

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

Informe publicitário



MOURA

MOURA CONQUISTA MERCADO DE BATERIAS TRACIONÁRIAS

Com apenas 8 anos, a linha
Log HDP consolida sua participação no
segmento de veículos elétricos e tracionários.

Destaque a quatro eventos do setor



Na Espanha, SIL 2008 apresentou inovações em tecnologia RFID e picking por voz

página **12**



Logística e transporte são focos da 10ª Transpo-Sul, que acontece este mês no RS

página **14**



Feira CeMAT, na Alemanha, mostrou novidades em empilhadeiras e armazenagem

página **26**



Fispal Tecnologia 2008, em SP, também deu destaque à logística

página **30**

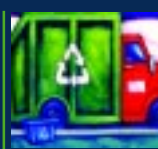
Alimentos & Bebidas

PARCERIA LOGWEB/FISPAL

Fróes traz Cuba Vodka ao Brasil e critica a burocracia dos portos



página **30**



Logística & Meio Ambiente

Sustentabilidade:

Porto Municipal de Itajaí recebe certificação do Selo Social

Expresso Araçatuba acompanha suas emissões de CO₂



página **32**

Multimodal

Distribuição de alimentos: onde estão localizados os gargalos logísticos?



página **36**

Agosto na Revista **Logweb** *Show Logistics* *6ª Edição*



A **Revista Logweb** publicará em agosto a **6ª Edição** do consagrado **Show Logistics**.

Uma Edição Especial com novidades de produtos e serviços, além da cobertura das principais feiras do setor em todo o Brasil.

Uma vitrine que antecipa os principais lançamentos das empresas para os mercados de:

Logística
Transporte Multimodal
Armazenagem
Automação

Supply Chain
Movimentação
Embalagem
Comércio Exterior

Faça como as principais empresas do mercado. Apareça. Garanta já a sua participação.

Fechamento Comercial: 25/07

Entrega de Material: 28/07

Reservas e informações:

Fone/Fax: 11 3081-2772 / **Nextel:** 11 7714.5380

ID. 15* 7583

E-mail: comercial@logweb.com.br

Visite nosso site: www.logweb.com.br

revista
Logweb
referência em logística

editorial

Em destaque as feiras pelo mundo

As novidades apresentadas no mercado mundial não fogem da cobertura completa da revista **Logweb**. Tanto que, nesta edição, os destaques são três feiras que já aconteceram e mais uma que será realizada neste mês. A CeMAT – Feira Mundial de Movimentação de Materiais e Logística, em Hannover, Alemanha, mostrou, no final de maio, inovações em armazenagem e equipamentos para elevação de cargas, entre outras. O SIL – Salão Internacional da Logística e da Manutenção, em Barcelona, Espanha, aconteceu no começo de junho e foi todo baseado na tecnologia RFID, além de contar com uma seção especial do Simpósio Internacional dedicada ao Brasil. A Fispal Tecnologia – 24ª Feira Internacional de Processos para as Indústrias de Alimentos e Bebidas, em São Paulo, SP, também aconteceu no começo de junho e contou com seminários e palestras sobre o setor no espaço Logistics Show. Já a 10ª Transpo-Sul – Feira e Congresso de Logística será realizada neste mês, em Porto Alegre, RS, com foco em logística e transporte.

No Caderno Multimodal, a matéria especial é referente aos gargalos logísticos na área de alimentos, apontados por operadores logísticos que atuam no segmento e pela Associação ECR Brasil.

Já no Caderno Logística e Meio Ambiente, destaques são as ações sustentáveis do Porto Municipal de Itajaí, SC, – que recebeu a certificação do Selo Social – e da Expresso Araçatuba, que mostra como acompanha suas emissões de CO₂.

E tem muito mais. Esta edição está repleta de notícias para deixar você, caro leitor, munido das mais importantes informações em pouco tempo. Aproveite a leitura!



Wanderley G. Gonçalves

PORTAL Logweb

www.logweb.com.br

A multimídia a serviço da logística



**Manter-se informado
através do LogWeb é
fácil, rápido e prático**

Se você acha que os assuntos mais interessantes da logística acabam na última página desta revista, engano seu.

No **Portal LogWeb** tem mais. Mais notícias, artigos, agenda dos eventos do setor em 2008 e muito mais.

Aproveite e cadastre-se para receber a nossa newsletter semanal.

Galpão para armazenagem

TOPICO

LOCAÇÃO E VENDA



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

(11) 4785-1200

armazem@topico.com.br | www.topico.com.br

revista
Logweb
6 anos
referência em logística

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

Redação, Publicidade, Circulação e Administração:
Rua dos Pinheiros, 240 - conj. 12 - 05422-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax: 11 3081.2772
Nextel: 11 7714.5379 ID: 15*7582

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

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

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

Assistentes de Redação
Carol Gonçalves
redacao@logweb.com.br

André Salvagno
redacao2@logweb.com.br

Projeto Gráfico e Diagramação
Fátima Rosa Pereira

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

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

Marketing
José Luiz Nammur
jlammur@logweb.com.br

Administração/Finanças
Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Representantes Comerciais:

Nivaldo Manzano
Cel.: (11) 9701.2077
nivaldo@logweb.com.br

Paulo César Caraca
Cel.: (11) 8193.4298
paulocesar@logweb.com.br

Os artigos assinados e os anúncios não expressam, necessariamente, a opinião da revista.



- Assistência Técnica
- Reformas
- Locação
- Venda de Peças
- Venda de Equipamentos

Serviço Autorizado Still do Brasil



- Porta Paletes
- Mezanino
- Estantes
- Drive-In
- Cantillever
- Divisórias

**Fones: (11) 6421-4545
(12) 3655-1513**
www.movelev.com.br

Cosméticos

Mappel muda processo logístico com nova fábrica



Novas instalações requereram investimentos de R\$ 10 milhões

Para ampliar a capacidade de produção e armazenamento de produtos cosméticos, a Mappel (Fone: 11 4055.4444) conta com uma nova fábrica de 4.300 m² e capacidade para 3 mil paletes, destinada à terceirização de embalagens para diversos segmentos, localizada em Diadema, região da Grande São Paulo.

O gerente industrial da unidade, Eugênio Romano, explica o que irá mudar no processo logístico da empresa: "anteriormente, recebíamos os produtos, geralmente, em contêineres de 1.000 kg. Eram no máximo sete contêineres por entrega, só que a produção consome em média 13 por dia. Somava-se a isso o custo de transporte, o aluguel dos contêineres e o tempo gasto para entrega, conferência, separação, etc. Com este novo processo, com apenas uma entrega de matéria-prima temos o suficiente para produzir aproximadamente 34 toneladas de produto que, depois de manipulado, abastece a produção quase que ininterruptamente".

A planta, que possui um controle de ar independente, oferece laboratório físico-químico, laboratório de pesquisa e desenvolvimento, assessoria em notificação e registro de produtos, fabricação de líquidos e sólidos e área destinada à fabricação de pós, e é um elo de ligação entre fornecedores de matérias-primas e clientes, para mostrar as novas tecnologias existentes no mercado.

Para comportar os serviços de envase de sachets, blisters e produtos farmacêuticos, alimentícios, domissanitários, cosméticos e veterinários, além de fabricação e envase de produtos cosméticos

e correlatos, a unidade recém-inaugurada possui cinco galpões interligados. O primeiro é destinado ao almoxarifado, o segundo é para a manipulação, outros dois são voltados para produção e envase e, no último, fica a expedição. "Tanto o almoxarifado, com 580 espaços, quanto a expedição, com 590, são dotados de estruturas metálicas do tipo porta-paletes. Contamos, ainda, com duas empilhadeiras elétricas", complementa Romano.

O gerente industrial revela, também, que um problema vem sendo enfrentado pela empresa na nova sede, mas já aponta a solução: "no almoxarifado e na expedição precisamos de mais espaço físico, no entanto, uma saída vem sendo estudada, que é um remanejamento das colunas da prateleira", explica.

Em contrapartida, ele destaca os cuidados adotados no armazenamento e transporte dos produtos: "os paletes são envolvidos em filme plástico, os frascos são acondicionados em caixas apropriadas, a temperatura e a umidade são monitoradas. Além disso, todos os paletes, depois de recebidos, ficam em uma área de quarentena, e após a liberação do controle de qualidade são colocados em área específica", diz o executivo, descrevendo o processo.

Segundo a Mappel, o investimento na nova estrutura foi de R\$ 10 milhões, com projeção de crescimento, para este ano, de 40%, ultrapassando a média dos últimos anos, que foi de 25%. "Com isso, visamos à diminuição do custo operacional, ao desenvolvimento de novos produtos e a um atendimento mais ágil aos clientes", finaliza o gerente industrial. ●

Notícias Rápidas

Emplaca tem novidades em equipamentos para imprimir e dispensar etiquetas em rolos

A Emplaca (Fone: 11 4788.7777) está lançando o rebobinador de etiquetas EMR150, que se adapta à grande maioria dos modelos de impressoras de etiquetas do mercado, auxiliando na atividade de rebobinar etiquetas impressas. Com isso, a impressora opera independente da presença do operador, gerando bobinas de etiquetas impressas para futuras aplicações. Pode ainda alimentar aplicadores manuais automáticos. Atua com velocidade autoajustável conforme demanda da impressora, largura variável e em 110 ou 220 V. Permite rebobinar diretamente no seu eixo ou receber um opcional para rolos de 3 polegadas. Outra novidade da empresa é o EMD150, um equipamento para auxiliar na dispensação de etiquetas autoadesivas, de até 140 mm de largura, em rolos. É recomendado para empresas que tenham processos de etiquetagem de produtos em linhas manuais e que necessitam rotular ou mesmo fazer adequação dos produtos ao código de defesa ao consumidor.

Panalpina Brasil lança combinação entre seguros e fretes para exportação e importação

A Panalpina Brasil (Fone: 11 2165.5700) acaba de lançar um serviço totalmente reformulado: a combinação entre seguros e fretes de exportação e importação. A novidade engloba as modalidades marítima, aérea e terrestre internacional. "A inovação possibilitou modernização da apólice, aumento dos limites de averbações e diminuição das taxas, de acordo com as necessidades de cada empresa atendida. Um grande diferencial é a possibilidade de confeccionar seguros sob medida para cada caso, o que traz mais comodidade e tranquilidade ao cliente, já que resolve os trâmites logísticos do início ao fim em um só lugar", destaca Luigi González de La Lastra, presidente da Panalpina Brasil.

Setor farmacêutico

Drogaria Onofre usa CD para faturar R\$ 1 bilhão

Chegar ao faturamento de R\$ 1 bilhão está entre as perspectivas da Drogaria Onofre (Fone: 11 3111.1611) para 2009. No ano passado, a empresa faturou R\$ 530 milhões e, neste ano, pretende atingir os R\$ 700 milhões, conforme conta Ana D'Arco, gerente de marketing da empresa.

Uma das estratégias para atingir esse aumento é a expansão do serviço de entrega em domicílio de medicamentos, o Onofre em Casa. Para tal, a empresa inaugurou na Lapa, em São Paulo, um Centro de Distribuição de 2,2 mil metros quadrados e capacidade para armazenar 1,5 milhão de itens, entre medicamentos e perfumaria.

Com ele, a rede obtém maior capacidade de armazenamento de produtos e estruturas mais modernas para abastecer as lojas e os canais de delivery. A Drogaria Onofre é considerada a maior empresa de entrega de medicamentos da América Latina, e o objetivo do novo CD é colocar a empresa entre as TOP 3 do mundo até 2009.

"A operação de delivery é a porta de entrada da empresa em outros estados e atualmente representa 25% do faturamento total", conta Ana.



A empresa é especializada na entrega de medicamentos

O novo CD teve todo o conceito de armazenamento e distribuição de produtos mudado. "A capacidade de distribuição aumentou para 500 mil/dia. Antes era de 100 mil. Anteriormente só fazíamos uma entrega por dia nas lojas. Hoje, fazemos duas e a meta é três. Estamos sempre abastecendo. As vans saem do centro para distribuir nas drogarias. O caminhão de grande porte é proibido em algumas regiões", detalha a gerente de marketing.

A nova estrutura também possui sistemas de reposição flow-rack e conferência eletrônica, o que facilita o endereçamento e o planejamento de produtos de acordo com o consumo diário. Diariamente, a rede recebe em média 10 mil ligações e entrega cerca de 8 mil produtos em São Paulo, no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte.

Com a nova base, o objetivo da rede também é expandir suas operações para outros estados brasileiros, por isso, este ano, a empresa continuará investindo na Onofre em Casa, em equipamentos para logística e distribuição. "Serão cerca de 2,5 milhões investidos, o equivalente ao que investimos em 2007", diz Ana, acrescentando que já foram abertos CDs regionais para atender às operações em Belo Horizonte, no Rio de Janeiro e em Poá, SP.

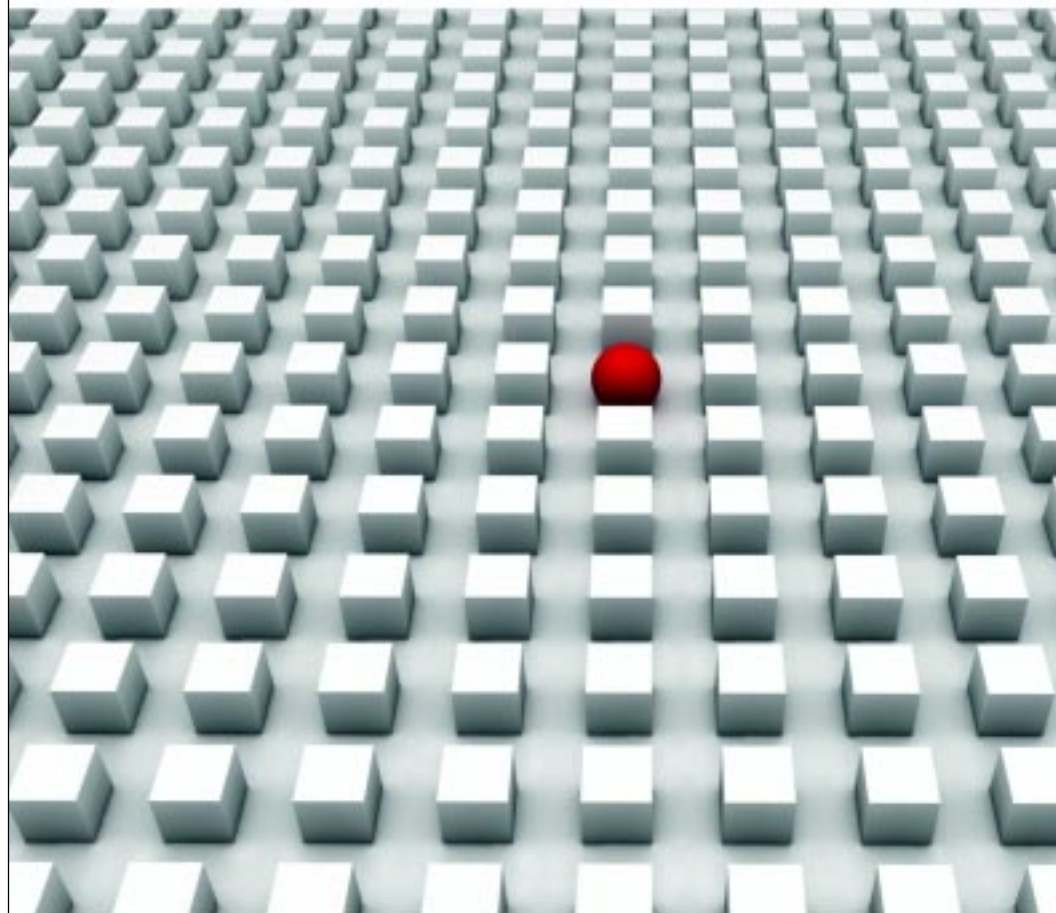
No Sul

Depois de São Paulo, Porto Alegre também recebeu uma MegaStore da Drogaria Onofre. Apostando em uma estratégia diferenciada de preços baixos e comodidade com as entregas em domicílio, a empresa conta com um Centro de Distribuição integrado, capaz de atender a todo o perímetro urbano da capital gaúcha.

"Nosso objetivo é abastecer toda a região metropolitana de Porto Alegre com entregas domiciliares. Esperamos que a nova operação represente, até o final de 2008, 10% do faturamento total da Onofre em Casa", declara o diretor comercial da Drogaria Onofre, Marcos Arede.

A base da operação e logística da tele-entrega é no prédio que tem a megastore, instalada na Avenida Carlos Gomes, e possui um mix de 25 mil itens, entre medicamentos, cosméticos e produtos de higiene pessoal. ●

**Em logística
cada caso é um caso.**
**Na Exata
cada caso é um CASE.**



É assim que crescemos mais de 30% ao ano. Na Exata cada cliente é um caso a parte e é analisado de acordo com necessidades e demandas específicas. Faça também da sua logística um case de sucesso, fale com quem sabe o que faz, a diferença é Exata.



