/RJ, o XII Fórum Internacional de Logística irá reunir as mais conceituadas profissionais do mercado para a apresentação e estudo de casos, temas técnicos e tendências internacionais.

Em sua última edição, em 2005, a Expo Logística reuniu 31 expositores que receberam, em 2.000 m² de exibição, quase dois mil visitantes para conhecer seus serviços, produtos e novas soluções. O Fórum teve a presença de 806 participantes e 65 palestrantes.

VOCÊ TEM UM ENCONTRO MARCADO COM OS GRANDES CLIENTES DE LOGÍSTICA DO BRASIL

Patrocínio:



Promoção:



Informações e Reservas:

55 (21) 2537-4338
55 (11) 3283-1866
expo@logistica.com.br
www.espologistica.com.br

FAGGA



Matrac: especialista em vendas, manutenção e reparos de baterias

Além destes setores, a Matrac está consolidada e forte no apoio à criação de salas de baterias, quando fornece layout e diversas dicas. E, para atender ao mercado, acaba de ampliar as suas instalações.

Instalada no mercado desde 1989, a Matrac (Fone: 11 6905.4107), empresa especializada na venda, manutenção e reparos de baterias tracionárias, acaba de ampliar as suas instalações em mais 1000 m². Junto com a oficina, a empresa conta agora com uma área total de 1250 m².

"Há um ano e meio mudamos nossa representação e passamos a atender à marca Fulguris, que possui uma maior linha de baterias e nos oferece uma condição para pronta entrega seis ou sete vezes maior do que a nossa representada anterior – então de cerca de 30 baterias. Em razão disso, tivemos que ampliar nossas instalações para atender à nova gama de clientes da Fulguris que precisam destes produtos. Também precisávamos de uma área maior para a estocagem das baterias para pronta entrega. Além disto, investimentos em frota, instalações e força de



A Matrac já ocupa as novas instalações



Investimentos foram feitos em área para estocagem das baterias, frota e força de trabalho

trabalho", diz Edmilson Anjos Ferreira, diretor da empresa.

"A Newpower Fulguris (Fone: 11 6412.1922) 'namorou' a Matrac por bastante tempo, na certeza de que um dia ela seria a sua representante técnico-comercial para São Paulo. O namoro virou casamento há mais de um ano e meio e colhemos excelentes resultados. Realizamos uma pesquisa muito longa e criteriosa para elegermos a nossa representante técnico-comercial e encontramos na Matrac todos os requisitos que buscávamos. A Matrac foi escolhida, dentre várias outras empresas do ramo de assis-

tência técnica em baterias, por contar com a melhor estrutura e corpo técnico. A solidez técnica, a rapidez, a infraestrutura e o carinho com que os clientes são tratados foram aspectos fundamentais para essa nossa escolha. Nossa cobertura de serviços na grande São Paulo às vezes ficava prejudicada, pois nossas equipes técnicas se revezam



Ravazi:
"A Newpower Fulguris tinha certeza de que um dia a Matrac seria a sua representante técnico-comercial"

para todos os tipos de baterias que fabricamos e, com isso, ocorriam chamados para as baterias tracionárias que tínhamos de atender no dia seguinte ou até mais. Com a entrada da Matrac, que é especialista na assistência às baterias tracionárias, conseguimos reduzir o atendimento para menos de 24 horas, contadas a partir do contato do cliente. Esse pequeno detalhe trouxe tranquilidade para nós e para todos os nossos clientes, uma vez que tanto a Fulguris quanto a Matrac sabem que o pós-vendas é o mais importante. Poder conceder aos nossos

clientes a certeza de que existem pessoas competentes, que lhes darão todo o suporte necessário nas baterias, é um fator que os tranquiliza e dá a certeza de que não só estão comprando a melhor bateria, como também criando amigos." A análise é de Sandro Ravazi, gerente da divisão tracionária da Newpower Fulguris.

Por sua vez, Ferreira informa, ainda, que a partir de junho, a Matrac passa a contar com 150 baterias de diferentes padrões no estoque para pronta entrega. E que conta com oito equipes de assistência técnica na rua, mais uma equipe interna, de modo a atender o mercado de baterias com pronta entrega.



Todo cuidado é tomado pela empresa na manutenção das baterias



Ferreira: “Também fazemos avaliações do parque de baterias, envolvendo relatórios do equipamento e das operações”

“Quando de uma máquina parada, o cliente pode ligar para qualquer fabricante de baterias e, provavelmente, este fabricante não terá a bateria para pronta entrega, o que não acontece com a Matrac. Certamente, com base no nosso estoque, sempre teremos uma bateria para atender de imediato às necessidades deste cliente”, diz Ferreira, destacando que, embora seja representante autorizado da Fulguris, a empresa também pode efetuar reparos em baterias de qualquer marca, tanto nacionais quanto importadas.

“Oferecemos atendimento em menos de 24 horas, tanto em termos de vendas quanto de assistência técnica, e



Pessoal é treinado em fábrica, com respaldo desta mesma fábrica

também vendemos, além das baterias novas, acessórios. A assistência técnica abrange todo o Estado de São Paulo, enquanto a venda de baterias tracionárias com pronta entrega ocorre em todo o Brasil”, acrescenta Antonio Donizetti Mazzetti, gerente comercial da Matrac.

NOVO PRÉDIO

A Matrac acaba de se instalar no novo prédio construído ao lado de sua antiga oficina no bairro de Vila Guilherme, em São Paulo, SP.

Ali é possível a armazenagem de 150 baterias, sendo que a oficina para reparo de baterias ocupa 250 m² e os escritórios outros 200 m². “A oficina é totalmente adequada às normas ambientais, contando, inclusive, com uma Estação de Tratamentos de Efluentes. Já os resíduos gerados no cliente também são encaminhados para nossas instalações e, junto com os criados internamente, recebem destinação adequada”, diz Ferreira.

“A nossa frota é composta por oito carros-oficina para atendimento junto aos clientes e as garantias de fábrica. Estes carros incluem dois técnicos treinados na fábrica, além de todo o ferramental necessário para a manutenção das baterias. Também contamos com um caminhão de apoio para entrega e retirada de baterias. Por tudo isto, a Matrac está consolidada e forte em termos de contratos de manutenção e na orientação para criação de salas de baterias, quando fornecemos diversas dicas. Oferecemos todo o suporte para a montagem de salas de baterias, desde o layout até as



Frota também inclui caminhão de apoio para entrega e retirada de baterias



Mazzetti: “Oferecemos atendimento em menos de 24 horas, tanto em vendas quanto em assistência técnica”

regras para atendimento às normas ambientais”, esclarece, por sua vez, Mazzetti.

DIFERENCIAIS

Referindo-se aos diferenciais da Matrac em relação às outras empresas que atuam no mesmo segmento, Ferreira informa que, no caso das empilhadeiras elétricas, a bateria é considerada o “combustível” e, quando danificada, há necessidade de um atendimento imediato, de uma solução rápida, como no caso de um automóvel sem gasolina. “Também é preciso lembrar que esta situação é mais grave no caso dos

pequenos frotistas, com uma ou duas máquinas, que precisa de um atendimento imediato. É aí que está o diferencial do pronto atendimento da Matrac”, diz Ferreira.

“Eu relacionaria, além deste, outros diferenciais da Matrac: o pessoal treinado em fábrica com respaldo desta mesma fábrica, incluindo laboratório e suporte para dar o apoio ao cliente; a nossa preocupação com a preservação do meio ambiente, recolhendo os resíduos de ácido e chumbo; e a assistência técnica rápida, não ultrapassando 24 horas

desde o chamado”, informa Mazzetti.

A Matrac também mantém contratos de manutenção preventiva com várias empresas de renome e dos mais variados segmentos do mercado, além de contratos de terceirização de salas de baterias. No caso da manutenção, ela é feita de acordo com as necessidades do cliente, ou seja, envolvendo visitas semanais, quinzenais e mensais. Na terceirização de salas de baterias, os técnicos realizam desde a troca de baterias na empilhadeira até a manutenção efetiva do equipamento. “Por exemplo, há casos de empresa onde a CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes não aprova a troca de baterias pelo pessoal interno. Neste caso, o pessoal da Matrac faz a troca e a manutenção total das baterias. Já no caso das manutenções mais curtas e em outras empresas, as trocas são feitas pelo pessoal interno e a Matrac cuida das revisões. Também executamos avaliações do parque de baterias, envolvendo relatórios das condições do equipamento e das operações”, conclui Ferreira. ●



Oficina conta com Estação de Tratamento de Efluentes



**soluções INTELIGENTES
para armazenagem**



Bertolini

SISTEMAS DE ARMAZENAGEM



Rua Carlos Dreher Neto, 890 - Fone (54) 2102.4999 - Fax (54) 3452.5313
Caixa Postal 604 - Cep 95700-000 - Bento Gonçalves/RS
www.bertolini.com.br - armazenagem@bertolini.com.br

Supply Chain Management

TENDÊNCIAS NO DESENVOLVIMENTO DO SCM NO BRASIL

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

SITUAÇÃO ATUAL

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

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

Agregando-se nesse compartilhamento de informações e

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

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

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

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

Colaboração técnica: Fernando Neres, consultor sênior de Supply Chain 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

Notícias rápidas

Hand Held lança leitor de códigos de barras em superfícies de ferro e alumínio

Os leitores móveis 6300 e 6320 Series Direct Park Mark, recém-lançados no Brasil pela Hand Held Products (Fone: 11 2178.0500), lêem códigos de barras gravados em superfícies como ferro, alumínio, vidro e acrílico. Até então, essa decodificação só era possível com o uso de leitores fixos. "Outro atributo dos leitores é a capacidade de adaptação a ambientes agressivos. Podem operar em temperaturas de -10° C a 50° C e em espaços com até 95% de umidade", diz o executivo de contas da Hand Held, Deivid Nicolas Delgado. Os equipamentos contam com comunicação bluetooth, que dá autonomia para os processos, e sistema de identificação DPM - Direct Part Mark, que permite um maior desempenho de leitura e decodificação de códigos lineares e bidimensionais gravados em superfícies metálicas.

Sistema da Atech visa diminuir custos no transporte de cargas

O Ares Solução para Gestão Integrada de Logística e Transporte, desenvolvido pela Atech Tecnologias Críticas (Fone: 11 3040.7300), "tem uma versão focada nas características dos operadores logísticos e transportadores e outra dedicada ao atendimento dos embarcadores", explica o líder de negócios da empresa, Elbson Quadros. O sistema, que funciona em tempo real, oferece funções avançadas de Transportation Management System (TMS) e possui estrutura modular. Também está integrado a recursos de gestão de negócios e operacionais. "O mapa interativo na tela do computador mostra a localização do caminhão que transporta uma carga por uma rodovia brasileira, em tempo real.

Numa sala, a equipe treina a monitora desde a rota e ocorrências até a localização exata da carga. A solução compara o desempenho planejado, nível de serviço e rentabilidade com os efetivamente realizados", explica Quadros. Dessa forma, é possível controlar desde frota, fretes, rotas, valor de cargas e indicadores de desempenho até informações sobre o centro de distribuição, entre outros dados.

Toledo lança indicador gráfico para automatizar as pesagens de caminhões

A Toledo do Brasil está lançando o Toledo 8540, um indicador gráfico para balanças rodoviárias que permite a automação das pesagens de caminhões em distribuidoras de produtos, transportadoras e empresas de logística. É considerado o único do mercado que envia e-mail do ticket de pesagem para dois endereços, o que possibilita a checagem da entrada e saída de produtos, a rastreabilidade dos pesos e informações e a integração entre as várias áreas da empresa. "Com o sistema de automação, pode-se posicionar corretamente o caminhão na plataforma da balança, reduzindo o tempo de pesagem e evitando desperdícios que, em geral, ocorrem quando não é feita a checagem do correto posicionamento do veículo", explica Michel Augusto Mathias, analista de produtos da Toledo.



Um reforço de peso na movimentação de grandes cargas.

Linde Material Handling

Linde

Aliando facilidade de operação com a robustez necessária à movimentação de grandes cargas, a Linde Reach Stacker é o equipamento ideal para suprir a demanda de trabalho em grandes terminais de contêineres. Ergonômica e ajustável, proporciona ainda total visibilidade ao operador, tornando os movimentos mais precisos e seguros. Conheça também os outros modelos da família Linde e os benefícios que ela pode trazer para o seu negócio. Linde. Essa família ainda vai fazer parte da sua.

Linde Material Handling - Tecnologia com L de líder.



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

EQUIPAMENTOS PORTUÁRIOS

NOVIDADES MOVIMENTAM O SETOR

Trator portuário, super stacker, reach stacker, sistema can-bus, plataforma de trabalho aéreo, asa delta, freio a disco e sapata são algumas das novidades para o segmento portuário.

Sob o tema equipamentos portuários, o jornal LogWeb deste mês reuniu, com algumas empresas do setor, informações sobre novidades e tendências.

NOVIDADES E DIFERENCIAIS

A novidade da Rucker Equipamentos Industriais (Fone: 11 4187.2600) no setor portuário, segundo Claude Misrahi, diretor presidente da empresa, é o trator portuário TT-40, fabricado no Brasil e projetado para manusear contêineres de 20 ou 40 pés. “Os concorrentes do TT-40 no Brasil são os caminhões de linha automotiva, aos quais se adapta uma transmissão automática. Entretanto, este chassi não suporta adaptação da 5ª roda hidráulica e, tampouco, possui força para tracionar mais que um trailer, enquanto o TT-40 pode rebocar até 120 toneladas, ou seja, três trailers com contêineres de 40 pés”, destaca Misrahi.

O diretor presidente da Rucker, ainda, faz questão de salientar, como novidade, o desenvolvimento do trator de porto, que também é utilizado em pátios de centros de distribuição.

Para a Linde (Fone: 11 3604.4755), de acordo com Italo Fagá, supervisor comercial, “as novidades estão nos equipamentos de 1,2 a 5 t versão contêiner (ova e desova), equipamentos para movimentação de contêineres cheios (reach stacker) e vazios (equipamentos popularmente conhecidos como ‘asa delta’). Além disso, Fagá acrescenta monitoramento



gradual de luzes alertando para operações de risco e comunicação remota via modem como diferenciais dos produtos.

Já o diretor da Equiport – Equipamentos para Portos (Fone: 13 3227.6025), Thierry Montagne, descreve como produtos da empresa reach stackers de até 45 toneladas, empilhadeiras de contêineres vazios até 7 alturas e de garfos de 1 até 16 toneladas e tratores de terminais Tug Masters. A novidade fica por conta da nova geração de Super Stacker que, conforme Montagne explica, “apresenta mais velocidade nos movimentos hidráulicos, cabine do operador com ar-condicionado e sistema de autodiagnóstico das causas de falhas”.