Matriz: Rod. Anhanguera, km 17 s/n • 05112-000 • São Paulo • SP

Tel. 11 2133.8700 • 0800-72 39282 • 0800-72 EXATA

Filiais: Belém - PA • Boa Vista - RR • Brasília - DF • Campo Grande - MS
Cuiabá - MT • Goiânia - GO • Macapá - AP • Manaus - AM • Porto Alegre - RS
Porto Velho - RO • Rio Branco - AC • São Luiz - MA

exatalogistica@exatalogistica.com.br | www.exatalogistica.com.br

Grupo
Arex

Segurança

Maxtrack cria novo conceito para mercado de rastreamento

Contando com um modem desenvolvido em parceria com a fabricante de semicondutores NXP (Fone: 11 2165.1655) – empresa fundada pela Philips –, a Maxtrack (Fone: 31 3311.2900) está lançando uma solução considerada inédita no mercado de rastreamento automotivo: o MaxtrackFree, que pode ser usado em qualquer tipo de veículo, desde motos até caminhões.

O equipamento de 180 gramas, desenvolvido pela criadora de soluções para rastreamento de veículos e monitoramento de frotas, além de rastrear, executa funções de bloqueio, escuta e sistema de pânico. De acordo com a empresa, o uso desta tecnologia é muito simples e quase intuitivo. “Com este produto, quem faz o monitoramento é o próprio usuário, que pode verificar a localização de seu veículo através da Internet ou via celular, por meio de uma identificação”, comenta Etienne Guerra, diretor executivo da Maxtrack.

Para o executivo, o baixo consumo e o GPS de alta sensibilidade também são importantes características do produto, que transmite as posições do veículo sempre que ele estiver ligado. Os registros das últimas posições são armazenados no site em que o usuário faz o monitoramento. É neste site também que ele pode cadastrar os números de celulares que receberão mensagens em caso de disparo do alarme ou acionamento do botão de pânico em situações de urgência, nas quais, se necessário, é possível bloquear o veículo à distância.

A grande novidade fica por conta do usuário do MaxtrackFree não ter de pagar mensalidades. “Este é um negócio velho com uma roupa nova”, diz Guerra. Ele explica que o ‘negócio velho’ é por conta de já existirem equipamentos de rastreamento no mercado, e a ‘roupa nova’ justifica-se pelo fato de o próprio cliente fazer o monitoramento, sem ter que pagar taxas mensais para contar com o



Guerra:
“este é um
negócio velho
com uma
roupa nova”

equipamento, que oferece, ainda, 12 meses de garantia.

“O custo de lançamento para aquisição é de R\$ 599. Após isso, a estimativa do valor mensal com transmissão de dados – que é pago diretamente à empresa de telefonia celular, que pode ser a que o usuário quiser, já que o aparelho é desbloqueado para o uso de chips de dados de qualquer operadora – gira em torno de R\$ 15”, explica. Embora não haja vínculo com nenhuma empresa de monitoramento para recuperação do veículo, acionamento de órgãos competentes no caso de roubos, etc., Guerra afirma que, se quiser, o

usuário pode escolher uma prestadora de serviço de monitoramento.

“Esta tecnologia representa um conceito diferente, o qual, acredito, irá fortalecer o mercado de rastreamento”, opina, revelando que a empresa pretende, em um prazo de dois anos, dobrar o número de rastreadores instalados no Brasil, que hoje é de 900 mil.

A Maxtrack, que faturou R\$ 43 milhões em 2007, investiu R\$ 3,2 milhões no desenvolvimento deste produto e espera um retorno deste capital em dois anos e meio. De acordo com o diretor executivo, a empresa investe cerca de 12% do faturamento em tecnologia. “Um dos motivos de um preço acessível é porque a tecnologia embarcada é 100% nacional”, completa Guerra.

Ele conta que os objetivos da empresa para este ano são o lançamento da plataforma de monitoramento no varejo e a ampliação da base instalada na América Latina (fábricas em Ilhéus, BA, e Betim, MG) e Ásia (escritório na China). ●

Notícias Rápidas

Nova unidade da Standard Logística é habilitada para operar como Redex

A Standard Logística e Distribuição (Fone: 41 2118.2800), provedora de soluções logísticas intermodais frigorificadas presente nos três Estados do Sul e também no Sudeste do Brasil, acaba de ter seu mais novo armazém frigorificado e terminal Reefer de atendimento ao Porto de Santos, a unidade Cubatão, SP, habilitada para operar como Recinto Especial de Despacho Aduaneiro de Exportação – Redex. Além da Unidade Cubatão, já está em fase de implantação também o Redex das Unidades Itajaí, SC, e Cambé, PR. “Nosso Redex conta com uma área de 105.000 m² que pode proporcionar um crescimento de 200%, um incremento de 1.500 contêineres/mês já desembarcados para exportação. Atenderemos, principalmente, demandas vindas de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Grandes clientes frigorificados das áreas de carne, suco e leite, entre outras, utilizarão o Redex em Cubatão”, completa a diretora comercial da empresa, Linda Machado.

Jamef comemora 45 anos no mercado de transporte

Há 45 anos, nascia em Divinópolis, MG, a Jamef Encomendas Urgentes (Fone: 11 2121.6161), hoje uma conceituada empresa de transporte de cargas fracionadas do país. Para comemorar a data, os caminhões da frota estão sendo ‘envelopados’ com o selo comemorativo e imagens de pontos turísticos dos estados em que a Jamef mantém filiais e também de seus colaboradores. “Com isso, a empresa presta uma homenagem não só aos estados onde mantém filiais, mas também a quem faz, diariamente, a qualidade dos serviços da companhia”, diz Adriano Depentor, diretor-presidente da Jamef.

um grande estoque de idéias

Oferecemos as melhores soluções para seus projetos especiais.

- Caixas de Medição • Cantilever • Check-out
- Divisória • Drive-in Drive-thru • Estantes
- Estruturas Dinâmicas • Mezanino • Porta Pallet

Drive-in Dinâmico

Rack Empilhável

Porta Pallet Conjugado

Divisória / Cantilever

Estante

Flow Rack

AGRA

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

Agrale e International completam dez anos de parceria

A parceria entre a Agrale (Fone: 54 3238.8000) e a Navistar International, que representou o primeiro exemplo nacional de sistemista integral, comemorou dez anos. Em maio de 1998, a Agrale iniciou a montagem de caminhões médios e pesados da marca International no Brasil, segundo os padrões de qualidade e processo estabelecidos pela montadora norte-americana. Ao longo desta década foram montados mais de 12.500 produtos na unidade da Agrale em Caxias do Sul, RS. Em um relacionamento até então inédito no setor automotivo brasileiro, a Agrale passou a receber os componentes nacionais e importados e a realizar a montagem completa dos veículos. Hoje, a unidade da Agrale produz os caminhões International 9800 para exportação, nas versões 6x4 e 4x2. Os veículos são enviados montados ou semimontados para países da América Latina, para a África do Sul, Nova Zelândia e Rússia, entre outros.

Artok lança rack metálico com rodízios

A Artok (Fone: 11 6100.8022) apresenta uma nova solução para armazenagem e movimentação de peças nas linhas de produção: o rack metálico com rodízios e engate. O equipamento possui rodas e engate para transporte de peças em comboio que abastecem linhas de montagem em indústrias, podendo agilizar o processo em até 50%, segundo a empresa. "Além de ser móvel, o equipamento é dobrável e empilhável", explica o diretor comercial da Artok, Helio Osaka. Fabricado em aço carbono e com capacidade de carga de 400 kg, pode ter acabamento em zincagem eletrolítica ou pintura epóxi, além de possuir rodas de alumínio fundido e banda de poliuretano.

Embalagens

Orsa tem linha de embalagens em papelão

A Orsa Celulose, Papel e Embalagens (Fone: 11 4689.8700), empresa do Grupo Orsa que produz papéis para embalagens (kraftliner, white-top, testliner e fluting), chapas e embalagens de papelão ondulado, tem uma linha específica de produtos para o setor, como: slip sheet, paleta de papelão ondulado, container box, bag in box e outros.

José Roberto Annes Apollaro, analista de produto da empresa, conta que as embalagens de papelão ondulado produzidas pela Orsa são utilizadas para o transporte e acondicionamento de produtos alimentícios, fruticulturas, alimentos em pó, eletroeletrônicos, fumo in natura, óleos, químicos e calçados, entre outros. "Para atender todo o território nacional, hoje contamos com seis fábricas, localizadas nas cidades de Paulínia, SP, Suzano, SP, Nova Campina, SP, Franco da Rocha, SP, Manaus, AM, e Rio Verde, GO", informa.



Empresa também atua na gestão de estoque dos clientes

Para entregar as embalagens aos clientes, a Orsa utiliza o transporte de terceiros. "Todas as entregas são feitas diretamente aos clientes através de transportadoras devidamente qualificadas e treinadas pela empresa visando garantir a máxima eficiência no processo de entrega", garante Apollaro, ressaltando que os modais utilizados são o rodoviário e o marítimo, quando necessário.

O analista de produto revela, ainda, que a Orsa Embalagens atua, também, na gestão de estoque dos clientes, para evitar que o processo produtivo tenha algum dano por conta da embalagem. "Nesta área, nosso maior desafio é entender toda a cadeia logística dos clientes e minimizar as perdas e atrasos ao longo do processo", comenta. ●

Vinigalpão®

Galpão estruturado com cobertura e fechamento em lona de PVC.

Solução rápida e segura em armazenagem.

Produto consagrado ao longo de 30 anos de utilização.



Vão livre adequado a sua necessidade



PROJETOS ESPECIAIS
PERSONALIZADOS



Não requer pisos pavimentados
para montagem



Total aproveitamento do
espaço cúbico disponível



Adaptável às mais variadas
condições de layout

Araya do Brasil Industrial Ltda.
Tel.: (11) 2123-4200
www.araya.com.br/armazem_estruturado.asp
vinigalpao@araya.com.br



Motores

MWM avalia logística de seus fornecedores

A MWM International Motores (Fone: 11 3882.3200), que desenvolve motores a diesel para os segmentos veicular, agrícola, industrial e marítimo, está implementando para todos os seus fornecedores um sistema de avaliação para a indústria automotiva: o MMOG/LE – Materials Management Operations Guideline/Logistics Evaluation.

Com esta tecnologia, o objetivo da empresa é promover a busca de melhores práticas em logística, planejamento e operações, melhorando ainda mais o gerenciamento logístico e de materiais na cadeia de suprimentos das montadoras. Segundo a própria MWM, algumas delas já exigem o sistema.

Ainda de acordo com a empresa, o sistema pode ser utilizado por parceiros, tanto como uma forma de avaliação na cadeia de suprimentos quanto como uma ferramenta de



Objetivo é promover melhores práticas em logística, planejamento e operações

auditoria. Além disso, permite uma análise completa do desempenho e da capacidade das funções, comparando os resultados obtidos com as melhores práticas da indústria.

Carlos Panitz, gerente de

logística e planejamento da empresa, conta que como fornecedora do setor automotivo, a MWM também desenvolveu um projeto para certificar suas operações, de acordo com o sistema MMOG/LE.

Segundo ele, este trabalho resultou na obtenção do conceito A para suas operações de manufatura e de logística.

Por conta disso, ele informa que a partir deste ano, o sistema passa a ser um dos requisitos de avaliação para os fornecedores da MWM, substituindo um sistema próprio. “Por ser uma nova ferramenta, a empresa estima que diversos fornecedores devam elaborar planos de ação para alcançarem o conceito A”, especula.

Na logística, Panitz conta que a MWM tem mais de 15 parceiros nos mais diferentes escopos.

“Nesta área temos parceiros para cada tipo de operação: transporte internacional, consolidação, cross-docking, fretes expressos, aduana, armazenagem, distribuição de carga fracionada, etc.”, destaca. Ele diz que, hoje, o reconhecimento do MMOG/LE em logística possui um peso equivalente aos certificados ISO para a área de qualidade.

Para encerrar, o gerente de logística e planejamento revela que, mesmo com este sistema de avaliação, os desafios enfrentados pela empresa no momento atual estão relacionados ao crescimento acelerado dos volumes do mercado, que tem levado alguns elos da cadeia de suprimentos a operar no seu limite. ●

Logística

Tortuga in no camin



Para proporcionar lazer aos caminhoneiros que aguardam o fechamento da carga contratada, a Tortuga (Fone: 11 4718.8400) está inaugurando, em Mairinque, a 70 km de São Paulo, um Centro de Apoio. O local fica ao lado da fábrica de nutrição animal, de 370.000 m², que é responsável pelos produtos que são distribuídos para todo o Brasil e mais 17 países, na América Latina e na Europa.

Entendendo a importância dos motoristas que trabalham para a empresa, que são autônomos ou terceirizados, a Tortuga – que conta com um laboratório de saúde animal, em São Paulo, e mais uma unidade industrial em construção no Ceará – criou este Centro de Apoio ao Caminhoneiro, que deve beneficiar mais de 4.500 pessoas por mês.

O gerente de logística e administração industrial da empresa, Roberto César Moreira Barbosa, explica que esta infra-estrutura, que dispõe de vestiários, berçário equipado com banheiro infantil, copa equipada com fogões, salão de jogos, playground, churrasqueiras, sala de TV, lavanderia, equipes de segurança e limpeza, pode ser usada não só pelos caminhoneiros, mas também por seus familiares. “Para não descuidar da saúde, também foram construídos um consultório médico e outro odontológico, que em breve terão profissionais à disposição para consultas”, complementa.

“Acreditamos que o perfil do público que frequenta o Centro de Apoio vai mudar significativamente. O caminhoneiro vai se sentir estimulado a

STILL EMPILHADERAS

Empilhadeiras Elétricas de compactação < 5 toneladas

Transportadora Hidráulica Manual TX

Empilhadeiras GLP

Empilhadeiras Pallet Forklift

Empilhadeiras GLP Hidráulica

Empilhadeira EDV

Transportadora EDD

SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

Palete de Aço

Rack GP 10

Drive In

Bandeja para Congelamento

Rack Aluminado

Ponto Palletin

Block Pallet

AUTOMAÇÃO

Leitores de Códigos de Barras

Impressoras

Solução em Mobilidade

Ribbons, Etiquetas, Tags de Papel e Adesivos Especiais

PEÇAS

Elevador Sap Monitor

Revolucion Fan

LOCAÇÃO

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

www.marcamp.com.br - logistica@marcamp.com.br - Fone: (19) 3772-3333 - Fax: (19) 3772-3344

Investe caminhoneiro



Centro de Apoio deve beneficiar 4.500 pessoas por mês

trazer a família para conhecer o local onde ele descansa, enquanto espera pela próxima viagem” – analisa Barbosa, revelando que esta idéia faz parte da estratégia da empresa, que enxerga o caminhoneiro como um elemento fundamental na conclusão da venda e pós-venda. “O apoio foi criado com a finalidade de reconhecer a importância daquele que leva o produto até os clientes, zelando pela integridade da carga transportada e cumprindo os prazos programados”, afirma.

Ainda justificando o investimento nesta nova estrutura, o gerente de logística afirma que o Centro de Apoio ao Caminhoneiro torna-se um facilitador no relacionamento entre a equipe de contratantes e os caminhoneiros, proporcionando reciprocidade e respeito entre ambos. “O projeto tem por objetivo manter a eficiência do modelo logístico, que está 100% no segmento rodoviário. O retorno para a Tortuga é a garantia da entrega com qualidade e, conseqüentemente, a satisfação do cliente”, finaliza. ●

Brasil

Intermec inicia produção de computador móvel

Devido ao sucesso das importações do CN3, um computador móvel para coleta e transmissão de dados, a Intermec (Fone: 11 5502.6770) está expandindo sua linha de montagem no Vale da Eletrônica, em Itajubá, MG, e iniciando a produção do CN3 no Brasil. Com isso, a empresa espera diminuir o tempo de implantação de projetos e reduzir custos.

Segundo Ana Luiza Oliveira, gerente sênior de vendas e marketing da Intermec no Brasil, um dos objetivos da expansão é divulgar as novas tecnologias e ampliar a presença nos setores de varejo e transporte, que devem investir no aumento do nível de automação de transmissão de dados para acompanhar o aquecimento do mercado. “Além disso, a planta brasileira já exporta para a Argentina, e pretende se tornar um centro de exportação para os países da América Latina”, revela, sem deixar de citar que uma



Ana Luiza: aparelho permite novos níveis de eficiência para a cadeia de suprimentos

das metas é fazer com que o CN3 se torne o carro-chefe da empresa no país.