“Temos vários tipos de equipamentos, desde empilhadeiras com capacidades acima de 10000 kg até os reach stackers com empilhamento de seis contêineres de altura (cheios), e de nove contêineres de altura (vazios).” Estes são os equipamentos da Ergomax Equipamentos (Fone: 11 5533.0269) descritos por Rodrigo Lucas, gerente geral da empresa. A novidade é a linha “B” de reach stackers da

empresa SMV, da qual a Ergomax é distribuidora. “Nesta linha foi aplicada tecnologia que facilita a operação e manutenção, pois são utilizados materiais que não requerem lubrificação, bem como uma série de vantagens adicionais”, explica Lucas.

Para a JLG (Fone: 19 3295.0407), as novidades em equipamentos com aplicação portuária são as plataformas de trabalho aéreo e os manipuladores de materiais, conforme relata Hamilton Bogado, gerente da empresa no Brasil.

Já as contribuições da Stemmann Indústria e Comércio (Fone: 15 3261.9190) para o setor portuário são os freios a disco e sapatas, os pára-choques hidráulicos/gás e o sistema de freio Rail Clamp, de acordo com informações de Ellen Previtali Ferraz, assistente de marketing da empresa.

A CVS-Ferrari (Fone: 21 2235.3884), por sua vez, fabrica “reach stackers para movimentação de contêineres cheios e vazios - especial destaque para os modelos da série 300, que possuem capacidade de empilhamento de até seis contêineres cheios, sistema hidráulico de elevada performance (Rexroth) e completa integração de controle pelo sistema can-bus -, empilhadeiras para movimentação de cargas com capacidade de 10 a 45 toneladas e tratores para terminais nas versões 4” x 2” e 4” x 4”, descreve o diretor da empresa no Brasil, Carlos R. Tinoco.●



AS TENDÊNCIAS NO SETOR

Empilhadeira de garfos e spreader com capacidade de até 52.000 kg; dispositivos para movimentação de chapas, tarugos e bobinas de aço; reach stacker para empilhamento de contêineres até 6 alturas; spreader para RTG, RMG, reach stacker; pórticos, trans-têineres e portêineres sobre pneus e sobre trilhos são as tendências em equipamentos portuários citadas por Lucas, da Ergomax.

Já na opinião de Bogado, da JLG, “as plataformas de trabalho aéreo, bem como os manipuladores de materiais, são imprescindíveis nas tarefas de apoio como inspeção de contêineres, manutenção em geral, carregamento e desova de contêineres no caso dos manipuladores, entre outras inúmeras aplicações”.

Para o crescimento do setor, Misrahi, da Rucker, aposta no incentivo do Reporto - Regime Tributário para Incentivo à Modernização e à Ampliação da Estrutura Portuária que estabelece que a venda e importação de máquinas e equipamentos para utilização exclusiva em portos estão suspensas de IPI, PIS, Cofins e Imposto de Importação.

Com o Reporto, Fagá, da Linde, também aposta em melhorias: “devido ao benefício do Reporto, os equipamentos tornaram-se em média 30% mais baratos. Com essa redução, a compra fica muito mais atrativa em comparação com o aluguel”.

“DEVIDO AO BENEFÍCIO DO REPORTO, OS EQUIPAMENTOS TORNARAM-SE EM MÉDIA 30% MAIS BARATOS. COM ESSA REDUÇÃO, A COMPRA FICA MUITO MAIS ATRATIVA EM COMPARAÇÃO COM O ALUGUEL”

Montagne, da Equiport, por sua vez, descreve o crescimento do país no setor e expõe seu parecer. “O Brasil iniciou a privatização dos seus portos em 1995. Em 10 anos a movimentação de cargas dos terminais cresceu de forma exponencial. Tal como nos países desenvolvidos, os terminais do Brasil adaptaram, pouco a pouco, os sistemas de carga e as tecnologias mais modernas. Para adaptar e aproveitar essas tecnologias, a estrutura dos portos e a rede rodoviária têm de permitir uma circulação rápida e segura das mercadorias. Em conclusão, o setor público e o setor privado devem estudar, conjuntamente, um programa que permita ganhar tempo e dinheiro no processo de movimentação da carga ‘porta-a-porta’”, completa o diretor da Equiport.

Ainda de acordo com ele, o sistema intermodal, navios, trens e caminhões também devem otimizar-se. As “inovações são poucas e consistem em adotar soluções mais adequadas, como RTG (Rubber Tyres Gantry – pórtico sobre pneus) e pórticos que permitem otimizar o espaço do terminal”, diz Montagne.

Notícias

r á p i d a s

Metropolitan vai disputar o mercado door-to-door nas importações

A Metropolitan Logística (Fone 11 6802.2000) vai disputar o mercado de entregas "door-to-door" em operações de importação. A empresa vai atuar em sinergia com a Metropolitan Trading & Freight Forwarder, responsável pelas operações do grupo em comércio internacional. "Vamos focar nossa atuação principalmente em empresas importadoras de produtos acabados", explica Cristiano Baran, diretor da Metropolitan Logística. O novo portfólio de serviços abrange todas as etapas da cadeia logística - desde a coleta dos produtos na fábrica de origem, transporte até o porto/aeroporto, freight forward, contratação e acompanhamento dos navios juntos aos armadores, desembaraço aduaneiro, armazenagem nos depósitos da companhia e distribuição para os clientes finais no Brasil.

ThyssenKrupp e Jaguar Plásticos usam contêineres aramados para otimizar logística

A ThyssenKrupp Molas (Fone: 11 6332.2400), especializada na fabricação de componentes para suspensão automotiva, agilizou o processo de movimentação, armazenagem e transporte de barras estabilizadoras ao substituir as caçambas de aço pelos contêineres aramados da Artok (Fone: 11 6100.8022). Os equipamentos permitem a movimentação tanto manual quanto por empilhadeiras e, por enquanto, estão sendo utilizados somente para algumas barras estabilizadoras, mas a ThyssenKrupp já estuda a possibilidade de estender a sua utilização para a movimentação de outras peças. A Jaguar Plásticos (Fone: 19 3867.2831) também fez a substituição de caixas de papelão pelos contêineres aramados Artok na movimentação, armazenagem e transporte de tampas para detergente e copos de requeijão, que representam 30% da sua produção.

A agilidade que você quer. A segurança que você precisa.

O Grupo Bomfim, com experiência de 40 anos, é pioneiro no Nordeste no segmento de transportes. A ampla utilização de tecnologia de ponta nos setores de segurança e operação, incluindo monitoramento e rastreamento de veículos, além de frota própria, informação disponibilizada em tempo real via internet e uma malha de distribuição no Nordeste, com 25 saídas diárias interligando as principais capitais da região, fazem com que a sua mercadoria chegue ao destino com a agilidade e segurança que você precisa.



Fone:6483-3121 - www.bomfimcargas.com.br

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

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

O PAPEL DAS TRANSPORTADORAS NA CADEIA DE SUPRIMENTOS

De acordo com um dos entrevistados, as transportadoras são fundamentais para o sucesso dos operadores logísticos, pois executam uma das fases mais difíceis: fazer chegar ao cliente, com integridade e no prazo estipulado, a mercadoria do embarcador.

Em virtude da expansão dos serviços logísticos, que levou ao surgimento dos operadores logísticos, como ficará o papel das transportadoras? Transportador e operador logístico são a mesma coisa? Se não, como deve ser a parceria entre eles e o contratante? Para responder a essas perguntas, o jornal LogWeb deste mês preparou esta matéria especial com empresas de transporte rodoviário.

IMPORTÂNCIA

“Lembrando que o transporte é uma das diversas operações envolvidas na logística, o papel das transportadoras é fundamental para o sucesso dos operadores logísticos, pois estas executam uma das fases mais difíceis: fazer chegar ao cliente, com integridade e no prazo estipulado, a mercadoria do embarcador.” Esta é a opinião de Roberto Dexheimer, gerente comercial da Sicall Cargas e Encomendas (Fone: 11 3858.5811), sobre o papel das transportadoras frente aos operadores logísticos.