Este novo sistema desenvolvido pela Intermec oferece quatro tipos de tecnologias integradas em transmissão de dados – Wi-Fi,

Bluetooth, GPRS e GPS – e estabelece um padrão internacional de registro e leitura das etiquetas, já que as informações podem ser lidas em qualquer país onde o sistema é adotado. De acordo com Ana Luiza, ele é destinado a aplicações que demandem mobilidade, conectividade e rastreabilidade, com funções integradas de telefone e navegador GPS, além de fornecer o acesso às informações no ponto de trabalho, permitindo às empresas disporem dos recursos necessários na localização exata, facilitando a comunicação com os trabalhadores em campo.

“O aparelho é pequeno e de forma fina, porém robusto. Ele conta com cinco características ligadas à resistência, todas certificadas por laboratórios internacionais. E oferece às empresas a oportunidade de entrarem em novas áreas dos seus ramos de atividade e conseguirem um maior retorno sobre os seus



CN3 é destinado a aplicações que demandem mobilidade

investimentos em mobilidade”, descreve a gerente, sugerindo a ampliação dos serviços dos usuários do sistema.

O CN3, que permite o acompanhamento de mercadorias durante todo o processo de distribuição, pode ser utilizado por qualquer empresa que demande uso de mobilidade e captura de dados como leitura de código de barras, RFID, fotos em campo ou mesmo digitação de dados no campo. “Ele possibilita novos níveis de eficiência para a cadeia de suprimentos, ajudando a aumentar a visibilidade do inventário, reduzindo os custos operacionais e a falta de produtos no estoque”, completa Ana Luiza. ●

Contrate transportes com segurança e economia.



GKOfrete

O sistema líder para quem contrata fretes

Facilidade no cálculo do frete para conferências e simulações
Acompanhamento de entregas e ocorrências
Avaliação da qualidade nos serviços de transporte de terceiros
Compatível com a maioria dos gerenciadores de banco de dados
Integração com sistemas corporativos e com transportadoras
Uso de recursos de correio eletrônico e WEB
Geração de dados contábeis e fiscais dos fretes
Relatórios e gráficos para as áreas operacionais e gerenciais

“O ganho com o uso do GKO FRETE não se limita à redução de custos, mas se estende também ao controle e à capacidade de planejamento dos transportes.”

Luciene Araújo
Analista de Logística de BIC

GKO FRETE: sua empresa em ótimas companhias.



Agende já uma demonstração sem compromisso!

(21) 2533 3583 info@gko.com.br www.gko.com.br

Via Net Express

aumenta oferta para atendimento ao cliente

DHL Exel Supply Chain

A **Via Net Express** acaba de incrementar sua oferta para realizar o transporte aéreo de eletrônicos para a **DHL Exel Supply Chain**, ligando Manaus, AM, a São Paulo, SP. Com isso, amplia seu atendimento a esta empresa, para a qual já realizava o transporte de cargas no segmento farmacêutico.

Sobre quais os critérios considerados na escolha do transportador de eletrônicos, Adriana Garcia, gerente comercial da Via Net Express, entende que quando o cliente escolhe um transportador, procura basicamente por qualidade, seja ela na eficiência da prestação dos serviços através do atendimento da coleta, na transferência ou na pronta-entrega da carga. "E também pelo serviço prestado no pós-venda, que é todo o apoio e interação existente entre cliente e transportador, estando o transportador sempre pronto a atender a qualquer necessidade, com informações em tempo hábil e precisas. O transportador passa a ser parte integrante do cliente, uma extensão do mesmo", salienta.

De acordo com Adriana, a escolha pela Via Net se deu por ser uma empresa jovem, dinâmica, com visão e foco no cliente e, acima de tudo, por apresentar um trabalho de qualidade dentro dos padrões exigidos. "É uma empresa que busca



Adriana exhibe o prêmio recebido pela empresa da DHL

constantemente a modernização e está sempre aberta a novas soluções, que visem, principalmente, a melhoria dos processos", acrescenta.

Na negociação com a DHL Exel, a Via Net Express ofereceu a imagem de uma empresa que antecipa as necessidades de seus clientes e propõe soluções práticas e com muita agilidade. Como também a imagem de um parceiro leal, que sempre estará buscando alternativas econômicas para o atendimento.

Falando sobre os segmentos eletrônico e farmacêutico, Adriana conta que no primeiro há necessidades específicas de atendimento de alta capilaridade, com controle altamente técnico de gerenciamento de risco e acompanhamento on-line das entregas.

Já no farmacêutico existe toda uma postura diferenciada, desde o treinamento de pessoal, área de depósito preparada de forma a atender à legislação específica, veículos com revestimento isotérmico e, em alguns casos, veículos com refrigeração, e profissional da área de farmácia em tempo integral dando as orientações necessárias à manutenção dos procedimentos de qualidade. Também é diferenciado pelas exigências de atendimento em prazos de entrega muito rápidos, uma vez que envolve vidas humanas.



Via Net Serviços

Percebendo a necessidade do mercado, a Via Net resolveu padronizar em todo o território nacional o serviço de logística reversa. Implementando um atendimento diferenciado com agilidade, informação e rastreabilidade, e para garantir um alto nível de informações, adquiriu um software de gestão específico para esta atuação, que possibilita atender em suas lojas de forma on-line todo e qualquer tipo de serviços neste segmento.

Efetivou, ainda, a contratação de mais de 250 profissionais devidamente treinados e focados neste tipo de prestação de serviço, colocando à disposição do mercado a mais alta tecnologia com elevada performance.

Para esta demanda, o grupo criou a Via Net Serviços (CSC) Centro de Serviço ao Cliente, com a finalidade específica de atender produtos em garantia, e-commerce e também a logística reversa de laboratórios e de outros segmentos.

Para atender a nova legislação vigente, que restringe a entrada de caminhões no centro expandido de São Paulo e com isto não prejudicar as operações e atendimento aos clientes, foi feito um investimento na aquisição de veículos específicos.

Além disso, a empresa também tem estabelecido um programa de renovação e aumento de frota, que a capacita a qualquer momento ao atendimento de aumento da demanda, contando atualmente com 148 veículos.

"Considerando as dimensões do Brasil e que somos uma empresa que atua em todos os estados da federação, temos, sim, uma frota de apoio terceirizada, porém esta frota também passa por pré-qualificação, a fim de atender a todas as exigências de qualidade", ressalta o diretor-presidente da empresa, Antônio Carlos.

A Via Net Serviços possui 56 lojas em todas as capitais e cidades com maior ocupação populacional, onde existe uma geração de demanda. Assim sendo, a empresa investiu em 17 lojas somente dentro do Estado de São Paulo, em cidades estratégicas como Ribeirão Preto, São José do Rio Preto, Sorocaba, São José dos Campos, Santos e Campinas e utilizando a mesma estratégia para os estados do Rio de Janeiro, Paraná, Minas Gerais e, também, em várias cidades das Regiões Norte e Nordeste, todas dotadas de estrutura e atendendo dentro do mesmo conceito. "O projeto se amplia em 2009 para uma rede de aproximadamente 150 lojas e, se houver demanda para 250 em 2010", afirma Antônio Carlos.



Em Brasília

A Via Net também acaba de abrir uma filial em Brasília. "Devido a uma operadora de grande representatividade ter optado em levar seu centro de distribuição para o Distrito Federal, especificamente para a cidade de Brasília, acreditamos que a demanda para aquela localidade iria crescer muito", explica Adriana. Esta operadora compra de todos os fabricantes na linha de celulares, com valor agregado altíssimo. A operação da transportadora de carga aérea, somada à oferta diária das companhias aéreas para esta região, fez com que a Via Net acreditasse no projeto.

A empresa também investiu em um terminal de carga extremamente seguro com vigilância 24 horas, acesso restrito e com profissionais e equipamentos próprios.

O que a Via Net Serviços oferece:

- Troca de equipamento simultaneamente;
- B2C - Business-to-Consumer ou comércio eletrônico de empresas para o consumidor;
- Recall;
- Captação de produtos com defeito para concerto ou manufaturados na fábrica;
- Atendimento através de agendamento fora do horário comercial para consumidores com horário restrito; e
- Serviço de embalagem, entre outros.

Fone: 11 2643.2800

Evento

SIL 2008: Feira na Espanha apresenta novidades em RFID

Considerado o ponto de encontro de toda a atividade logística do sul da Europa, leito do Mediterrâneo e em especial dos países do Magreb, Iberoamérica e sudeste asiático, o SIL – Salão Internacional da Logística e da Manutenção teve sua 10ª edição realizada no período de 2 a 6 de junho último em Barcelona, Espanha.

Neste ano, a área de exposição da feira apresentou um fluxo logístico completo, que iniciou em um processo de fim de produção e finalizou no consumo final em uma loja. Foi demonstrado como a informação e o controle fluem pela cadeia de abastecimento, e tanto a operação como o controle se basearam no emprego da tecnologia RFID e no picking por voz.

Em depoimento exclusivo para a revista LogWeb, um dos visitantes do evento, Afrânio Kieling, diretor da K&D Tecnologia (Fone: 51 3366.0947), conta que todo o



Simpósio Internacional SIL teve seção especial dedicada ao Brasil

controle de acesso à feira foi realizado por etiquetas inteligentes RFID, eliminando o código de barras e catracas, agilizando a entrada dos visitantes, pois era

possível passar mais de uma pessoa por vez pelo portal.

Na ocasião, ele pôde conferir as novidades desta tecnologia, por exemplo no varejo. “Em uma

indústria de varejo não existe mais a necessidade de fazer a contagem dos produtos que estão dentro de caixas, cada peça possui uma etiqueta inteligente RFID, e a caixa contendo diversos itens passa por um túnel com antenas que faz a leitura de todos os itens acondicionados. Para isto é necessário que os diversos fornecedores já enviem os produtos etiquetados”, conta Kieling.

Mais uma solução para o varejo, especialmente para lojas de confecção, é o provador com um espelho que possui um leitor RFID embutido: o Magic Mirror. Esta aplicação permite que o cliente interaja com o espelho, onde há sugestões de combinações de roupas e consultas a tamanhos de peças.

O diretor da K&D também salienta o tag ativo via wi-fi, nova solução de localização que utiliza tags ativos e estrutura de redes sem fios. “Desta forma, as empresas



O RFID-Mouse foi uma das novidades



Túnel com antenas faz a leitura dos produtos nas caixas

podem aproveitar a estrutura de redes sem fio já instaladas para aplicações de localização, bastando apenas adquirir os tags ativos”.

Já como solução para fim do inventário, Kieling observa que através de prateleiras inteligentes equipadas com leitores RFID os produtos são inventariados (monitorados) em tempo real, eliminando custosos processos de inventários diários.

Leitor com antenas integradas e RFID-Mouse são outras novidades que o diretor da K&D destaca na SIL 2008. O leitor com antenas integradas elimina problemas com passagem de fios de conexão entre a antena e o leitor RFID, ideal para montagem de portais. Por sua vez, o RFID-Mouse é um leitor RFID portátil semelhante a um mouse normal que trabalha nas frequências HF e UHF e é adequado para pequenos inventários e controle de acessos de usuários a computadores e terminais de entrada de dados.

A SIL 2008 contou com a presença de Ministro-Chefe da Secretaria Especial de Portos do Brasil, Pedro Brito, que foi um dos relatores do Simpósio Internacional SIL durante a seção especial deste ano dedicada ao país.

Na ocasião, o Porto de Santos ganhou o prêmio de melhor empresa de logística internacional. ●

Retrak® eficiência a baixo custo!

A Retrak Rental disponibiliza ao mercado mais de 1.000 equipamentos entre empilhadeiras, paleteiras e plataformas de trabalho aéreo.

Entre em contato e conheça os nossos produtos!









• (11) 6431-6464 • www.retrak.com.br

Caminhões

Iveco inaugura Centro de Desenvolvimento e lança Daily 70C16

Para criar novos caminhões destinados ao mercado da América Latina, a Iveco (Fone: 0800 7048326) acaba de inaugurar o Centro de Desenvolvimento de Produto no Complexo Industrial Integrado de Sete Lagoas, MG, que conta com escritórios e uma oficina de montagem e testes, distribuídos em uma área de 4.000 m².

A montadora informa que, entre 2008 e 2010, investirá 52% mais que o previsto na América Latina, totalizando mais de meio bilhão de reais. De acordo com a empresa, a capacidade produtiva da região irá praticamente dobrar com o novo Centro, que recebeu um investimento de R\$ 30 milhões.

Segundo Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin América, este será o sétimo Centro de Desenvolvimento da empresa no mundo, e o primeiro fora da Europa. "Há dois anos decidimos adotar uma nova estratégia de crescimento para a América Latina, especialmente para o Brasil", diz, revelando que desde um encontro com o governador de Minas Gerais, Aécio Neves – que esteve presente na inauguração –, foi definido o apoio aos investimentos em infra-estrutura no estado mineiro.

Para Renato Mastrobuono, diretor de Desenvolvimento de Produto e idealizador do



Novo caminhão vai "brigar" na faixa de 7 toneladas

projeto, o novo Centro, que demorou oito meses para ser erguido, é a peça fundamental para o plano de crescimento da Iveco. "Nesses dois anos, promovemos mudanças administrativas, lançamos produtos, renovamos e ampliamos nossa rede de revendedores. Os números indicam que essa foi uma decisão correta, já que as vendas na América Latina alcançaram 17.500 unidades em 2007, um aumento de 45% em relação ao ano anterior", comenta Paolo Monferino, presidente mundial da Iveco.

Com cerca de 100 engenheiros e aproximadamente 200 técnicos, mecânicos, motoristas, eletricitas e ferramenteiros, o Centro irá



Aécio Neves também prestigiou o evento

contar com alta tecnologia para o desenvolvimento de projetos, criação de protótipos e realização de testes. Além disso, uma pista de provas de 2.500 metros de extensão deverá ser inaugurada até o começo do ano que vem.

Há diversos setores dentro do CD: o de Engenharia Avançada é o que elabora conceitos para novos produtos, definindo o seu conteúdo técnico de acordo com o segmento de mercado que ele irá atender. Já a Elétrica e Eletrônica adapta funções disponíveis da matriz tecnológica da empresa na Europa à realidade e utilização local, levando em conta fatores como condições climáticas e durabilidade de componentes.

A área de Chassis desenvolve a base estrutural do veículo, o chassi, suspensões, sistema de combustíveis, freios, rodas e pneus. Enquanto isso, a Carroçaria

desenvolve projetos de carrocerias, desde o estilo externo até o acabamento interno dos veículos, tomando cuidado com questões de ergonomia e conforto. A Powertrain, por sua vez, cuida das necessidades em termos de potência, torque e desempenho dinâmico do veículo. Além disso, visa à otimização do consumo de combustível e é responsável pelos estudos de combustíveis alternativos.

Por fim, o setor de Teste e Protótipo – a última etapa do processo técnico no Centro de Desenvolvimento. Nele, o projeto é construído e certificado através da validação e aprovação de novos protótipos. É de responsabilidade desta área todos os testes, manutenção e avaliação de protótipos e veículos pré-série, observando características de desempenho, ruído, durabilidade, emissões, conforto e consumo de combustível.

Lançamento

Após 225.000 quilômetros de testes, 10 protótipos construídos e nove meses dedicados a este produto, a Iveco está apresentando um novo caminhão leve: o Daily 70C16 Chassi Cabine, que chega para brigar no mercado brasileiro na faixa de 7 toneladas de peso bruto.

De acordo com a Iveco, esta versão desenvolvida exclusivamente no Brasil "atende às necessidades da logística urbana e interurbana, especialmente nas grandes metrópoles, na coleta e distribuição de mercadorias, entregas rápidas de cargas de baixa densidade com alto volume ou de cargas de alto peso específico e similares".

Segundo a projeção do diretor comercial da empresa no Brasil, Alcides Cavalcanti, com o lançamento do Daily 70C16 Chassi Cabine, a meta da Iveco é vender 1.600 unidades do novo modelo até dezembro e chegar a 12% de participação neste segmento. ●



Da esquerda para a direita: Angel Fiorito, diretor industrial Fábrica Iveco; Mazzu; Monferino; Mastrobuono; e Marco Piquini, diretor de comunicação da Iveco

cansado dos quebra galhos?

SOLUÇÕES DE IDENTIFICAÇÃO DE DEPÓSITOS E CÓDIGO DE BARRAS

- PLACAS PARA ESTRUTURA PORTA PALETES
- PLACAS PARA LEITURA A LONGA DISTÂNCIA
- IDENTIFICAÇÃO EM PISO (HOLDER)
- SERVIÇO DE PINTURA E FAIXA DE DEMARCAÇÃO

etiquetas adesivas

solução completa em etiquetas para identificação de materiais

- ribbons para transferência térmica
- etiquetas para código de barras
- etiquetas pré-impresas
- etiquetas personalizadas

rebobinador de etiquetas

dispensador de etiquetas

agilidade, simplicidade, praticidade, produtividade e organização.

EMplaca www.emplaca.com.br
Tel: 55 11 4788-7777
Fax: 55 11 4788-7778

Eventos

Transporte e logística são focos da 10ª Transpo-Sul

Montadoras de caminhões e grandes fornecedores nacionais no ramo de implementos rodoviários, fabricantes de pneus e distribuidores de combustíveis, entre outros, estarão presentes no evento.

A 10ª Transpo-Sul – Feira e Congresso de Logística, maior evento direcionado aos mercados de transporte e logística do sul do país, acontecerá de 8 a 11 de julho no Centro de Eventos Fiergs, em Porto Alegre, RS. É promovido pelo Setcergs – Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas e Logística no Estado do Rio Grande do Sul em parceria com a Fetransul – Federação das Empresas de Transporte de Carga no Estado do Rio Grande do Sul.

Farão parte do evento marcas de caminhões e grandes fornecedores nacionais no ramo de implementos rodoviários, fabricantes de pneus e distribuidores de combustíveis, entre outros. Também serão exibidas tecnologias de comunicação veicular, monitoramento de caminhões por satélites e softwares de gestão de transporte, além de operadoras de seguros, serviços de segurança do transporte e de instituições financeiras.

A Transpo-Sul também oferecerá uma programação de palestras com visão multissetorial, abrangendo temas estratégicos para os segmentos de transporte de cargas, passageiros, autônomos e logística.

Acompanhe, a seguir, algumas das expositoras e seus principais produtos e serviços que serão apresentados no evento.

Autotrac – Focada no desenvolvimento, comercialização e implantação de tecnologias e serviços aplicados à logística e segurança em transportes, a Autotrac (Fone: 61 3307.7000) estará presente na 10ª edição da Transpo-Sul apresentando seus produtos para otimização de operações logísticas e aumento de segurança do transporte. São eles o Autotrac Satélite, voltado para frotas com atuação em rotas de longas e médias distâncias; o Autotrac Caminhoneiro/Frotista, voltado para os caminhoneiros autônomos e pequenos frotistas; o Autotrac Celular, voltado para frotas urbanas (coleta-entrega, distribuição, etc.); e o Autotrac Auto, voltado para gestão do casco do veículo (localizador/bloqueador). De acordo com o diretor comercial da empresa, Rodrigo Costa, esses sistemas otimizam os resultados logísticos, pois permitem, por exemplo, monitorar cada etapa do ciclo operacional, como carregamento do veículo, início da viagem, paradas de descarregamento e chegada ao destino final, e gerar relatórios sobre o desempenho da frota. “Todos os produtos Autotrac são baseados em equipamentos embarcados (hardware) especialmente desenvolvidos para o transporte e são gerenciados pelo software SuperVisor, desenvolvido pela empresa, e nos serviços de comunicação móvel de dados proporcionados pela tecnologia satelital ou celular”, completa Costa.



Centronor – O Centronor – Centro de Treinamento da Região Nordeste do Rio Grande do Sul (Fone: 54 3231.6674) é voltado à instrução, ao treinamento, à reciclagem e ao aperfeiçoamento dos motoristas e profissionais da área de transporte de cargas que tenham interesse em aprimorar seus conhecimentos, buscando uma melhor qualificação, tanto pessoal quanto para a empresa onde atuam. Foi com o objetivo de reverter o grave problema da falta de qualificação dos atuais motoristas que três empresas – Transportes Cavalinho, Rodoviário Schio e Transportes Bertolini – se uniram através de seus diretores, Paulo Ricardo Ossani, Francisco Joaquim Schio e Irani Bertolini, respectivamente. Eles concluíram ser de fundamental importância o treinamento e aperfeiçoamento contínuo de seus colaboradores, visando ao trinômio qualidade, confiabilidade e redução de custos operacionais. Com isso, o Centronor já treinou mais de 3.700 motoristas, entre treinamento rodoviário e distribuição urbana.

Grupo Apisul – Nessa edição do evento, o Grupo Apisul (Fone: 51 2121.9000), que está há 23 anos no mercado de gerenciamento de riscos, inteligência logística e seguros, oferecerá uma programação diversificada aos visitantes, que poderão conferir o lançamento de ferramentas de gerenciamento de riscos e a apresentação do portfólio de produtos que integram as soluções para cadeia logística. Também serão apresentados cases de sucesso e novas tendências na área de logística e Supply Chain.

CGI Informática – Nesta edição da Transpo-Sul, a CGI Informática – Consultoria Gaúcha de Informática (Fone: 54 3342.3422) apresentará o ERP de gestão completa para logística de transportes, que compreende trânsito, fretes, revisão, pneus, frotas, e-frotas e internacional, além de financeiro, estoque, faturamento, oficina, contábil, patrimonial e fiscal, CRM e BI, bem como completa gestão de pessoal. O produto compreende todos os níveis operacionais, táticos e estratégicos da empresa, e atende às corporações que precisam de competitividade com informatização e automatização de todos os processos, garante o gerente comercial, Moacir Luiz Grando.

A BASE FORT DA SUA LOGÍSTICA.

Consciência Ecológica e Crescimento Sustentável.





FORT PALETES

A BASE FORT DA DISTRIBUIÇÃO

VENDA - LOCAÇÃO - REFORMA DE PALETES

Rua Maria Rita Ramos, 120 | Itararé | SP | 15 3532 4754
vendas@fortpaletes.com.br | www.fortpaletes.com.br

DBTRANS – Atuante na área de Vale-Pedágio, operadora do Auto Expresso e provedora de soluções logísticas customizadas, a DBTRANS (Fone: 0800 8802000) fará durante a 10ª Transpo-Sul o pré-lançamento do Chip Caminhoneiro Auto Expresso. O produto foi desenvolvido através de convênio com a Federação dos Caminhoneiros Autônomos dos Estados do RS e SC – FECAM. Além disso, a empresa também vai mostrar as diversas soluções agregadas ao sistema de Vale-Pedágio utilizado por embarcadores e transportadores de cargas e aceito em todas as praças de pedágio do país. Apresentará, ainda, as novidades do Auto Expresso, considerado o mais moderno meio de pagamento automático de pedágios e estacionamentos do Brasil.



Hoff – A Hoff (Fone: 51 3562.9600) é uma empresa de recapagem de pneus e venda de pneus novos, focada no mercado transportador. Possui quatro unidades de recapagem com o sistema Bandag a frio, situadas no Rio Grande do Sul, em São Sebastião do Caí, Ijuí, Uruguaiana e em breve em Pelotas, sendo que a unidade do Caí é a maior unidade de recapagem Bandag da América Latina, com capacidade instalada para recapar 10.000 pneus/mês.

Em pneus novos, a Hoff é distribuidora exclusiva para o estado da marca Kumho Tires. “A garantia de distribuição e assistência adequadas se dá mediante uma estrutura de venda e atendimento que ocupa mais de 100 profissionais qualificados, 70 revendedores de pneus para automóveis em todo o estado e um apoio logístico de frota com mais de 60 veículos, entre furgões e caminhões, para o serviço de apanha e entrega de pneus”, explica Loivo Hoff, diretor da empresa. Ela também conta com oito unidades Hoff Truck Center, shoppings do caminhão com completa estrutura de atendimento, localizados em importantes centros de circulação, como Porto Alegre, Portão, Canoas, Caxias do Sul, Santa Maria, Passo Fundo, Ijuí e Uruguaiana.



Liderança mundial em baterias tracionárias



Aplicações:

- * Empilhadeiras, Paleteiras e Rebocadores.
- * Veículos elétricos em geral.
- * Equipamentos de movimentação em aeroportos.

- * Fabricação própria.
- * Certificação ISO 9000.
- * Baterias com maior tempo de duração.
- * Manutenção corretiva, preventiva e assistência técnica.

ENERSYSTEM DO BRASIL LTDA.
 Rua da Lagoa, 175 Cumbica - CEP: 07232-152 Guarulhos-SP
 Tel.: (11) 6412-7522 Fax: (11) 6481-4019
 E-mail: vendas.tracao@br.enersystem.com

www.enersystem.com

Fabricação própria



Distribuidor exclusivo








>JÁ MARCAMOS SEU ENCONTRO >COM OS MAIORES PROVEDORES >DE SOLUÇÕES LOGÍSTICAS DO PAÍS.



11 a 13
de agosto de 2008

InterContinental
Rio de Janeiro - RJ



XIV FÓRUM INTERNACIONAL DE LOGÍSTICA

IX FEIRA DE PRODUTOS, SERVIÇOS E SOLUÇÕES PARA LOGÍSTICA

Participe da Expo Logística – IX Feira de Produtos, Serviços e Soluções para Logística e do XIV Fórum Internacional de Logística e aproxime-se dos principais profissionais do setor e das melhores soluções para a gestão de suas cadeias de suprimentos.

>rede de RELACIONAMENTOS,

>troca de CONHECIMENTOS e

>fluxo de NEGÓCIOS.

>PATROCÍNIO



>APOIO




>COMITÊ TÉCNICO

Paulo Fernando Fleury
Professor Titular, Coppead/UFRJ
Cesar Lavalie
Pesquisador, Coppead/UFRJ
Kleber Figueiredo
Professor, Coppead/UFRJ
Peter Wanke
Professor, Coppead/UFRJ

>PROMOÇÃO E ORGANIZAÇÃO



>INFORMAÇÕES E VENDAS

(21) 3521-1500
(11) 3044-4410
expologistica@fagga.com.br
www.expologistica.com.br

Ipelog – O Ipelog – Instituto de Pesquisa e Ensino em Logística (Fone: 51 3379.0247) é uma entidade que tem como objetivo alavancar o posicionamento competitivo em empresas do setor industrial, comercial, agronegócios e de serviços de transporte e logística, tanto isoladas quanto em cadeias produtivas, entidades privadas e entidades públicas através da implementação da inteligência logística socialmente sustentável. O Instituto oferece cursos de pós-graduação nas áreas de transporte e logística; cursos de extensão em logística empresarial, supply chain management e transporte de cargas; consultoria em logística empresarial, supply chain management e transporte de cargas; e pacote computacional: Simulador Tarifário (destinado especialmente a empresas de transporte rodoviário de cargas, operadoras de transporte multimodal, operadores logísticos e 4PL). O Simulador Tarifário simula tarifas, compara fretes de concorrentes, fornece cotações de qualquer tipo de carga e operação, emite tabelas de fretes com base no banco de dados do cliente ou investigação do vendedor realizada junto ao cliente. Fornece gap's entre a tarifa praticada e o que deveria ser praticado, além de relatórios de todos os colaboradores que informam tarifa aos clientes, proporcionando controle e qualificação da receita das empresas.

Lockdiesel – Lockdiesel (Fone: 41 2102.2336) é um sistema projetado especialmente para o transporte rodoviário, a fim de evitar a retirada não-autorizada de combustível. “Consiste em um bocal instalado no tanque de combustível, fixado e lacrado com sistema exclusivo, bem como uma tampa de proteção de alta resistência que, quando instalada na parte superior do tanque, bloqueia o acesso ao pescador, retorno e respiro”, explica Getulio Coelho, da área comercial. Outros dispositivos de proteção podem ser disponibilizados e desenvolvidos de acordo com a necessidade de cada transportador, inclusive sensores especiais para rastreamento.



Sascar – Atuante no segmento de segurança veicular com tecnologia celular, a Sascar Tecnologia e Segurança (Fone: 11 2174.1500) exibirá na 10ª Transpo-Sul o Sascar AVD, acessório dos produtos Sascarga Full e Sascarga Full Sat. O AVD é um sistema multimídia de gerenciamento operacional e logístico de cargas e frotas que integra áudio, vídeo e dados, em alta velocidade, para ampliar a segurança do motorista e do frotista. Também serão apresentados os próprios Sascarga Full e Sascarga Full Sat, produtos de gerenciamento de frota com tecnologia embarcada que combina comunicação através de rede celular digital GSM/GPRS e satélite INMARSAT D+, garantindo 100% de cobertura nacional e na América Latina. Permite a gestão de segurança, logística e telemetria através do software SasGER, visando alta performance, propiciando mais produtividade com maior rentabilidade na operação. Outros produtos são o Sascarreta, conjunto que permite o rastreamento de veículos não-tracionados (carretas); Sascar Móvel, sistema de rastreamento que permite mobilidade entre veículos; e Affere, equipamento voltado à avaliação da forma como o motorista se comporta ao volante, com informações relativas ao tempo de uso do veículo, horários de utilização e atitudes ao volante. Poder ser aplicado para diferentes públicos, como seguradoras, transportadoras, frotistas e locadoras.

SEST/SENAT – Também presentes na 10ª Transpo-Sul, o SEST – Serviço Social do Transporte e o SENAT – Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Fone: 51 3374.8080) têm como missão desenvolver e disseminar a cultura do transporte, promovendo a melhoria da qualidade de vida e do desempenho profissional do trabalhador e a formação e qualificação de novos profissionais. O objetivo principal da instituição é a busca permanente da melhoria dos padrões de vida do trabalhador em transporte, motoristas e do transportador autônomo, inclusive de seus dependentes, identificando as necessidades básicas e concentrando esforços para atender a um maior número de trabalhadores. O SEST abrange os aspectos sociais voltados à assistência médica, odontológica, cultural e de lazer; e o SENAT, o aprimoramento profissional, através da qualificação, reciclagem e aperfeiçoamento dos profissionais. O SEST/SENAT contam hoje com mais de 150 unidades em diversos estados brasileiros, sendo 11 no Rio Grande do Sul. São mais de 200 cursos oferecidos na modalidade presencial ou in company. Entre os cursos regulamentados pelo Contran está o de capacitação de condutores de veículos rodoviários transportadores de produtos perigosos.



Kieling & Ditttrich – A K&D Tecnologia (Fone: 51 3366.0947) atua no desenvolvimento de estratégias de implantação, análise de viabilidade, projeto tecnológico e desenho de processos, bem como na elaboração e implementação de sistemas RFID. É atuante nos mais variados setores da indústria, comércio e serviço.



Omnilink – São dois os lançamentos que a Omnilink (Fone: 11 4196.1100) apresentará nesta edição da Transpo-Sul. Um é o rastreador RI 0454 Mini Max, que funciona como um segundo equipamento em veículos de carga, ou seja, é utilizado quando o equipamento principal for descoberto durante uma ocorrência. Devido ao custo mais acessível, também é indicado para uso em aplicações onde não são necessárias muitas funções avançadas de gerenciamento de risco. O produto foi desenvolvido com base no conceito de redundância. De acordo com a empresa, seu diferencial é ser um rastreador básico, que atende à demanda de rastreamento de “casco” de caminhão e de automóveis e não onera o investimento. Já o Control.Net é um sistema que se baseia no conceito de telemetria. Ele opera interligado ao rastreador embarcado, por meio do qual envia, via celular GSM-GPRS, as informações das viagens geradas no veículo. Estas informações coletadas são transmitidas automaticamente para a Central de Monitoramento da Omnilink e processadas pelo software Control.Net. Na sequência, relatórios gerenciais são produzidos para que o gestor de frota da empresa saiba de que forma seus veículos estão sendo utilizados por cada motorista. ●



**Dia 13 de Novembro,
o Brasil vai
conhecer as empresas
TOP DO TRANSPORTE
eleitas pelo mercado.**

**RESERVE ESSA DATA.
ESSE ENCONTRO VOCÊ NÃO PODE PERDER.**

FROTA Cia

Logweb
referência em logística

Notícias Rápidas

OnixSat tem dois novos produtos

"A OnixSat (Fone: 43 3371.3786) confirma o sucesso de seus novos produtos. Tanto o rastreador portátil OnixSpy quanto a linha de equipamentos OnixSmart, com inteligência embarcada, apresentaram excelentes vendas em seus primeiros meses de comercialização." A afirmativa é de Aurélio Favarin, do departamento de marketing da empresa. Segundo ele, o OnixSpy é móvel, possui 9 cm de comprimento, 270 g e utiliza tecnologia GPRS. Já a linha OnixSmart é dotada das versões híbrida e GPRS. Os sistemas possuem novos recursos, entre eles o roteirizador, um programa com mapas rodoviários que permite ao cliente saber, com precisão, quais as melhores opções de trajeto para suas viagens. "As novidades da OnixSat acompanham o novo e moderno software Enterprise", completa Favarin.

DHL Exel Supply Chain e Ímola recebem prêmio da Febrafarma

A DHL Exel Supply Chain (Fone: 19 3206.2200) acaba de receber o Prêmio Qualidade Febrafarma 2008 como melhor fornecedor de serviços de armazenagem e distribuição para a indústria farmacêutica. Este é o terceiro ano consecutivo que a empresa é reconhecida por seu padrão de qualidade. A Febrafarma – Federação Brasileira da Indústria Farmacêutica entregou o troféu a 24 fornecedores, além de dois laboratórios farmacêuticos premiados na classe especial. Já como melhor transportador de medicamentos do país, a Ímola (Fone: 11 4689.100) foi escolhida pelas indústrias farmacêuticas pela quinta vez nos últimos 6 anos. Conheça todos os ganhadores em: www.febrafarma.org.br

CLARK, 50 anos de Brasil. Sinônimo de qualidade máxima.