Na opinião de Rubens Luiz Pereira, diretor comercial da Exato Transportes Urgentes (Fone: 11 6409.8909), apesar das novidades no setor, o transporte rodoviário ainda é bastante procurado no país. “É preciso levar em consideração que, no Brasil, a maioria dos embarcadores ainda contrata e remunera diretamente as transportadoras que irão distribuir os seus produtos. Até por uma

questão de economia, permanece a tendência de não se quarteirizar o transporte, mesmo entre as empresas que utilizam operadores logísticos. Dessa forma, os serviços logísticos mais procurados continuam sendo os de armazenagem e expedição dos produtos. É claro que essa não é uma situação definitiva, muito pelo contrário, mas, por ora, o papel das transportadoras não foi alterado tão acentuadamente, como se esperava.”

Marcelo Almeida Alencar, gerente comercial e de projetos logísticos da Campos Operador Logístico (Fone: 19 3782.6800), por sua vez, analisa a importância do transporte rodoviário na cadeia logística, inclusive por realizar o serviço porta-a-porta, conforme ele mesmo explica: “via de regra, o custo do transporte representa mais de 60% dos custos logísticos e, portanto, sua participação na matriz logística é de extrema relevância para qualquer empresa. A percepção do cliente final sobre a qualidade dos serviços logísticos prestados se dá inicialmente no cumprimento dos prazos de entrega, evidenciando-se a importância do transporte. Na realidade brasileira, o transporte rodoviário de carga continua sendo o único modal a realizar o porta-a-porta, além de ser o mais utilizado nas operações de transferências. O operador logístico tem como uma de suas premissas o gerenciamento de suas operações, com informações consis-



tes e em tempo real de todo o fluxo da cadeia logística dos seus clientes. E para isso, sua dependência das informações passadas pelo transportador se torna ainda mais premente. O sucesso de um operador logístico está intimamente ligado à sua aliança estratégica com os transportadores. Isto, obviamente, quando o escopo do serviço prestado ao seu cliente envolver também as atividades de distribuição e/ou transferências”.

Leandro de Carvalho Pinto, diretor executivo, e Marcelo Covizzi Alvarez, diretor de logística, ambos do Grupo Grande ABC (Fone: 11 4360.6000), também salientam a importância das transportadoras. Para os diretores, “elas são um elo fundamental na Cadeia de Suprimentos, desempenhando um papel importante pois, além de operacionalizarem o deslocamento dos materiais, tanto no suprimento das fábricas e centros de distribuição como na distribuição física dos produtos, elas devem garantir o cumprimento dos horários e prazos pactuados entre clientes e fornecedores, zelar pela integridade e segurança das cargas sob sua administração,

disponibilizar informações dos materiais em trânsito (rastreadabilidade de carga) e das operações efetuadas através de Indicadores de Performance (base fundamental para gestão e otimização da Cadeia Logística). Acreditamos também que o planejamento e a otimização das operações são tarefas fundamentais que devem ser fornecidas pelos ‘operadores de transporte’”.

O diretor administrativo da Transportadora Americana (Fone: 19 2108.9000), Celso Luchiari, também fala sobre o papel preponderante da transportadora na Cadeia de Suprimentos. Segundo ele, isto ocorre “em função da alta concentração de carga nesse modal no país. Com isso, cada dia mais, os operadores logísticos buscarão parceiros em transporte com excelência em qualidade. Na contrapartida, obrigará os transportadores a buscarem alto nível de investimento em tecnologia, veículos e uma gestão profissional das suas operações. A expectativa é que o setor se especialize e amadureça ainda mais. Acreditamos que empresas comprometidas com a qualidade e a excelência se destacarão nesse contexto”.

Para André Ferreira, gerente de marketing e vendas da Rápido 900 (Fone: 11 6632.0947), existe uma parceria entre operadores logísticos e transportadoras, tanto que há empresas de transporte que acabam tornando-se, também, operadores logísticos. “A maioria das trans-

portadoras faz as transferências de produtos e distribuições, prestando serviço aos embarcadores. Existem no mercado várias empresas de transporte que se tornaram também operadores logísticos.”

Ronald Vieira, diretor comercial e operacional da Transportadora Cardoso Minas (Fone: 11 6483.1000), também acredita nesta interdependência entre transportadora e operador logístico, pois o papel das transportadoras é de “fundamental importância, haja vista que os operadores logísticos não investem em ativos, papel este dos transportadores. Desse modo, defendendo a tese de que um depende do outro”.

TRANSPORTADORA X OPERADOR LOGÍSTICO?

Como se pode observar, há uma tênue linha entre transportadora e operador logístico. Afinal, ele exercem as mesmas funções? De fato, não.

De acordo com Alencar, da Campos, o transportador faz parte do contexto logístico como uns dos agentes partícipes da cadeia logística de qualquer empresa, mas isto não quer dizer que ele seja um operador logístico. Segundo ele, “o operador logístico é o agente responsável por ter a visão e gestão sistêmica dos dois principais fluxos – mercadorias e informações – ao longo de toda a Supply Chain. E para isto se faz necessária a detenção do conhecimento e dos recursos tecnológicos que viabilizem a efetivação deste tipo de serviço. Desta forma, um transportador rodoviário que eventualmente tenha se estruturado com os recursos necessários (pessoal, tecnologia e equipamentos) para a prestação dos serviços de um operador logístico pode, sim, oferecer aos seus clientes novas soluções que lhes possibilitem um diferencial frente ao mercado.”

Apesar da ligação entre as atividades, segundo Luchiari, da Transportadora Americana, o operador logístico desenvolve várias atividades dentro da cadeia logística, sendo que o transporte é uma delas. Além disso, “as transportadoras são parceiras e fornecedoras de serviços

para os O.L., e a prestação dos serviços de um O.L., geralmente, é de longo prazo, assim como o processo de contratação pelo cliente”.

Vieira, da Transportadora Cardoso Minas, também faz uma observação sobre o assunto: “se o transportador obtiver todos os requisitos que compreendem as qualidades de um operador logístico, pode ser considerado um. Mas o ativo imobilizado descaracteriza-o como operador logístico, que investe apenas em know-how e tecnologia”.

Pereira, da Exato, por sua vez, alerta para a necessidade de evolução dos serviços prestados pelo transportador. De acordo com ele, “o transportador não é operador logístico, mas deve pensar em tornar-se um, com urgência. Apesar de haver mencionado que as transportadoras ainda não foram muito afetadas pelos operadores logísticos, é previsto que isso acabe ocorrendo, a curto ou médio prazo. Portanto, os transportadores que não se adaptarem aos novos tempos serão transformados em carreteiros de luxo. Se, hoje em dia, conseguir fretes dignos negociando diretamente com os embarcadores, os donos dos produtos, já é uma tarefa hercúlea, imagine-se, então, quando tivermos que discuti-los com intermediários”.

Carvalho Pinto e Alvarez, do Grupo Grande ABC, e Ferreira, da Rápido 900, concordam que, em muitos casos, uma transportadora assume o papel de planejar, administrar, contratar e subcontratar, otimizar, controlar e consolidar dados e operações físicas para um ou mais clientes, caracterizando-se, assim, como operador logístico para estes clientes, ainda que não seja este seu foco de negócios.

Por outro lado, examinam Ferreira, da Exato, e Dexheimer, da Sicall, há empresas de transporte que usam em sua razão social o termo ‘logística’ inapropriadamente. “Infelizmente, não só não executam essa atividade como possuem um conhecimento bastante superficial de tudo o que está envolvido em uma operação logística. Como já tive oportunidade de trabalhar em

grandes operadores logísticos nacionais, acompanhei inúmeras operações desde o seu início junto à linha de produção até o momento da logística reversa, ou seja, a devolução da embalagem do produto após o seu uso pelo consumidor final, o que evidentemente envolve inúmeras outras fases, além do transporte. Por isso, podemos definir o transportador como quem executa uma das atividades envolvidas na cadeia logística, certamente de grande importância, mas não a única”, acrescenta Dexheimer.

A UNIÃO FAZ A FORÇA

Já que é necessário trabalho em conjunto, como deve ser a parceria transportadora/operador logístico/contratante de modo que beneficie os três envolvidos no transporte rodoviário de cargas?

“Como em toda e qualquer parceria, transparência e confiança devem ser as características mais marcantes no relacionamento diário entre as partes. Deve-se entender que cada vez mais há no mercado competições entre as Cadeias de Suprimentos, e não mais pontualmente entre empresas. Ou seja, a união faz a força.”

Essa é a opinião de Alencar, da Campos, que ainda explica que, neste contexto, o transporte rodoviário se localiza quase que invariavelmente na ponta da cadeia, ou seja, todo e qualquer atraso ocorrido ao longo da cadeia acaba tendo que ser tirado no momento da entrega do produto. Por outro lado, o transportador que eventualmente atrasa uma entrega acaba comprometendo igualmente o trabalho de todos. Para Alencar, os agentes da Cadeia de Suprimentos devem ter suas responsabilidades e obrigações claramente definidas e mensuradas, através de indicadores de performance, durante todo o processo. Todos devem encarar o consumidor final como seus clientes-ponta, e desta forma saber interpretar as eventuais tendências do mercado, para que então se tenha o menor tempo de resposta possível.

O gerente comercial da Campos alerta, ainda, para a

situação mais crítica e que deve ser evitada a todo custo: o desconhecimento por parte de um dos agentes sobre sua importância para o negócio com um todo, e a ocultação ou distorção de informações entre os elos desta cadeia.

Sobre a parceria, Pereira, da Exato, admite que se os embarcadores optarem por contratar diretamente as transportadoras (como muitos já vêm fazendo), apesar de utilizarem serviços de operadores, a parceria trará benefícios a todos, afinal, “não se supõe que um operador contrate uma transportadora para distribuir os produtos do seu cliente sem aplicar um over price aos fretes ou, o que é mais provável, em face das circunstâncias de mercado, sem exigir que a transportadora lhe conceda um substancial desconto”. Para sucesso da parceria, o diretor comercial da Exato dá a dica sobre o que não fazer: “não se deve matar a galinha dos ovos de ouro: embarcadores e operadores precisam das transportadoras para manterem os seus negócios funcionando”.



Transparência e ética no relacionamento são os fatores fundamentais segundo a dupla do Grande ABC: Carvalho Pinto e Alvarez. Além disso, eles acrescentam, para o sucesso da parceria, o detalhamento formal das obrigações de cada um dos parceiros, limites de atuação e de responsabilidades. De acordo com eles, toda a operação deve ser medida através de Indicadores Operacionais e Financeiros, com metas bem definidas, de forma a permitir a gestão da mesma.

Ferreira, da Rápido 900, concorda: “a união deve existir da maneira mais saudável e transparente possível, por que entendo que parceria só é boa quando todos ganham. Cada um deve cumprir o seu papel.”

Para Dexheimer, da Sicall, os benefícios são todos do contratante, mas ele alerta para a escolha adequada das empresas, não apenas pelo custo. “Inúmeros ‘cases de sucesso’ comprovam que essa parceria é extremamente vantajosa para os três envolvidos. O contratante acaba sendo o maior beneficiado, claro que quando faz a escolha certa, pois pode concentrar seus esforços no desenvolvimento, produção e comercialização de seus produtos, enquanto seu operador logístico e transportador utilizam cada um sua expertise cumprindo com sua parte na operação. Quanto aos critérios, são muito peculiares a cada tipo de produto, região a ser atendida e objetivos definidos pelo embarcador, porém não é o tamanho do operador ou transportador que garante o sucesso da operação, haja vista o número de pequenos OPL’s e transportadores que executam as mais diversas operações com resultados satisfatórios”, diz o gerente comercial da Sicall.

Ética e transparência também são as palavras usadas por Luchiari, da Transportadora Americana, para o sucesso da relação. “Antes de mais nada, deve haver a parceria e o comprometimento das partes. A negociação deve ser saudável para que viabilize o negócio do transportador e mantenha a rentabilidade do O.L. O contratante, por sua vez, deve ser atendido integralmente na qualidade do serviço, com preços competitivos, além do que, o melhor e mais adequado serviço deve ser garantido do início ao fim da operação”, salienta o diretor administrativo.

“Foco e segmentação: se cada qual seguir o seu não haverá problema, pois o contratante passa a gestão logística ao operador, que elabora o projeto de viabilidade juntamente com o transportador (investidor), e, em tudo se atrelando, cada qual terá sua função, direitos e deveres. Os critérios a seguir seriam transparência, seriedade e honestidade corporativa”. Este o ponto de vista de Vieira, da Transportadora Cardoso Minas, finalizando o assunto. ●



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**

OPERADORES LOGÍSTICOS

O CONTRATANTE E A TERCEIRIZAÇÃO DAS OPERAÇÕES

Há um consenso, entre os entrevistados, que o contratante deverá mudar sua visão da terceirização das operações logísticas, sobretudo em razão da mudança de perfil das empresas que atuam no setor e, também, do maior amadurecimento das empresas usuárias destes serviços, à medida que algumas já conseguem separar as que são, realmente, operadores logísticos.

Na edição anterior do jornal *LogWeb* enfocamos o futuro dos operadores logísticos no Brasil, envolvendo as mudanças previsíveis e as tendências.

Nesta edição, enfocamos a seguinte questão: o contratante deverá mudar sua visão da terceirização das operações logísticas?

MAIOR APROXIMAÇÃO

Edson Depolito, diretor comercial da Brucai Logística (Fone: 11 3658.7288), avalia que a simples permissibilidade em se iniciar procedimentos de terceirização de tarefas logísticas em fábricas, CDs e armazéns de apoio industrial introduzindo a terceirização de tarefas como recebimento de matéria-prima, picking e expedição de acabados, emissão de N.F., confiabilidade de gestão de estoques e abastecimento de produção, entre outros, já reflete uma maior aproximação de tudo o que um operador logístico pode fazer. Esta sequência pode ser aproveitada para repensar e adequar mudanças e adaptações a tudo o que estiver ligado ao ponto ótimo de suas atividades, facilmente quantificadas pelos índices de atendimento e de performance, que serão automaticamente passados pelos indicadores dos operadores aos clientes.

Paulo Roberto Guedes, superintendente operacional e administrativo da Columbia (Fone: 11 3305.9999), destaca que os clientes ainda têm muitas dificuldades para aceitar um projeto logístico

como uma revisão na estratégia empresarial. “Geralmente querem terceirizar as operações mais tradicionais e têm, como objetivos prioritários, segundo pesquisas da CelCoppead de 2004, redução de custos, foco em seu core business, aumento da flexibilidade operacional e redução de investimentos em ativos. Ainda são poucas as empresas que buscam a terceirização dos serviços logísticos mais sofisticados (projetos logísticos, por exemplo) e que tenham objetivos claramente estratégicos, como seria a busca de expansão de mercado.”