Comercializando empilhadeiras elétricas e a combustão durante estes 50 anos de atuação no mercado brasileiro, a Clark conquistou a confiança de seus clientes com sua ampla rede de distribuidores e seu forte serviço para suporte de pós-venda. Nestas 5 décadas foram comercializadas mais de 15.000 unidades, mostrando a credibilidade que a marca possui. São fatores como estes, aliados a qualidade e tecnologia, que fazem da Clark uma marca reconhecida e respeitada mundialmente.



PRODUTIVIDADE MÁXIMA

Distribuidores Clark no Brasil:

AESA
Gde SP - Baixada
Santista - ABC
(11) 3488.1496

ALPHAQUIP
Gde SP - Osasco
Barueri
(11) 4198.3553

DAFONTE
PE - RN - PB - AL
(81) 3087.0286
(83) 3232.4840

DINÂMICA
RO - AC
(03) 3536.5304

FORMAQUINAS
CE - PI
(85) 3474.3819

LINCK
RS - PR - SC
(51) 2125.3333
(41) 3332.1300
(47) 3463.6060
(44) 3232.3535

LVM
AM - RR
(52) 3236.1455

MAPEL
Grande SP
e Interior
(11) 3642.1100
(19) 3278.1822
(19) 3545.3830

RECOMAP
GO - DF - TO
(62) 3265.2200
(61) 3399.0966
(63) 3217.1669

TECNOESTE
MS - MT
(67) 3041.2688
(65) 3618.1330

TRACBEL
MG - ES - RJ
(31) 2104.1800
(21) 2401.7576
(27) 2123.9800
(34) 2101.7555
(35) 3214.1800

TRATOMAQ
PA - MA - AP
(91) 3278.0031

TRATORMASTER
BA - SE
(71) 3291.7200



ISO 14001

www.clarkempilhadeiras.com.br

Rastreamento

Graber, OmniLink e Teletrim se associam e formam a Zatix

Graber Rastreamento (Fone: 11 4688.0808), OmniLink Tecnologia (Fone: 11 4196.1100) e Teletrim Monitoramento (Fone: 11 4003.8300) acabam de criar a empresa Zatix para oferecer soluções em rastreamento, telemetria e logística aos segmentos de carga, casco, veículos de passeio e motos para pessoas físicas e jurídicas, independentes do porte.

A nova companhia, sob a liderança do Pátria Investimentos, será integrada, ainda, pelas marcas Rodosis e Control Loc, recentemente adquiridas pela OmniLink e que continuam a operar sob sua gestão.

Com isso, a Graber, a OmniLink e a Teletrim passam a integrar a nova empresa como unidades de negócio, mas continuam a atuar em seus respectivos segmentos.

“Apesar de concorrentes, atuamos em frentes muito diferentes. Por isso, a importância da



Da esquerda para a direita: Necho, Melo, Nunes e D'Ippolito – atuação em um mercado com volume de negócios superior a R\$ 2,5 bilhões

associação é a complementaridade”, declara José Melo, CEO da Teletrim. Por exemplo, a tecnologia da OmniLink pode ajudar no

aprimoramento das soluções da Graber e da Teletrim. “As empresas não competem entre si, se complementam em expertise”, frisa Cileneu

Nunes, CEO da OmniLink.

Por sua vez, Marcelo Necho, CEO da Graber, expõe: “não existe conflito, a resultante é uma empresa forte e competente em seu mercado personalizado”.

Já Marco Nicola D'Ippolito, sócio do Pátria Investimentos, complementa que todos são sócios iguais em todas as empresas, mas que as marcas continuam com sua estrutura organizacional.

A Zatix inicia sua operação com quase 2,5 mil colaboradores diretos e indiretos gerados nas três unidades de negócio. Como faturamento, a nova empresa deverá registrar cerca de R\$ 250 milhões já este ano. A operação será em todo o país e a atuação se dará em um mercado já avaliado em volume de negócios superior a R\$ 2,5 bilhões e cerca de 1,2 milhões de veículos rastreados. ●

Agenda

Agosto 2008

Feiras

MOVIMAT 2008

Feira de Logística, Movimentação, Armazenagem e Embalagem de Materiais

Período: 5 a 8 de agosto

Local: São Paulo – SP

Realização: IMAM

Informações:

www.imam.com.br

imam@imam.com.br

Fone: (11) 5575.1400

EXPO LOGÍSTICA

Feira de Produtos, Serviços e Soluções para Logística

Período: 11 a 13 de agosto

Local: Rio de Janeiro

Realização: Fagga Eventos

Informações:

www.expologistica.com.br

debora.itida@fagga.com.br

Fone: (21) 3521.1500

EMBALA NORDESTE

4ª Feira Internacional de Embalagens e Equipamentos

Período: 18 a 21 de agosto

Local: Olinda – PE

Realização: Greenfield

Informações:

www.greenfield-brm.com

greenfield@greenfield-brm.com

Fone: (11) 3567.1890

Pesquisa

Competitividade Brasileira nas Exportações (Evento de lançamento)

Período: 18 de agosto

Local: São Paulo – SP

Realização: GVcelog

Informações:

www.fgv.br/gvcelog

celog@fgv.br

Fone: (11) 3281.3599

Cursos

Modelagem na Logística do pedido à entrega

Período: 10 e 11 de agosto

Local: Salvador – BA

Realização: Norte Consultoria

Informações:

www.norteconsultoria.com/agend2008/agend2008.htm

contatos@norteconsultoria.com

Fone: (71) 3379.1525

Intralogística Avançada e Técnicas de Milk Run System

Período: 13 e 14 de agosto

Local: São Paulo – SP

Realização: Tigerlog

Informações:

www.tigerlog.com.br

contato@tigerlog.com.br

Fone: (11) 6694.1391

Transpo Quip
LATIN AMERICA 2008
BRINGING TOGETHER TRANSPORTATION INDUSTRIES

9 - 11 DE SETEMBRO DE 2008
SÃO PAULO - EXPO CENTER NORTE

A plataforma exclusiva para instalações de transporte seguros, eficientes e confortáveis tanto na terra quanto na água, bem como no ar

Feira e Conferência para rodovias, ferrovias, estações, portos, vias fluviais e aeroportos

Os três principais temas do evento são:

- Gerenciamento e logística
- Segurança
- Conforto do usuário

A HORA É AGORA!
FORAM ANUNCIADOS INVESTIMENTOS EM INFRA-ESTRUTURA DE R\$ 58 BILHÕES NO BRASIL

» O apoio de mercado amplo refletirá na quantidade e na qualidade dos visitantes do evento

» O evento é focado na América Latina. Ele poderá ser usado como um ponto estratégico de entrada para os mercados chilenos, colombianos e peruanos

Ministério das Cidades | INFRAERO | Ministério dos Transportes

vendas@TranspoQuip.com | www.TranspoQuip.com.br

Agenda**2008 Ago 2008 Ago****Formação de Engenheiros Logísticos**

Período: 18 a 22 de agosto
Local: Nazaré Paulista – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
contato@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1391

Planejamento de Materiais

Período: 20 e 21 de agosto
Local: São Paulo – SP
Realização: Elimar
Informações:
www.elimarconsult.com.br
elimar@elimarconsult.com.br
Fone: (11) 4797.2172

Logística de Distribuição e Transporte

Período: 23 de agosto
Local: Salvador – BA
Realização: Norte Consultoria
Informações:
www.norteconsultoria.com/agend2008/agend2008.htm
contatos@norteconsultoria.com
Fone: (71) 3379.1525

Segurança e Confiabilidade na Movimentação de Materiais – Módulo I – Empilhadeiras e Transpaletas

Período: 28 e 29 de agosto
Local: Belo Horizonte – MG
Realização: COOPERTEC
Informações:
www.coopertec.com.br
eugenio-rocha@uol.com.br
Fone: (31) 3278.2828

Fóruns**XIV Fórum Internacional de Logística**

Período: 11 a 13 de agosto
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: CEL - Coppead/UFRJ
Informações:
<http://joomla.coppead.ufrj.br/port/cursos.cel@coppead.ufrj.br>
Fone: (21) 2598.9812

CLUBE SUPPLY CHAIN Níveis de Serviço

Período: 27 de agosto
Local: São Paulo – SP
Realização: Ciclo Desenvolvimento
Informações:
www.portalsupplychain.com.br
ciclo@portalsupplychain.com.br
Fone: (11) 3567.1400

Missão Técnica**VIII Missão Técnica Internacional – Logística**

Período: 18 a 22 de agosto
Local: Estados Unidos
Realização: CEL - Coppead/UFRJ
Informações:
<http://joomla.coppead.ufrj.br/port/cursos.cel@coppead.ufrj.br>
Fone: (21) 2598.9812

Empilhadeiras**Equilift e LFL representam marca chinesa**

A Equilift (Fone: 19 3277.1482), distribuidora das empilhadeiras a GLP e diesel da Heli, agora conta com a parceria da LFL (Fone: 11 3942.8100) – uma das empresas do grupo Irga, que trabalha há três anos com distribuição de equipamentos importados – para comercialização da marca chinesa no Brasil.

Com este trabalho em conjunto, até o ano de 2012, a meta das duas empresas é colocar a Heli entre as quatro primeiras marcas de empilhadeiras do país, trabalho que começou há cerca de três anos com a Equilift, pertencente ao Grupo Fassina, de Campinas, SP, como representante exclusiva dos chineses no Brasil. “Até então tínhamos 13 postos de serviços no país. Agora, com a atuação em conjunto com a LFL, serão 30 postos”, comenta Kleber Li, gerente de importação da Equilift.



Quaglio, da LFL, e Kleber, da Equilift: “união de pontos fortes”

Por sua vez, o gerente comercial da LFL, Sérgio Quaglio, revela que com o know-how em distribuição e em comércio exterior conquistado pela empresa, somado à experiência da Equilift na distribuição e manutenção das máquinas da Heli, é possível alcançar os objetivos da parceria. “Estamos juntando os pontos fortes, procurando passar para o mercado que existe uma soma de esforços e potencialidades – ao

contrário do que se têm falado por aí – e compartilhando experiências, peças para manutenção, etc.”, afirma.

Hoje, tanto a Equilift quanto a LFL se responsabilizam por todo o processo de importação das empilhadeiras vindas da China, desde o pedido até o transporte realizado por navio até o Brasil. Com a parceria, as empresas trocam informações para decidir quem fará o atendimento a cada região ou cidade. Segundo Kleber, quem estiver mais bem posicionado irá tratar do negócio, havendo contatos constantes entre as partes.

Para Quaglio, esta sintonia é extremamente importante, pois a demanda por empilhadeiras da Heli tem sido muito grande. “As máquinas já chegam ao Brasil praticamente vendidas”, afirma. Por isso, Kleber destaca a importância do serviço de pós-venda desenvolvido pelos

representantes da marca chinesa. “Não há mais desconfiança com os produtos feitos na Ásia, tanto que a procura tem sido muito grande. Por conta disso, temos mais de 1.700 itens estocados e damos muita atenção para o setor de manutenção”, diz.

Ao falar nas projeções e expectativas de mercado, os dois executivos não abrem o jogo. “No ano passado foram vendidas cerca de 12 mil empilhadeiras no mercado brasileiro, sendo 60% a combustão e 40% elétricas. Para 2008, esperamos um crescimento entre 5% e 10%, mas não posso afirmar com certeza absoluta”, observa o gerente comercial da LFL, cauteloso ao falar em números. Já o representante da Equilift comenta que, hoje, há de 700 a 800 máquinas da Heli em operação no mercado e especula que até 2012 este número possa chegar a cerca de 2.500 equipamentos. ●

**Soluções em Armazenagem**

Porta palete



Rack aramado

PORTA PALETE

- convencional
- drive in
- drive thru
- push back

TUBULARES

- block paleta
- porta tambor
- porta pneus
- porta big bag
- span block

RACKS

- GPI 0
- aramados
- especiais

PALETE DE AÇO

SPAN BLOCK

PUSH BACK

SAVIK
SAVIK Ind e Com de Porta Paletes e Rack's Lado

Para maiores informações:

Fone/Fax: (11) 4645-0909

e-mail: comercial@savik.com.br

www.savik.com.br

Segurança

Já está em operação o novo CD da Braskem

Já está operando o Centro Logístico – Celog que a Braskem (Fone: 11 3576.9000), indústria brasileira que produz anualmente 5,8 milhões de toneladas de resinas termoplásticas e outros produtos químicos e petroquímicos, inaugurou recentemente em Camaçari, BA.

A logística de distribuição da empresa conta com cinco plantas na cidade baiana, uma em Alagoas e duas no Rio Grande do Sul, definidas em função da fonte supridora de matérias-primas. “Como o principal centro consumidor fica na região sudeste, a logística utiliza os modais rodoviário, ferroviário, marítimo e CDs em Contagem, Barueri, Paulínia, Araucária e Joinville”, completa Hamilton Passos, coordenador de logística da empresa.

O projeto do Celog em Camaçari foi desenvolvido em parceria com as empresas Ballylog e BR Distribuidora – responsável pelos postos de abastecimento de combustível – e recebeu R\$ 6,5 milhões de investi-

mento. Ele integra o Programa de Segurança no Transporte da Braskem, instituído em 2005, com a finalidade de conscientizar os motoristas sobre a necessidade de promover mais segurança nas estradas, prevenir roubos, reduzir acidentes e preservar vidas.

No local, os motoristas de cargas da empresa recebem apoio técnico e mecânico, orientação psicológica e de saúde, além de planos de viagens com indicação de rotas seguras, sugeridas pela empresa gerenciadora de risco Pamcary. Além dos postos de abastecimento de combustíveis, os Celogs possuem borracharia, oficina mecânica, vidraçaria, banheiros equipados com chuveiros de água quente, cabeleireiro, fraldário, cozinha equipada, restaurantes, lanchonete, lavanderia, lojas de conveniências, atendimento médico e dentistas, salas de TV, áreas de lazer infantil e infraestrutura de apoio necessária para a acomodação.

O Celog de Camaçari é o terceiro

a ser implantado e a fazer parte do Programa. “Ali estendemos aos motoristas das operações de Camaçari as mesmas condições que a Braskem já disponibilizava nos Celogs de Triunfo, RS, e Maceió, AL”, afirma Passos. Para ele, os Centros Logísticos são um alento aos motoristas. “Eles são locais de apoio e foram concebidos com a finalidade de propiciar melhores condições de saúde, segurança, higiene e conforto não só para os motoristas, mas também para suas famílias”.

O coordenador de logística da Braskem diz que o governo tem dificuldades para fazer a gestão dos ativos públicos, e isso reflete na situação das estradas brasileiras. Ele acredita que é preciso intensificar os investimentos em infra-estrutura, privatizar a administração das rodovias e, quanto à questão da segurança, é necessário aumentar o efetivo de polícia nas rodovias. Segundo a Braskem, os Celogs têm a função de suprir esta falta de infra-estrutura. ●

Gerenciamento de risco

Buonny é destaque no setor

Em votação realizada pelas revistas especializadas *Segnews* e *Cobertura*, a Buonny (Fone: 11 3443.2525) foi eleita destaque entre as gerenciadoras de riscos no seguro de transporte de cargas em 2007.

A votação foi disponibilizada nos sites destas revistas, para que as empresas dos mercados de transportes, seguros e correlatos manifestassem suas opiniões voluntariamente.

“O resultado, para nosso orgulho, foi um número expressivo de votações em favor de nossa empresa, coroando nossos esforços e motivando-nos a investir cada vez mais no aperfeiçoamento dos processos”, declara Cyro Buonnavoglia, que é sócio-fundador da empresa, ao lado de Eliel Fernandes. Atualmente, a Buonny conta com mais de 600 colaboradores, que têm o objetivo de reduzir a exposição dos riscos de roubos e acidentes

nas operações logísticas em todo território nacional e no Mercosul.

Buonnavoglia aproveita a ocasião para comentar o estado das estradas brasileiras. “Exceto nos trechos concedidos às concessionárias, a notória precariedade da nossa malha viária contribui para o excessivo número de acidentes registrados, causando prejuízos à economia do nosso país”, diz, demonstrando que ainda há muito trabalho a ser feito. Ele acredita que somente acelerando os processos de terceirização das estradas, de recuperação e melhorias na malha viária será possível conseguir redução nas ocorrências de roubos e acidentes.

Para Fernandes, a falta de respaldo dos órgãos de segurança pública, mediante a disponibilização de frota própria e/ou terceirizada para o atendimento preventivo e de pronta resposta, também é um empecilho encontrado pela Buonny. “Atendemos todas as empresas que, em parte ou num todo, possuam processo logístico de transporte de cargas”, diz.

De acordo com ele, a possibilidade de controlar e minimizar os riscos, atender às cláusulas constantes em contratos de seguros e reduzir os prêmios de seguros, pagando tarifas justas, são as principais causas que levam as empresas a procurarem a Buonny. “O controle efetivo dos riscos nas operações de transportes contribui para uma redução nas taxas de seguros, e a qualificação dos profissionais proporciona maior dinâmica nas operações de transportes”, garante.