“Portanto – continua o superintendente operacional e administrativo da Columbia – as empresas contratantes precisam difundir, no âmbito interno, o conceito logístico e a sua importância. Precisam alinhar a função da logística com a estratégia da própria empresa, isto é, compreender que a logística é um instrumento estratégico que cria vantagens competitivas significativas, pois é fundamental a integração e a coordenação das funções logísticas dentro de um planejamento que incorpore seus fornecedores e clientes. “É preciso entender que o operador logístico poderá vir a ser um grande parceiro e que as empresas contratantes poderão aperfeiçoar as atividades ligadas à cadeia de suprimentos (Supply Chain Management) e descobrir novas oportunidades. Para isso é necessário que essas empresas compreendam que a compra de serviços logísticos é



muito mais complexa do que a compra de commodities”, completa Guedes.

Esteban Kinjô Escobar, diretor de logística da Coimex Logística Integrada (Fone: 27 2122.3285), também enfoca o fator custo para afirmar que, sim, o contratante deverá mudar sua visão da terceirização das operações logísticas. “O foco atual está muito voltado a custos, quando na realidade este deve ser um dentre vários balizadores. Há uma série de outros aspectos a serem levados em consideração na contratação de um provedor de serviços logísticos, como nível de serviço, aderência à solução logística, capacidade de investimento, flexibilidade, sinergia com as demais operações, compartilhamento de ganhos em função de metas pré-estipuladas e capacidade de investimento, entre outros. Entendo que existe a necessidade da conscientização da diferença entre fornecedor de serviços logísticos para par-

ceiro e provedor de soluções logísticas”, ressalta o diretor de logística.

“O contratante tem papel fundamental no sucesso de toda a operação. Principalmente conseguindo identificar no mercado o operador logístico apto e qualificado para suas necessidades e tendo a compreensão de que essa contratação implica numa parceria operacional de alto valor agregado onde há a necessidade de sincronia, conhecimento e transparência de informações, com foco na otimização dos negócios, além de clareza de metas e objetivos que pretende alcançar. A partir daí, estar disposto a participar de uma equipe multidisciplinar (operador e empresa contratante) na especificação das necessidades, na preparação do projeto, na montagem do cronograma de ações necessárias e na gestão da implantação, itens de extrema importância para a obtenção das metas estabelecidas e para o suc-

so do projeto”, avalia Ricardo Molitzas, diretor comercial e de marketing da Mesquita Soluções Logísticas (Fone: 11 4393.4900).

Pelo seu lado, Mário Reis, diretor de operações da Fly Logística – Recife (Fone: 81 3378.0000), aponta que a maioria dos embarcadores ainda não se sente segura para compartilhar informações estratégicas com os operadores logísticos. “Mas isso ocorre porque o mercado brasileiro de logística ainda não separou o joio do trigo. Neste ponto, como em tantos outros, ainda estamos duas décadas atrasados em relação aos Estados Unidos, onde as empresas já operam em colaboração no Supply Chain. Aqui, muitas indústrias ainda definem o operador pelo preço do serviço e, se este não consegue atender a contento, é trocado por outro a partir o mesmo critério. Quando embarcadores e operadores passarem a atuar em sinergia, o ganho na negociação será maior para ambos. A empresa de logística será remunerada pela redução e eficácia na cadeia logística do cliente, e não mais por entrega”, diz o diretor da Fly.

Monica Canova Passos, gerente de desenvolvimento de novos negócios da Mclane do Brasil (Fone: 11 2108.8800), também fala em insegurança. De acordo com ela, o mercado brasileiro está começando a falar em terceirização, mas ainda é inseguro quanto à compra deste serviço. Neste caso, o foco do contratante da terceirização passa a ser em relacionamento estratégico, conhecimento e informação, compartilhamento de riscos e ganhos, capacidade de prover tecnologia avançada e em ser colaborativo, adaptativo e flexível.

Edward Montarroios, diretor de vendas do Rapidão Cometa (Fone: 81 8802.9782), considera que, dentro da máxima de que a tendência do mercado é cada vez mais ouvir o consumidor e atendê-lo, respeitando as especificidades dos diversos mercados, o contratante deverá migrar para operadores de grande “musculatura” e que possam responder rapidamente por quaisquer demandas. “A principal mudança na ótica do contratante é

que o operador responda aos desejos do seu cliente e, para tal, desenvolverá mecanismos de pressão transformando o operador logístico na sua mais importante arma de mercado. Se antes o contratante olhava com temor essa nova figura sob a alegação que estaria abrindo ‘segredos’ da empresa e que ficaria refém do operador, isso ficou no passado. Hoje as empresas de ponta cada vez mais aderem à figura do operador logístico como solução para as freqüentes mudanças em uma economia globalizada, onde mercados cada vez mais exigentes e acirrada concorrência conspiram a favor dos mais ágeis e daqueles que entenderam que o mundo mudou e que é preciso ter competência para não sucumbir”, diz Montarros.

Para Eduardo Guimarães de Assumpção, diretor comercial e operacional do Grupo Localrio (Fone: 11 9997.3701), aquele que contrata quer saber, também, quem executa. “Mesmo que o coordenador assuma as responsabilidades, o problema, quando acontece, tem que ser explicado, tratado e resolvido, e neste momento o executor também é chamado à mesa. Se assim já acontece, para que fingir que um só faz tudo?”

“Desta forma – prossegue o diretor –, o processo me parece que acontecerá de maneira mais aberta, ou seja, o coordenador deverá apresentar àquele que contrata seu serviço e aos seus parceiros, suas funções, suas qualificações técnicas e operacionais e, uma vez homologados, estes serão contratados. A qualificação dos operadores logísticos estará na qualificação de seus parceiros.”

Ainda para Assumpção, vai acabar a época de um prestador de serviço pouco qualificado estar presente em operações importantes, mascarado ou escondido atrás de bandeiras de alto prestígio, operando como subcontratado a serviço daquele que ganhou a concorrência ou foi escolhido pela sua estrutura de informação.

Por sua vez, Guilherme Santos Severino, gerente de desenvolvimento de negócios da Menlo Worldwide Logística do Brasil (Fone: 11 3841.4441), diz que, sim, o



contratante também deverá mudar sua visão da terceirização das operações logísticas, mesma opinião de Marcos Ribeiro, sócio da Bomfim Logística (Fone: 11 6406.0707), para quem deverá haver uma maior profissionalização por parte das indústrias, selecionando com mais rigidez seus operadores e buscando novos serviços.

De acordo com Severino, da Menlo Worldwide, à medida que a complexidade das operações logísticas das empresas vai aumentando, aumenta também o grau de exigência e os cuidados que se deve ter no momento de se contratar um operador logístico.

“Há pouco tempo, bastava o operador ter alguma infra-estrutura física (espaço/galpão) para estar habilitado a ser um prestador de serviços. Hoje, o que se espera de um operador logístico é bem mais do que isso. Envolve capacitação em desenho, melhorias e gestão de processos, capacitação tecnológica (WMS/TMS, Análise, EDI, Barcoding, RFID, segurança de dados), gerenciamento de RH e de performance, infra-estrutura (espaço/galpão, equipamentos, veículos, etc.), conhecimento fiscal/legal e gerenciamento de riscos”, ressalta Severino.

Vanderlei Cardoso de Oliveira, gerente de logística da Starlog Operador Logístico (Fone: 11 2142.5825), também concorda com a afirmativa sobre este assunto. Afinal, de acordo com ele, o contratante não quer somente um PSL que ofereça redução de custos operacionais, mas, também, um prestador de serviços que possa agregar estratégias ao seu negócio e oferecer competência operacional e tecnológica que possibilite aumentar seu market-share por meio de novos canais de distribuição e/ou serviços diferenciados ainda não

desenvolvidos pela concorrência.

“A mesma febre que os contratantes tiveram em substituir suas operações próprias visando a terceirização como forma primordial de minimizar seus custos está superada. A nova visão é ter uma operação logística com empresas que possam oferecer custo, benefício e segurança ao contratante (agregar mais valor)”, avalia José Carlos S. D’Agostini, diretor da Target Logistics (Fone: 11 2142.9009), concordando com a afirmativa.

“Sim, o tomador do serviço terá que amarrar o contrato em cima de nível de serviço, ou seja, o operador deverá ser remunerado com base em metas atingidas”, destaca Bento Miranda, diretor executivo de logística da Tru Logística (Fone: 81 2121.8899).

“Essa é a grande mudança por trás desse cenário”, completa Roberto Kiss, da diretoria de novos negócios da Transportadora Binotto (Fone: 49 3221.1846).

Segundo ele, “identificamos clientes em todos os estágios da evolução do posicionamento logístico, desde aqueles que fazem pura ‘gestão de fretes’ até aqueles que efetivamente buscam uma gestão da Logística Integrada. Porém, todos passam por forte efeito da globalização e, sobretudo, da variação cambial, que leva o mercado a uma busca desenfreada por menores custos, em detrimento até da qualidade ou continuidade do atendimento.”

Ainda segundo o representante da Binotto, com isso, se fortalece o mercado virtual de logística, sobretudo com a prática de leilões reversos, onde apenas o custo é relevante, uma vez que os participantes não têm uma pré-qualificação que os coloque no mesmo patamar em termos de estrutura de

pessoal, investimentos em tecnologia, em ativos, em sistema de gestão, em capacidade e saúde financeira das empresas.

“Felizmente, essa tendência já foi superada em algumas empresas, que perceberam que esse modelo não se sustenta enquanto não houver uma efetiva abertura de informações, lastreamento por contratos e relacionamento de longo prazo. Infelizmente prevalece a questão cultural que está frustrando todas as projeções das grandes consultorias em termos de prazo de transição e evolução do mercado, que tem se mostrado extremamente resistente”, completa Kiss.

Ricardo Hoerde, gerente geral da ViaLOG (Fone: 51 3218.4420), acrescenta que é muito comum o contratante se preocupar exclusivamente com o fornecedor direto, sem conhecer o seu formato de contratações. “Só conhecendo a estrutura global de operação de um terceirizado podemos medir os riscos do negócio. A terceirização é um caminho sem volta em função, principalmente, da redução dos custos. Porém, o contratante deve instalar um processo muito rigoroso, tanto na seleção como no controle mensal das responsabilidades totais (operacionais, trabalhistas e tributárias) de uma empresa terceirizada. Este processo acaba reduzindo os ganhos, porém é infinitamente inferior aos riscos futuros de uma má contratação”, conclui.

Rodrigo Paglino, gerente de negócios do Grupo Faster Brasex - Unidade Logística (Fone: 11 4772.8006), alega que, hoje, o contratante já possui uma visão bastante crítica e profissional sobre o assunto “terceirização em logística”. Atingiu, em pouco tempo, um grau de conhecimento e exigência bastante avançado, a ponto de se tornar uma das forças mais importantes que promove as mudanças nesse setor.

Segundo o gerente de negócios, “o cliente deve manter-se sempre de olho no mercado em busca de soluções cada vez mais específicas ao seu segmento de atuação e perfil de seus clientes, já que o mercado logístico deixou de ser comoditizado e esse movimento parece ser irreversível”, completa. ●



LOCAÇÃO E VENDA

SOLUÇÃO PARA ARMAZENAGEM É

TOPICO



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

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



marksell
Tecnologia que eleva

Plataformas Niveladoras de Doca

Para utilização como ponte entre a doca de concreto e o piso da carroceria do veículo. Permite o acesso, com agilidade e segurança, de carrinhos, paleteiras ou empilhadeiras durante a operação de carga e descarga. Com opção de embutir ou frontal, com acionamento eletro-hidráulico ou manual mecânico, em várias dimensões e capacidades.

20 ANOS

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

ARTIGO

Impostos a favor da competitividade

Você já parou para pensar que, do ponto de vista logístico, produzir em Manaus para atender a um mercado consumidor concentrado nas regiões Sul e Sudeste é uma tremenda incoerência? E o que dizer das empresas que fazem sua mercadoria “passar” milhares de quilômetros para obter benefícios fiscais? O que leva, então, as companhias a tomar decisões como essas?



inicial levantam-se as regras (e exceções) tributárias.

Um aspecto fundamental, muitas vezes negligenciado por algumas empresas, é olhar toda a cadeia de abastecimento, levando em conta não só as alterações em custo, mas também em receita. Dependendo do modelo tributário, há também um impacto para o cliente que deve ser avaliado. Por exemplo, se em determinado modelo a indústria passa a pagar menos ICMS e o cliente tem exatamente

a mesma redução no crédito desse imposto, essa diferença não pode ser considerada como ganho, uma vez que o cliente certamente irá exigir a redução no valor faturado e a redução na receita será igual à redução de custos.

Com as informações tributárias já conhecidas é possível estruturar um modelo de simulação que combine essas variáveis de impostos com outras que impactem a competitividade, como custo de produção, disponibilidade e qualificação de mão-de-obra em cada região, disponibilidade de energia, localização dos fornecedores e infra-estrutura de serviços, entre outros. Deve-se buscar a melhor relação custo (incluindo custo tributário) e nível de serviço.

Finalmente, devemos levar em conta que decisões como localização de fábricas, de centros de distribuição ou de portos de importação geralmente implicam em investimentos significativos e impacto em pessoas, devendo, portanto, estar muito bem sustentadas. Uma boa forma de ter essa segurança é por meio de análises de sensibilidade de algumas variáveis, principalmente daquelas com maiores probabilidades de mudança, como as regras tributárias, tendo em vista a velocidade com que essas regras mudam no Brasil.

Enfim, fazer uma análise profunda do modelo de negócio, considerando oportunidades tributárias, é tarefa que não costuma atrair os executivos, justamente pela complexidade e aridez do trabalho. Mas pode fazer toda a diferença e impactar positivamente na competitividade. Se o seu modelo for mais eficiente que o dos concorrentes, seguramente os impostos serão revertidos a favor de sua empresa.

Bruno Zanni - Consultor da Integration
bzanni@integration.com.br

Sistemas de Armazenagem

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



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**

Notícias

r á p i d a s

Companhia Bandeirantes adota softwares da Sisplan para gerenciamento de armazéns

A Companhia Bandeirantes de Armazéns Gerais acaba de instalar softwares desenvolvidos pela Sisplan Processamento de Dados (11 4221.1844), de São Caetano do Sul, SP, para o gerenciamento de quatro armazéns instalados em Santos: dois gerais e dois que atuam no regime Redex (Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação). Em todos eles foi instalado o SISWMS, sistema de controle que utiliza coletores de dados portáteis e código de barras e atende a todas as exigências para operação no regime Redex. A Bandeirantes já utiliza o SISWMS para o gerenciamento de seus armazéns localizados nos bairros do Ipiranga e Jaguaré, na capital paulista. "O SISWMS também oferece outros diferenciais, como o acesso às informações de estoque via internet e a integração aos softwares corporativos e do cliente final", afirma Mário Bartolleti Jr., diretor da Sisplan.