“Prestamos serviços a seguradoras, corretoras de seguros, embarcadoras e transportadoras”, explica Buonnavoglia. Ele conta que para minimizar os riscos, a Buonny disponibiliza serviços que incluem um cadastro positivo de motoristas e demais profissionais envolvidos em toda cadeia logística, além de disponibilizar monitoramento e rastreamento de veículos e cargas. “Elaboramos projetos especiais para o gerenciamento de riscos, gerenciamos a contratação de escoltas, prestamos informações logísticas, oferecemos SOS 24 horas a acidentes, damos cursos e treinamentos em direção preventiva”, completa. ●



Venha expor na Logística 2008. Faça contatos e negócios!

Aproveite a oportunidade para destacar sua marca no mercado, apresentando seus produtos e serviços a um público visitante qualificado e com grande poder de decisão. A 2ª Feira de Logística e Movimentação

de Carga é uma excelente estratégia para consolidar sua empresa, movimentar negócios e ampliar sua rede de relacionamentos no segmento com maior potencial de crescimento e impacto econômico do Brasil.

Especialistas da área, profissionais e empresas de renome estarão reunidos na feira. Participe da LOGÍSTICA 2008 e abra portas para novos mercados.



LOGÍSTICA

2008

DE 21 A 24 DE OUTUBRO
2ª FEIRA E CONGRESSO DE LOGÍSTICA E MOVIMENTAÇÃO DE CARGA
PAVILHÃO EDMUNDO DOUBRAWA / JOINVILLE / SC
Das 15h às 21h30

Garanta a sua participação.
www.marktevents.com.br

EVENTOS PARALELOS:
LOGISTEC 2008
CONGRESSO DE LOGÍSTICA E TECNOLOGIA EMPRESARIAL
CURSO DE MOVIMENTAÇÃO DE EMPILHADEIRAS

Organização e Realização:



Apoio:



(47) 3028-0002
marktevents@marktevents.com.br
www.marktevents.com.br

Pós-venda

Para Correios, logística reversa ajuda na imagem da empresa

Além de melhorar a logística da empresa, a logística reversa melhora, também, a imagem dela no mercado. É o que analisa Ricardo Fógos, gerente corporativo de encomendas econômicas (GEEC) da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos. "A logística e o marketing são fundamentais nas empresas, um ajuda o outro", considera.

Há um ano e meio no mercado, os serviços de logística reversa dos Correios atendem a 1.100 clientes, incluindo pequenas empresas, que estão usando a solução mais freqüentemente para entrar na guerra do melhor atendimento.

A logística reversa nos Correios envolve um sistema de coleta e entrega de produtos que são devolvidos por motivos de troca, devolução pura e simples ou para reparos. Comércio eletrônico, vendas diretas por catálogos ou telemarketing, vendas diretas porta-a-porta, telefonia celular, eletrônicos e peças de informática são alguns dos segmentos de negócio que mais necessitam deste serviço.

Segundo Fógos, o grande motivador da criação do serviço de logística reversa pelos Correios foi a busca pela comodidade. Por isso, a empresa criou três modalidades: Logística Reversa Domiciliar – Coleta de mercadorias no endereço do consumidor final, para retorno aos respectivos centros de origem ou encaminhamento à assistência técnica; Logística Reversa na Agência (e-ticket) – Postagem de encomenda em agência postal, mediante a apresentação do número da autorização de postagem para retorno aos respectivos centros de origem ou encaminhamento à assistência técnica; e Logística Reversa Simultânea - Coleta de mercadorias no endereço do consumidor final, mediante a entrega simultânea de produto a ser substituído, para retorno aos depósitos dos respectivos clientes com contrato.

O gerente corporativo de encomendas econômicas explica que a logística reversa dos Correios é formada por uma pirâmide, cujas laterais são a capilaridade da rede e a solução logística (SEDEX, e-SEDEX, utilizado pelos portais que fazem e-commerce pela internet, e PAC, encomenda econômica), e a base é a

tecnologia da informação, formada por e-ticket, sistemas de coletas e rastreamento via web. "A rastreabilidade é fundamental. O pilar da solução está na tecnologia", frisa.

Com relação às informações sobre a prestação do serviço, os clientes podem realizar o acompanhamento dos pedidos on-line, desde o status de coleta até a entrega no destino final. É possível, também, a geração de relatórios de acompanhamento customizados – lembrando que a abrangência do serviço é nacional, considerado por Fógos o diferencial da empresa.

Além disso, os benefícios da logística reversa para os clientes envolvem a política de pós-venda e o cumprimento do código de defesa do consumidor, bem como facilidade, comodidade e rapidez no processo de devolução de produtos.

Fógos acredita que, por enquanto, a política de troca no Brasil ainda é focada no pós-venda, mas vai chegar à questão de sustentabilidade. A tendência, segundo ele, é a



Da esquerda para a direita: o professor Leite, da CLRB, e Fógos, dos Correios

ampliação dos serviços de recolhimento de baterias de celulares, por exemplo, com o fabricante oferecendo algo em troca ao cliente que devolver as baterias não utilizáveis.

As operações de logística reversa dos Correios utilizam os mesmos recursos empregados no transporte e distribuição da logística direta, tendo o suporte de 5.700 veículos, 13.000 motos e 18 linhas aéreas noturnas.

O Correios Logística Reversa

movimentou 960 mil encomendas em 2007, o que representou uma taxa de crescimento de quase 300% ante o resultado do ano anterior. Para 2008, a expectativa é que a empresa realize 1,8 milhão de operações de logística reversa. No primeiro trimestre deste ano já foram movimentadas 390 mil, o dobro do igual período do ano passado. A respeito do faturamento, se as expectativas se confirmarem, o Correios Logística Reversa deverá gerar R\$ 50 milhões em 2008.

Mais sobre logística reversa

O professor e engenheiro Paulo Roberto Leite, diretor executivo da CLRB – Conselho de Logística Reversa do Brasil, diz que a logística reversa cresce porque a quantidade de produtos aumenta, há uma alta taxa de novos produtos no mercado e uma redução do ciclo de vida deles, além de ser uma estratégia

O QUE É LOGÍSTICA REVERSA?


- ocupa-se com o fluxo de retorno de produtos consumidos ou não;
- busca recuperar valor econômico, agrega valor de serviços, de imagem, ecológico e legal;
- cria novos centros de lucro;
- reduz riscos de imagem corporativa;
- antecipa-se ou cumpre legislações.

Fonte: CLRB

de Supply Chain, ter uma legislação crescente e proporcionar a conquista de certificações ISO 14000.

"A produção cresce porque o consumo repetitivo dos produtos também cresce, e não haverá reversão", declara Leite, destacando que é preciso mitigar os efeitos do grande consumismo brasileiro.

Segundo ele, os produtos já são lançados obsoletos e há uma grande variedade deles sendo produzidos, o que causa um problema logístico para a cadeia de suprimentos. É por isso que é necessária uma logística bem feita. "Qualquer coisa que acontecer no retorno ou não retorno pode acarretar riscos à imagem da empresa. É preciso assegurar que seus produtos voltem por meio de prestadores de serviços competentes", acrescenta Leite. ●




CTMS

A SOLUÇÃO DEFINITIVA PARA A GESTÃO DE FRETES

- Pagamento único e correto do frete e redução nos custos dos transportes através da carga e conferência automatizada das cobranças.
- Configuração flexível das tabelas de fretes permitindo gerenciar diversas operações, eventos e tipos de transporte.
- Acompanhamento das ocorrências e prazos de entrega, além de simulações e estatísticas de fretes.
- Portal para a troca eletrônica de informações e inter-operação com as Transportadoras.
- Solução totalmente Web, utilizada por grandes empresas, integrada aos principais Sistemas de Gestão (ERP's).


Contate-nos para uma apresentação detalhada de nossa solução



Trust Consultores & Associados

(55 11) 3055-1711

www.trust.com.br ctms@trust.com.br



Baterias Moura, uma história de superação e sucesso

Aos 50 anos, empresa conquista mercado aprimorando produtos e investindo em tecnologia, gestão e novas aplicações.



O lugar é Belo Jardim (a 187 km do Recife-PE) e o ano 1957. Numa cidade do Agreste de Pernambuco, sujeita à insuficiência de todo tipo de recursos — desde água

até mão-de-obra para a indústria —, o engenheiro químico Edson Mororó Moura, agora com 76 anos, lançou-se ao desafio de produzir baterias de automóveis num município onde havia apenas um carro.

Além disso, o setor de autopeças no país era incipiente. Segundo dados do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças), apenas 24,7% das empresas da área foram fundadas até 1960.

O produto da Baterias Moura equipa 50% dos carros produzidos no Brasil.

Volkswagen, Ford, Renault, Fiat, Daimler Chrysler e Iveco usam os acumuladores Moura como peça original de fábrica.

A inovação e a adequação às novas realidades tecnológicas, econômicas, de produção e gerenciais sempre fizeram parte da trajetória da Baterias Moura. Com uma produção anual que supera quatro milhões de unidades e com capacidade para produzir mais de 4.000.000 de Ah na linha tracionária, a marca é considerada líder do setor na América Latina. Seus produtos fornecem energia para carros, embarcações, telefonia celular e fixa e operações logísticas.

DIVERSIFICAÇÃO

Com 50 anos de atuação no mercado, a Baterias Moura investiu significativamente na ampliação do leque de baterias e linhas de produção por meio de pesquisas, testes e busca incansável por tecnologia, a fim de atender às novas demandas do mercado.

Hoje, para veículos automotivos, existe a Bateria Inteligente. Para as aplicações náuticas, a Linha Moura Boat. Para as telecomunicações, no-breaks e reserva de energias alternativas, a Linha Moura Clean e, finalmente, para atender à demanda do mercado logístico, a Moura lançou a linha Log, com os seguintes produtos: para veículos movidos a óleo diesel, as baterias Log Diesel; para as aplicações tracionárias, empilhadeiras, e máquinas elétricas de pequeno, médio e grande porte, as baterias Log HDP Premium e Log Monobloco.

BATERIAS TRACIONÁRIAS MOURA LIDERAM MERCADO DE VEÍCULOS ELÉTRICOS

Com apenas oito anos de atuação, as baterias Moura Log HDP e Log Monobloco já estão entre as melhores baterias do Brasil no segmento de veículos elétricos, empilhadeiras, máquinas e aplicações tracionárias. Atualmente, a Moura possui a maior rede de representantes de baterias tracionárias do Brasil. Dentro do segmento de veículos elétricos e tracionários, atende a grandes empresas, desde montadoras, a atacadistas, frigoríficos e importantes redes de varejo. Nesta trajetória de crescimento, a Moura já detém 90% de participação no mercado de montadoras de veículos elétricos do Brasil.

Pesquisas para aprimoramento de produtos, parcerias tecnológicas com grandes fabricantes internacionais, capacitação de funcionários e investimento em gestão e equipe técnica são algumas das estratégias utilizadas pela Moura para garantir a satisfação e confiança dos seus clientes. As baterias tracionárias Moura fornecem energia para veículos de tração elétrica, empilhadeiras, carros de golfe, paleteiras elétricas, rebocadores, máquinas industriais, lavadoras e varredoras de pisos.

A Log HDP e a Log Monobloco são fabricadas no complexo industrial da Baterias Moura e distribuídas para todo o território nacional pela Rede de Distribuição Moura, apoiada por uma equipe especializada de vendedores e consultores focada no mercado logístico. A Moura oferece um serviço completo ao cliente, desde a fabricação do produto até o estudo de aplicação, manutenção e assistência técnica especializada. Além disso, na hora da venda, a empresa oferece vantagens como desconto, parcelamento e financiamento por conhecidas linhas de crédito, como o Fname e o cartão BNDES.

MOURA LOG HDP

A linha de baterias tracionárias Moura Log HDP oferece elevado desempenho nas mais severas condições de uso, especialmente as resultantes das operações em pisos irregulares e em temperaturas extremas. Essa performance é assegurada pela utilização das mais modernas técnicas no desenvolvimento de seus componentes e nos processos de fabricação. A exclusiva tecnologia HDP empregada no projeto dos elementos tracionários é a mais importante inovação presente nessa categoria.

A Log HDP incorpora uma revolução no design das placas, o que possibilita aumento de vida útil e incremento da resistência à vibração. Sua maior densidade de energia proporciona ótimo desempenho em uma larga faixa de temperatura de operação, do frio ao calor. O produto final é uma bateria onde tanto o rendimento quanto a vida útil se apresentam superiores aos das baterias tracionárias convencionais. Os conceitos empregados no projeto dos componentes da bateria Moura Log HDP conferem características adicionais para maior durabilidade. Os separadores aditivados permitem uma alta resistência do produto e uma alta porosidade. Os pólos e conexões robustos proporcionam uma alta resistência à corrosão e altíssima condutividade elétrica.

As vedações qualificadas são representadas por uma "tampa/vaso", processo de fusão realizado através de equipamentos digitalizados, com produção 100% testada, garantindo perfeita selagem, e por um "pólo/tampa", dotado de dispositivo compatível com o crescimento da grade ao longo dos anos. As baterias podem ser aplicadas em empilhadeiras elétricas, paleteiras elétricas, rebocadores elétricos e outros veículos de tração elétrica. A linha Moura Log HDP oferece, entre outras vantagens ao consumidor, a garantia de três anos contra defeitos de fabricação, além de resistência às condições severas de uso, maior densidade energética e escolha pelo abastecimento manual ou automático.



MOURA LOG MONOBLOCO



As baterias monobloco da linha Moura Log Monobloco oferecem alto desempenho e durabilidade em aplicações tracionárias, mesmo sob as mais severas condições de utilização. Essa nova família de baterias é o resultado da extensa experiência e pioneirismo da Moura em desenvolvimento e tropicalização de tecnologia de baterias. A sua estrutura é formada por grades fundidas, que permitem uma maior resistência à ciclagem constante, com grande profundidade de descarga. As placas espessas e pesadas, também presentes em sua montagem, proporcionam uma maior autonomia e desempenho, assim como uma maior vida útil. A Moura Log Monobloco também é composta por separadores com lã de vidro, que evita a queda de material ativo e permite maior resistência à vibração. A Moura Log Monobloco pode ser aplicada em diversos segmentos. Com essa linha, a Moura abastece boa parte da indústria têxtil e das montadoras de máquinas elétricas do Brasil. As aplicações mais comuns são em plataformas elevatórias, rebocadores e veículos industriais, carros de golfe, paleteiras e empilhadeiras, lavadoras e varredoras de piso. As baterias monobloco da Moura contam com garantia de um ano.

QUALIDADE



Os processos de gestão da qualidade da Moura recebem investimentos há mais de 15 anos e incluem pesquisa e desenvolvimento de novas linhas de produtos e intercâmbios com indústrias européias e universidades locais. A empresa oferece atualmente o portfólio mais amplo de acumuladores de energia elétrica, participa de projetos de veículos especiais, elétricos e híbridos e apóia o desenvolvimento de protótipos e edificações ecoeficientes, alimentadas por fontes energéticas renováveis. A Moura já foi premiada como melhor fornecedor pela Mercedes-Benz, Ford, Fiat e Volkswagen e se destacou em importantes pesquisas nacionais. A empresa também é reconhecida pela sua gestão, responsabilidade social e ambiental. Com a Associação Tareco e Mariola e os projetos de coleta seletiva do lixo e 5S nas escolas, nos últimos 5 anos a Moura foi destaque nos prêmios Gere 2007, Cidadania do Anuário Telecom e Cidadania e Voluntariado Sodehx Pass.

CANAIS DE NEGÓCIOS

A distribuição dos produtos da empresa por todo o país acontece pela Rede de Distribuição Moura (RDM). A rede de distribuição capta e atende a clientela de varejo prestando assistência técnica ao consumidor final. Hoje, a Moura possui mais de 60 pontos de distribuição e atendimento em todo o país.

Os clientes das linhas especiais – Clean e Log – são atendidos diretamente pela Moura. As características desse mercado essencialmente corporativo esclarecem a iniciativa, já que há uma relação comercial entre empresas, sempre com compras feitas em grandes volumes. Para cada linha de produtos da Baterias Moura, existem técnicos especializados que dão suporte e prestam assistência aos clientes.

A INTERNACIONALIZAÇÃO DA MARCA

O estilo de atuação formatado para a RDM permitiu a conquista de mercados em outros países latino-americanos. Hoje, há exportações da empresa diretamente para a Ford, Volkswagen e Fiat argentinas. Esta última com 100% da sua frota equipada de fábrica com as baterias automotivas Moura. Além disso, a empresa possui negócios em toda a América Latina, além de Grécia, Inglaterra e Portugal. Na Europa, os veículos do Reino Unido já são equipados com a Moura, que foi classificada como bateria premium por seus clientes.

REPRESENTAÇÃO ECONÔMICA

A Moura tem grande importância para a economia nordestina e brasileira. A empresa produz quatro milhões de baterias por ano, e o seu faturamento anual gira em torno de US\$ 133 milhões.

A marca é líder de mercado no Brasil, empregando cerca de dois mil funcionários, e está entre as empresas que mais exportam em Pernambuco. Do lucro total obtido com as vendas, cerca de 12,2% são voltados para a exportação, o que representa um montante significativo de US\$ 16,2 milhões.



MOURA APRESENTA NOVA BATERIA TRACIONÁRIA NA MOVIMAT

De 5 a 8 de agosto de 2008, a Baterias Moura participa da Movimat, maior evento de logística da América Latina. Na oportunidade, além de expor toda a sua linha de produção, a empresa apresentará a sua mais nova bateria tracionária, a Moura Premium. A Premium é uma evolução da Moura Log HDP e foi desenvolvida para veículos de tração elétrica. As novas tecnologias aplicadas neste modelo permitirão melhor desempenho e maior durabilidade do produto. O cliente também contará com a tecnologia de caixas emborrachadas, exclusividade da Moura no mercado nacional.

NOVAS PARCERIAS LOG

A Moura Log HDP vem conquistando espaço significativo no mercado de veículos de tração elétrica, construindo novas parcerias. Recentemente, a Baterias Moura fechou contrato de exclusividade com duas grandes empresas brasileiras: a Paletrans, considerada a maior montadora brasileira de veículos elétricos, com capital nacional; e o Magazine Luiza, uma das maiores redes de varejo do país.

Até o final do ano, todas as empilhadeiras elétricas produzidas pela Paletrans serão equipadas com as baterias tracionárias da linha Moura Log HDP, desenvolvidas especialmente para veículos de tração elétrica. O negócio tem sido considerado o maior já feito no mercado brasileiro dentro do segmento. As duas empresas atuam em todo o território nacional e em países da América Latina.

O Magazine Luiza, que tem 300 lojas em todo o país, também utilizará em todos os seus centros de distribuição as baterias tracionárias Moura Log HDP. No final do ano passado, o Magazine Luiza inaugurou, em Louveira, SP, o mais moderno centro de distribuição da América Latina.

RESPONSABILIDADE SOCIAL E MEIO AMBIENTE

A Baterias Moura acredita que manter uma relação sólida com a comunidade é vital para o sucesso da empresa e das pessoas. Assim sendo, realiza uma série de ações sociais através da Associação Tareco e Mariola, um projeto que envolve coleta seletiva e arte, além do seu Programa de Qualidade Total na Educação, que leva voluntários da empresa para escolas públicas do município de Belo Jardim, PE.

A indústria adota todos os procedimentos exigidos de cuidados com o meio ambiente, seguindo à risca a sua política ambiental, trabalhando desde a conscientização dos funcionários, clientes, vizinhos e fornecedores ao monitoramento e gerenciamento dos resíduos sólidos, líquidos e emissões atmosféricas. A empresa possui a certificação ISO 14001.

FONE: 0800 701.2021



NEGÓCIO FECHADO

TA assume 100% da Wind Express

A Transportadora Americana (Fone: 19 2108.9000), por intermédio da TA Holding Ltda., assumiu integralmente as cotas da Wind Express – agente de cargas expressas –, tornando-se única proprietária. A sociedade firmada entre as empresas aconteceu em 2002, quando a TA iniciou suas atividades no segmento de transporte aéreo. Os investimentos para aquisição e expansão são na ordem de 3 milhões de reais. Com a nova administração, sob orientação direta da TA Holding, a Wind Express receberá novos investimentos em tecnologia, frota e pessoas e prevê um crescimento de 100% no seu faturamento até o final de 2009.

Julio Simões adquire Grupo Grande ABC

O Grupo Julio Simões (Fone: 11 4795.7000) acaba de assumir o controle acionário do Grupo Grande ABC, especializado na logística da indústria automobilística. Inicialmente, a Julio Simões passa a controlar 60% do capital do Grupo Grande ABC, que é formado pela Transportadora Grande ABC, com sede em São Bernardo do Campo, SP, além da Selpa, de Vinhedo, SP, e SG Logística, ambas em sociedade com a operadora logística alemã Schnellecke. A Selpa faz a gestão do Centro de Distribuição da Volkswagen, um dos maiores da América Latina. Também pertencem ao grupo o EADI Recife e o EADI Taubaté. Os outros 40% do capital do Grupo Grande ABC continuam sob controle do seu fundador e presidente, Antonio Caetano Pinto, pelo menos até o final deste ano, quando poderá optar por manter essa participação ou vendê-la em parte ou na totalidade. Fernando Simões, vice-presidente do Grupo Julio Simões, assegurou que a independência dos negócios do Grupo Grande ABC será preservada, mantendo sua gestão operacional.

G-Log Granero Logística e Repom fecham contrato

A Repom (Fone: 11 4166.7505), que desenvolve soluções para gestão de fretes e vale-pedágio, fechou contrato com a G-Log Granero Logística (Fone: 11 3760.9035), empresa do Grupo Granero que atua no segmento de transporte e armazenamento de cargas. A parceria prevê a implementação do Repom Express, solução para a contratação e gerenciamento de motoristas autônomos, eliminando a necessidade da carta-frete e proporcionando o rastreamento de veículos de forma integrada. O Repom Express permite a contratação da viagem do caminhoneiro de forma eletrônica, desde o carregamento até a quitação do frete, abrangendo operações como abastecimentos, saques em dinheiro, rastreamento e recolhimento de documentos.

Eudmarco investe R\$ 5 milhões em três empilhadeiras

A Eudmarco (Fone: 13 2138.2008), empresa de terminal retroportuário de carga no Porto de Santos, investiu R\$ 5 milhões na compra de três reach stackers Ferrari, da Itália, o que ampliará em 300% a produtividade. Estes equipamentos de grande porte têm capacidade de empilhar até a altura de seis contêineres. Com a nova gestão, a empresa deu início a um plano de investimentos em obras civis, equipamentos, segurança e treinamento de pessoal. No segundo semestre de 2007, a Eudmarco adquiriu nove empilhadeiras: sete com capacidade para 2,5 toneladas, uma com capacidade para até 7 toneladas e mais uma com capacidade para até 25 toneladas. O armazém de 4.000 m² recebeu novo piso e o telhado foi totalmente refeito e reforçado, com uma cobertura móvel, para permitir uma operação segura para cargas secas, como açúcar e algodão.

Log-In fecha contrato com BNDES para construção de navios

A Log-In Logística Intermodal (Fone: 0800 725.6446) assinou contrato com o BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (Fone: 21 2172.7447) para o financiamento da construção de cinco navios tipo porta-contêineres no Estaleiro Ilha – EISA. O valor total do financiamento será de R\$ 625,2 milhões, com recursos do FMM – Fundo da Marinha Mercante.

Bandag e Cascade fazem parceria com a Confenar

A Confenar – Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Fone: 11 5505.2521) anuncia acordo com a Bandag (Fone: 19 3725.4881) para a recuperação de pneus utilizados na frota das revendas. Com a parceria, será possível reformar os pneus com um custo equivalente a 30% do que seria gasto com um produto novo. Além disso, as revendas terão à disposição um software que auxiliará no gerenciamento da vida útil dos pneus e na garantia total, sem nenhum custo adicional. Já a proposta da parceria da Confenar com a Cascade do Brasil (Fone: 13 2105.8888) envolve o fornecimento do novo modelo de Single Double Série G. Para a efetivação da parceria, foi realizado um teste piloto na Revenda Litorânea, em Praia Grande, SP, com um equipamento configurado com encosto de carga desenvolvido especialmente para a movimentação de bebidas. O resultado provou que, em condições corretas de configuração (equipamento X empilhadeira X estoque), num período de oito horas, o Single Double Série G da Cascade é capaz de movimentar engradados de garrafas inteiras para carregar 73 carretas com capacidade de 24 paletes cada uma, contra 30 carretas da operação anterior, que era feita com garfos simples.



PROCURANDO ÁREAS PARA CD E CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS?

Áreas nas principais rodovias e no Rodoanel

Temos áreas para logística nas principais rodovias do Estado de São Paulo, Sul de Minas, Baixada Santista e também Rodoanel. Áreas de 10 mil a 6 milhões de m².

Consulte-nos

SECOVIS
O SINDICATO DA HABITAÇÃO

30
Anos
de Experiência

MM
Imóveis

MM Negócios Imobiliários
Fone: (11) 4990-2700
E-Mail: contato@mmimoveis.com.br
www.mmimoveis.com.br
Falar com Valdir dos Santos

Transportes Diamante firma aliança com MTD Transportes

Para fortalecer sua atuação no Rio de Janeiro, a Transportes Diamante (Fone: 21 2132.0100) acaba de firmar uma aliança com a MTD Transportes (Fone: 21 2173.5600), distribuidora de cargas no estado. Essa ação corresponde à consolidação de uma parceria que já vinha sendo cultivada ao longo de vários anos e faz parte de um projeto maior de crescimento e aprimoramento da empresa.

Psion Teklogix firma acordo mundial com Aruba Networks

Fornecedora de soluções para terminais portáteis e coleta de dados sem fio, a Psion Teklogix (Fone: 11 3521.7057) acaba de firmar parceria com a Aruba Networks, desenvolvedora de soluções unificadas de mobilidade com redes Wi-Fi, segurança de dados e pontos de acesso remoto, além de serviços celulares. Pelo contrato, a Psion Teklogix, que já atua no Brasil, passa a incluir no seu portfólio produtos da Aruba Networks, que complementam, principalmente, as soluções voltadas para o setor industrial, segmento cada vez mais exigente em relação à segurança no tráfego de dados, estabilidade e interoperabilidade com os terminais portáteis.

Toledo adquire seis caminhões com tecnologia VW

Atuante na área de pesagem, a Toledo do Brasil (Fone: 0800 554122) investiu mais de R\$ 1,5 milhão na ampliação do seu serviço de calibração de balanças rodoviárias e ferroviárias. A empresa adquiriu seis novos caminhões equipados com instrumentos de calibração de última geração. "Com esta aquisição, vamos intensificar o atendimento às empresas que utilizam nossos serviços nas filiais de Campo Grande, Belo Horizonte, Ribeirão Preto, Goiânia, Salvador e Cuiabá", diz Luiz Morato, gerente nacional de assistência técnica da Toledo. A partir de agora, a frota da empresa passa a ser composta por 26 caminhões de calibração.

Rápido 900 equipa toda a frota com produtos OmniLink Iridium

A Rápido 900 (Fone: 11 6632.0900) acaba de investir R\$ 1,2 milhão em equipamentos RI 4484 da OmniLink (Fone: 11 4196.1100). Com essa aquisição, toda a frota da Rápido 900, composta por 470 veículos, passa a ser rastreada e monitorada por produtos OmniLink. "A escolha do RI 4484 foi baseada nas características do produto, que permite a tripla comunicação – via dupla rede celular (TIM e Claro) e via satélites Iridium", diz André Ferreira, diretor da Rápido 900.

Apontador e Maplink anunciam fusão

Os portais de localização Apontador (www.apontador.com.br) e MapLink (www.maplink.com.br) estão unindo suas atividades e consolidando um negócio sustentável no mercado de geoprocessamento. Rafael Siqueira, à frente do Apontador desde sua fundação, em 2000, ressalta que "o formato dos negócios se manterá e serão aproveitados os pontos fortes de cada uma das empresas com o intuito de aumentar o portfólio de produtos e atender qualquer tipo de necessidade e serviço baseado em localização". Juntas, as empresas possuem uma base de 6 milhões de visitantes únicos por mês. Com a fusão, a nova marca espera um crescimento de 80% no faturamento, nos próximos 12 meses, justificado pelo aumento da publicidade on-line e serviços mobile.

Transportes Grecco assume operações da Ioma

A Transportes Grecco (Fone: 11 4512.6000) assumiu as operações da Ioma Transportes, realizando serviços internacionais via Mercosul por meio de duas filiais na Argentina, além do atendimento a todo território nacional. Desta nova gestão, será criada a Grecco Logística, em Mauá, SP, onde atua hoje a Grecco. "Esperamos com este crescimento poder atender ao mercado local e expandir nossos serviços com embarques expressos ou fracionados para diversas localidades", declara José Carlos Tonelotti Grecco, sócio-diretor da Grecco.

Guerra consolida venda do controle acionário

Os acionistas da Guerra S.A. Implementos Rodoviários (Fone: 54 3218.3500) concretizaram a venda de 100% de seu capital acionário para o Axxon Group. O DEG (banco de desenvolvimento alemão) está participando da aquisição juntamente com o Axxon Group, com uma participação minoritária significativa. A transação envolveu oito meses de negociação para ajustes dos termos do contrato. A Guerra, de Caxias do Sul, RS, é o segundo maior produtor de implementos rodoviários da América Latina, com cinco fábricas no Brasil e na Argentina. Detém 15% do mercado brasileiro de implementos rodoviários.

SAVLOG

eficiência e inteligência na evolução da logística

NOVOS E SEMI-NOVOS



Porta-Paletes: Convencional e Drive-in



Rack GP 10



Rack Armazenado GP 10

Venda, Compra e Locação de:

- * Rack Padrão PBR
- * Porta-Paletes
- * Produtos para Logística

SAVLOG

Tel: (11) 2967-4799/2839-0638
E-mail: comercial@savlog.com.br
Msn: savilog@hotmail.com
www.savlog.com.br

Evento

Logweb visita a CeMAT 2008 na Alemanha



Reunindo 1.100 exibidores de 35 países em uma área de 80.000 m², a CeMAT 2008 – Feira Mundial de Movimentação de Materiais e Logística aconteceu de 27 a 31 de maio último no Centro de Feiras da Cidade de Hannover, na Alemanha. Entre os setores expostos destacaram-se: logística robótica, logística portuária, gerenciamento logístico, e-logística, sistemas e técnicas de armazenamento, equipamentos industriais, guindastes, plataformas de elevação, acessórios para elevação, técnicas de pedidos e de empacotamento, serviços de transporte e parceria logística.

A Editora Logweb esteve representada no evento através de Valeria Lima, diretora executiva da empresa, que visitou a feira integrando um grupo organizado pela Still do Brasil e acompanhou as principais novidades no segmento. “Uma feira na Europa ainda nos enche os olhos. A CeMAT, sem dúvida, é a maior feira de intralogística. Gostaria que todos os envolvidos com logística, principalmente com movimentação de materiais, tivessem a oportunidade de visitá-la em Hannover. É uma feira que acontece de três em três anos e, por isso, os expositores têm a oportunidade de mostrar as novidades. Praticamente todas as empresas tinham lançamento”, declara Valeria.

Ela aproveita a ocasião para agradecer e parabenizar a Still do Brasil, especialmente o presidente, Frank Bender, e a gerente geral, Adriana Firmo, pela organização da viagem, que permitiu ao grupo também conhecer as fábricas da

Still em Hamburgo e da Still Wagner em Stuttgart, através de uma visita técnica.

“Tenho também um agradecimento especial ao diretor geral da Still em Hamburgo, Jan Bert Knoef, e ao diretor executivo da Still Wagner, Ernst Hegele, e, finalmente, a toda equipe que participou da viagem”, complementa a diretora executiva da Logweb.

Destaques

A seguir, as principais empresas expositoras apresentam seus destaques na CeMAT 2008.

A Unidade de Negócios de Pneus Industriais do Grupo Continental (Fone: 0800 170061) compartilhou o espaço na feira com a divisão irmã ContiTech, e apresentou um simulador de custo. Também foi demonstrada uma seleção dos pneus industriais. Um dos destaques foi o CSEasy SC20, que oferece até 40% mais horas de trabalho que os produtos disponí-

veis no mercado, segundo testes realizados pela companhia alemã. Foi desenvolvido para veículos industriais, em sua grande maioria empilhadeiras, e é de fácil montagem.

Outro destaque foi o pneu radial ConRad, que, também segundo a empresa, oferece grande resistência a danos e é indicado para aplicações que requerem velocidade constante, como em aeroportos, por exemplo. Já o Continental Elastic MH20 assegura estabilidade máxima nas mais adversas condições de operação, tais como carga e descarga em portos.

Para a expositora SSI Schaefer (Fone: 19 3826.8080), o foco da feira foi a apresentação ao vivo das inovações tecnológicas em produtos para armazenagem, transporte e separação de pedidos. Destaque foi o Schaefer Case Picking – SCP, um sistema inteligente para armazenagem, separação de pedidos e transporte. Possui conexão integrada e manuseio totalmente automatizado de todos os processos de recebimento de bens de paletes



▲
Vários profissionais participaram do grupo organizado pela Still



◀ Da esquerda para a direita: Bender, presidente da Still Brasil; Valeria, diretora da Logweb; e Knoef, diretor geral da Still em Hamburgo

“O que me chamou a atenção na feira foi a ‘pujança’ da triade alemã (Still, Linde e Jungheinrich). Grandes estandes, shows durante toda a feira e dezenas de modelos em exposição. A feira continua sendo uma visita obrigatória para os profissionais de logística. Lá se encontravam centenas de fabricantes de peças, acessórios e equipamentos desconhecidos no Brasil.”