DM lança Viagem Rápida

A DM Transporte e Logística Internacional (Fone: 51 3481.7100) acaba de lançar o Viagem Rápida DM. "Com este novo serviço, as cargas são entregues na hora e no local escolhidos pelo cliente, no menor tempo e com melhor custo global. O objetivo é reduzir o transit time e gerar maior produtividade na operação", explica o diretor de operações DM, José Marcelo Dossa. Esta nova modalidade de transporte proporciona vantagens para ambos os lados: o cliente paga menos por um serviço mais rápido, com a consequente redução de seus estoques, e a DM obtém uma melhor margem de lucro, mesmo cobrando tarifas menores.

LANÇAMENTO!

A FAMÍLIA CRESCEU... ...E MUITO!

Nova Empilhadeira Patolada Tracionária PT1454:
1.400kg de capacidade nominal de carga
e agora com elevação de 5,40 metros.

5x R\$ 6.049^{,06} mensais

A prazo: R\$ 30.245,30
A vista: R\$ 29.124,00
C/ bateria tracionária 216Ah carregador 40A

Novo Transpaleta Elétrica TE18:
1.800kg de capacidade de carga

5x R\$ 3.452^{,81} mensais

A prazo: R\$ 17.264,05
A vista: R\$ 16.624,00
C/ bateria tracionária 216Ah e carregador 40A

Consulte outros modelos!

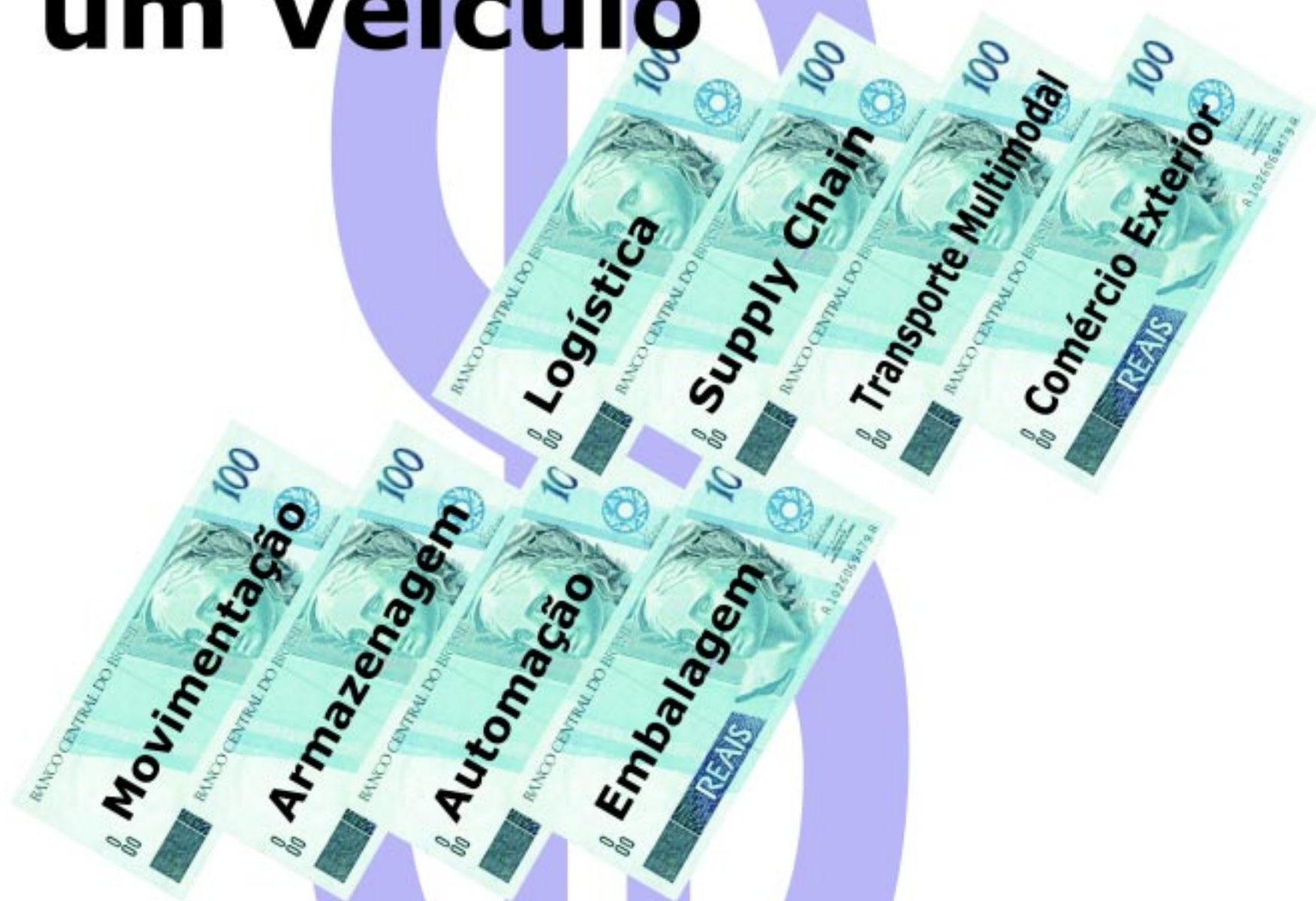
Paletrans
Alto desempenho e melhor performance.
Garantia total de produtividade.

Preço único até 30/06/2006 em envelope claro e rubricado. Condição de pagamento: entrada + 350594/112 dias. Taxa de juros de 1,97% para cada 25 DCE. Preço reservado à indústria.

Procure o revendedor mais próximo e faça um ótimo negócio!

ANHANGUERA III FERRAMENTAS SOLUÇÕES INDUSTRIAIS Campinas - SP Fone: (19) 3778.4000 www.angueraferramentas.com.br Rua Ralphe Leite de Barros, 55/65 - Jd. Trevo - Campinas - SP	Cordeiro SOLUÇÕES INDUSTRIAIS SOROCABA - SP 15 3229-6300 ITAPETININGA - SP 15 3272-4499 INDAIATUBA - SP 19 3801-6006 www.cordeiromaquinas.com.br	CROWMATEC Grande SP/Guarulhos www.crowmatec.com.br (11) 6475-8777 • Equipamentos • Assistência Técnica • Peças de Reposição
DISMAFE FERRAMENTAS (43) 3321.3300 Londrina - PR dismafe@idnet.com.br Av. Duque de Caxias, 3647 - Centro - Londrina - PR	OUTRA MAQUINAS (11) 6095.8800 São Paulo - SP www.outramaquinas.com.br vendas@outramaquinas.com.br R. Amazonas da Silva, 32 (Jaq. Marginal Tietê/Prós. Center Norte) V. Guilherme - SP	FG FERRAMENTAS GERAIS RIO GRANDE DO SUL 51 3356-1213 SANTA CATARINA 47 3431-8209 SÃO PAULO 11 4613-6744 MINAS GERAIS 31 3259-3210 CAIXAS DO SUL - RS 54 3209-5353 PARANÁ 41 3316-4509 S. JOSÉ DO RIO PRETO - SP 17 2136-5757 BAHIA 71 3253-0410
LUITEX Máquinas e Ferramentas www.luitex.com.br AMERICANA - SP 19 3475-9490 STA BÁRBARA D'OESTE - SP 19 3464-9090 SUMARÉ - SP 19 3883-8300	Osten ferragens PADRÃO PROFISSIONAL Rua João Botelho, 2875 • CEP 01076-901 • Curitiba - PR Av. República Argentina, 2153 • CEP 80619-983 • Curitiba - PR Fone: (41) 2101-2900 / 3219-2980 • Fax: (41) 3215-3880 www.osten.com.br	TRANS-RODAS Com. de Equipamentos Industriais Ltda. www.transrodas.com.br (11) 6451-0698 Guarulhos - SP

A resposta que você quer de um veículo



Toda vez que você
precisa de resposta
o Jornal **LogWeb** dá

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