Fábio Pedrão,
diretor da Retrak

“A CeMAT 2008 apresentou o que há de melhor no mundo da logística: sistemas e acessórios, sistemas de tratamento contínuo, robôs para logística, guindastes, plataformas de elevação, plataformas de acesso, sistemas de identificação automática, voice-picking, softwares, hardwares, serviços, e-Logistics, sistemas de armazenagem, caminhões industriais e acessórios, movimentação portuária, sistemas de transporte, embalagem e equipamentos para picking, serviços de transporte, telemática, logística imobiliária, etc. Com vista voltada exclusivamente à globalização das indústrias, a CeMAT transformou-se para muitos, e inclusive para mim, em ‘meca’ do conhecimento em logística, ou seja, pelo menos uma vez na vida deveríamos visitar.”

Hesio Nunes, gerente de negócios do ABGroup Supply Chain, Channels & Logistics Consultants

“É impressionante a grandiosidade deste evento! Eram muitos galpões distribuídos, nos quais eram apresentadas as novidades da indústria de movimentação e armazenagem de materiais, principalmente por fabricantes europeus. A presença da indústria chinesa também foi um fator de destaque, com vários expositores.”

Linardi Abbamonte,
departamento comercial da Logitécnica

“A feira concentra o que se tem de mais moderno em equipamentos e sistemas de armazenagem em geral, tudo que envolve logística. Um detalhe que entendo ser importante salientar foi a presença maciça de empresas chinesas apresentando seus produtos, tecnicamente e com preços muito competitivos. Para quem trabalha na área de logística, é imprescindível acrescentar esta experiência em seu currículo e da empresa que representa.”

Marcelo Sanioto, diretor comercial da Futuromaq Empilhadeiras

“O que nos impressionou foi a invasão de equipamentos chineses dentro da Europa. A impressão que temos é que eles só entram em países emergentes, porém estão com força total inclusive em países de primeiro mundo. Quanto à área de armazenagem, pudemos notar que o mercado europeu investe forte em verticalização (transelevadores e empilhadeiras trilaterais), acredito que pelo maior poder de compra.”

Alexandre Gabriel, diretor da Logix

“A CeMAT de 2008 apresentou a forte tendência do mercado europeu em automatizar seus processos de armazenagem com o objetivo de diminuir a quantidade de mão-de-obra empregada nas operações logísticas. E, dentro dessa linha, o equipamento que descarrega uma carreta completa de paletes e os coloca direto nas estruturas de armazenagem de uma só vez, sem que ninguém ou nenhuma empilhadeira participe do processo, foi o que mais me chamou a atenção e, por isso, o coloquei em evidência nessa edição da feira.”

Allan Alexandre, engenheiro civil da Bertolini, divisão de sistemas de armazenagem

“Na CeMAT, conhecemos os maiores fabricantes de empilhadeiras do mundo e os nossos diretores mundiais da Still pessoalmente. Conhecemos, ainda, o sistema de pós-venda que os representantes da Still adotam na Europa.”

Paulo Roberto Cabbia, diretor geral do Grupo Moviminas

“Alguns pontos me chamaram a atenção na CeMAT 2008, como a grande quantidade de pessoas da América Latina (incluindo o Brasil) presentes na feira. A SSI Schaefer fez vários contatos interessantes, com diretores e gerentes de empresas procurando soluções com alto nível de tecnologia para suas operações no Brasil, Argentina, etc. Outro fator importante foi a qualidade dos expositores. Existiam grandes estandes com soluções automáticas completas instaladas, mostrando a funcionalidade completa do sistema.”

Carlos Gonzalez Iglesias, gerente de projetos logísticos da SSI Schaefer

“A CeMAT é um acontecimento que supera todas as expectativas. Neste evento pude entender mais da grandeza dos negócios voltados para a logística, a preocupação dos tradicionais e grandes fornecedores com a renovação tecnológica e o desenvolvimento dos projetos, como também ver os mais diversos fabricantes mundiais deste segmento buscando seus espaços e projeções em nível mundial. Tive a oportunidade de ver equipamentos para todas as necessidades e todos os gostos.”

Celino Luiz Tirloni, diretor comercial da Marcamp Equipamentos

“Este ano não tive tempo de visitar todos os expositores, mas nos que visitei não notei grandes novidades em relação à feira de 2005, exceto nas empilhadeiras trilaterais, que foram expostas com mais modelos e tecnologia. O que mais me chamou a atenção foram os modelos tradicionais mais estreitos e com a mesma capacidade de carga, cujo objetivo é diminuir os corredores de operação, aumentando a estocagem, principalmente nas máquinas de contrapeso, com capacidade para 3.000 e 5.000 kg. Outro detalhe notável é a preocupação dos fabricantes em fazer um sistema integrado, a partir dos depósitos, com os fabricantes de informática/armazenagem e vice-versa.”

Roberto André, diretor da Requipel e sócio da Empilhasul



FOTOS: SSI SCHAEFER



**TECNOLOGIA
EFICIÊNCIA E
SEGURANÇA.
UM NÍVEL ACIMA
EM SISTEMA PARA
DOCAS.**



NIVELADOR DE DOCA EMBUTIDO CARGOMAX



NIVELADOR DE DOCA TELESCÓPICO



NIVELADOR DE DOCA PORTÁTIL, NPCA

NIVELADOR DE DOCA CONVERSÍVEL



NIVELADOR DE DOCA BASCULANTE CHRISFLEX

PLATAFORMA ELEVATÓRIA



Cargomax®
SISTEMAS PARA DOCAS

Rua Eustáquio de Azevedo, 436
Vila Maria Helena - Duque de Caxias - RJ
CEP: 25.251-600
Tel/Fax: 55 (21) 2676-2560
E-mail: vendas@cargomax.com.br
www.cargomax.com.br

de único material, para desagrupar, armazenar e preparar pedidos, em sequência com os transportadores de carga anexos.

A empresa também demonstrou o Schaefer Compact Crane, um novo transelevador ideal para unidades de carga e áreas operacionais até uma altura de aproximadamente 20 m.

Também na área de movimentação, a SSI Schaefer lançou o Plastic Chain Conveyor, um sistema de transportadores com placas rígidas, ideal para móveis, que possibilita a utilização de paletes não retornáveis; e o Silent Conveyor, que, com a adição de novos componentes, diminui o ruído durante o funcionamento.

Houve, ainda, demonstrações do novo equipamento de A-Frame, remodelado para melhor desempenho. A empresa também apresentou estações de trabalho que foram projetadas de acordo com o ergonomics@work, que objetiva aliviar os empregados através de estações de trabalho ergonômicas para separação de pedidos, aumentando o output e reduzindo a taxa de erro.

Por sua vez, a Haulotte Group (Fone: 11 4208.4206) mostrou na CeMAT 2008 a sua nova plataforma telescópica H28 TJ + (HB86 TJ +). Ela possui um pendular telescópico que permite conseguir até 5 m de flexibilidade suplementar para alcançar as zonas de trabalho mais inacessíveis, alcance de 23 m, movimentos simultâneos, cesta larga de até 2,44 m e capacidade de elevar rapidamente cargas mais pesadas (até 350 kg).

Outros equipamentos demonstrados pela empresa foram as plataformas a diesel para grandes alturas H43TPX e HA41PX, desenhadas para trabalhos em alturas de 41 a 43 m. Possuem novo dispositivo de controle de carga na plataforma, inclinação de até 4º em todas as posições, compensação hidráulica da cesta e gestão da estabilidade em todas as posições para maior comodidade.

Também destaque da Haulotte Group foi a plataforma telescópica H14TX (HB40), que possui quatro rodas motrizes, um sistema de bloqueio diferencial hidráulico, distância do solo de 35 cm e alcance de 10,6 m.

Já o manipulador telescópico HTL 4017 (Haulotte Top Lift) possui capacidades de elevação de até 4 toneladas e alturas de elevação de até 17 m. Pode ser equipado com múltiplos acessórios (de rápida acoplagem): garfos, porta-ferramenta, lanças com ganchos, proteções metálicas para o pára-brisa e caixas de ferramentas de colocação lateral. Além disso, ajuda o condutor em todas as



Fábrica da Still em Hamburgo



Fábrica da Still Wagner



Cabbia, do Grupo Moviminas, (à esquerda) e Hegele, da Still Wagner

atividades, graças a seus múltiplos indicadores luminosos e sonoros. Também representa uma redução significativa de ruído e de emissões de CO₂.

Presente na CeMAT 2008, a Knapp Sudamérica Logística e Automação (Fone: 41 3311.4953) apresentou os sistemas de armazenagem OSR, desenvolvidos com três funções básicas: adensamento do estoque e de área (devido à verticalização) e altíssima performance de picking. Dependendo do perfil do pedido, pode gerar até 1.000 linhas de pedido/homem hora.

Já o Speeder-System trata-se da nova geração de miniloads desenvolvida pela Knapp. São equipamentos leves e rápidos, proporcionando um aumento de performance de ciclos do equipamento com um consumo muito menor de energia, de acordo com a empresa.

Tanto o OSR quanto o Speeder System utilizam o que é chamado de "Goods to Man" solution, ou seja, eles estocam os produtos e os trazem até a estação de picking de forma automatizada.

E, com a intenção de utilizar a tecnologia dos A-Frames para produtos irregulares também, a Knapp desenvolveu os ejetores universais UPD (Universal Product Dispenser).

Já a Mitsubishi, representada no Brasil pela Comac São Paulo Máquinas (Fone: 11 3769.2400), expôs na feira os seguintes modelos de equipamentos adequados ao estilo europeu: empilhadeiras elétricas de três rodas, com rodagem pneumática, modelos FB10-15 KRT, com capacidades de 1.000 a 1.500 kg e operação em 24 VCA; e FB16-20 NT, com capacidades de 1.600 a 2.000 kg e em 48 VCA. Além de empilhadeiras elétricas de quatro rodas, com rodagem pneumática, modelos FB16-20N, com capacidades de 1.600 a 2.000 kg e 48 VCA; e FB20-35K, com capacidades de 2.000 a 3.500 kg e 80 VCA.

Também apresentou as empilhadeiras a combustão, diesel ou gasolina/GLP FD/G 15 – 35 N, com capacidades de 1.500 a 3.500 kg, e FD/G 40 – 50 K, com capacidades de 4.000 a 5.000 kg; as transpaletadeiras elétricas em 24 VCA, modelos PBP13 – 20M, com capacidades de 1.300 a 2.000 kg, de operador caminhando; e PBV20 – 25N, com capacidades de 2.000 a 2.500 kg, com plataforma para operador. A Mitsubishi expôs, ainda, a selecionadora de pedidos modelo OPBH10N, com capacidade de 1.000 kg, para 24 e 48 VCA.

Por sua vez, a Michelin (Fone: 0800 9709400) aproveitou a

"A CeMAT foi marcada pela tecnologia aplicada à armazenagem, com diversas empresas apresentando soluções de automação, armazéns automáticos e sistemas de picking. Como destaque, posso citar um sistema de carregamento automático de caminhões que, se aliado às soluções de armazenamento, pode trazer ainda mais agilidade às operações logísticas. Por fim, fiquei muito impressionado com a dimensão da feira, que ocupou cinco pavilhões e uma área aberta para as grandes fabricantes de empilhadeiras, totalizando 80.000 m²."

Lucas Pasquali, da área de desenvolvimento de produtos da Bertolini



"De um modo geral, existe, por grande parte dos expositores, pesquisas e desenvolvimento de equipamentos ecologicamente corretos (Energia Limpa), como as empilhadeiras movidas a hidrogênio. Em minha visita à CeMAT em 2000 foi apresentado um protótipo e hoje a empilhadeira movida a hidrogênio já é uma realidade, pois já existem algumas atuando na Europa. Nesta linha de raciocínio, as baterias tracionárias (para empilhadeiras elétricas), que há anos estão sem nenhuma inovação devido aos princípios fundamentais de sua fabricação (chumbo-ácido, tubular ou empastada), aparecem de forma discreta em alguns fabricantes europeus com uma nova tecnologia que em alguns anos deverá se tornar também uma realidade. Trata-se da nova geração de baterias para tração de veículos elétricos – as baterias de Lítio-Ion que têm um sistema eletrônico embarcado em sua caixa de aço com a função de controlar a carga e a descarga das células. Este sistema também tem a capacidade de recarregar a bateria, eliminando a necessidade de um carregador de bateria tradicional. Quanto aos carregadores de bateria, estes sim, cada vez mais compactos, leves e eficientes com sistema de recarga inovador, totalmente microprocessados e com possibilidade de alterar a curva de recarga de acordo com as condições da bateria. Estes carregadores, chamados de High Performance (desempenho elevado), que como o nome já diz, além de ótimo desempenho e qualidade de recarga, também têm baixo consumo de energia."

Rinaldo Drumond, diretor da BTR Comércio de Peças

CeMAT para apresentar o pneu Michelin radial XZM, para uso em empilhadeiras. Mesmo com uso intensivo em condições difíceis, apresenta alto desempenho, graças à resistente carcaça de aço. Essas características fazem com que o produto ofereça o dobro de vida útil em relação aos pneus diagonais, que equipam atualmente a maioria das empilhadeiras, segundo a empresa. Além disso, o pneu também apresenta uma grande capacidade de absorção dos choques e vibrações, proporcionando maior conforto ao motorista, mais proteção à carga transportada e redução dos custos de manutenção da empilhadeira. O XZM pode ser considerado o primeiro pneu radial non marking, que não deixa marcas no piso, por utilizar uma mistura de borrachas de nova geração, desenvolvido para atender à crescente exigência das indústrias agroalimentar, farmacêutica, automobilística e eletrônica.

Um dos destaques da Rite-Hite (Fone: 11 3527.9590) na feira foi a porta FasTrax, de alto desempenho. Ela se ajusta a qualquer aplicação interior ou exterior, com alta carga de vento, de refrigeração ou congelamento. Opera com velocidades de até 2,5 m/seg, usando um controle de frequência variável.

Já a Still (Fone: 11 4066.8100) apresentou novidades que proporcionam economia de energia. Foi lançada a máquina híbrida RX70, considerada a primeira empilhadeira de sua classe a ter um sistema que armazena, através de supercapacitores, a energia gerada durante a frenagem e a transforma em energia propulsora para o motor. A aplicação ideal desta máquina é em indústrias que requerem um ciclo de operação com freqüentes acelerações e paradas, por exemplo, carga e descarga na indústria de bebidas. A economia de energia pode chegar a 11%, dependendo da intensidade dos diferentes ciclos de operação. A empresa também lançou o conceito Blue-Q (modo de economia de energia) nas máquinas elétricas de contrapeso, que pode economizar até 20% de energia durante a operação da empilhadeira. As máquinas da linha RX20 e RX60 já têm o opcional Blue-Q disponível.

"Durante a CeMAT 2008 foi consenso entre os expositores a preocupação com o meio ambiente. A Still já trabalha este conceito há muitos anos, principalmente através de seus modelos RX, empilhadeiras de contrapeso a combustão e elétricas", declara Adriana, da Still Brasil.

Outras expositora, a Linde (Fone: 11 3604.4755), teve como foco na CeMAT 2008 apresentar as novas tecnologias existentes



através da apresentação do primeiro motor a combustão alimentado por hidrogênio com injeção direta no mundo, um novo modelo híbrido e um rebocador movido através de célula de combustível.

A empresa expôs uma empilhadeira conceito com motor de injeção direta a hidrogênio. O equipamento de 3 toneladas atinge sua capacidade máxima abastecido com este tipo de combustível, com a vantagem da inexistência de emissões poluentes, já que o motor transforma o combustível em vapor de água. "Especialistas da área industrial e de pesquisa têm a expectativa de lançar a primeira série comercial de empilhadeiras com tecnologia de hidrogênio a partir de 2015", declara Wilson Vizeu, gerente geral da Linde MH Brasil. Além disso, a empresa apresentou lançamentos em equipamentos elétricos e a combustão. No segmento elétrico, destaques são os equipamentos para armazenagem e movimentação fabricados na França, que já são distribuídos no Brasil.

Na divisão de pesados, mostrou a nova série 396 que substitui a série 353, modelo que trabalha com as capacidades de carga de 7 e 8 toneladas. O grande diferencial da nova série em relação ao modelo anterior é o motor diesel que trabalha como um gerador para a transmissão hidráulica, com isto, o consumo de combustível é reduzido em aproximadamente 25%. "O novo equipamento oferece vantagens técnicas a um preço de venda muito competitivo. Graças a estas alterações, já conseguimos confirmar a venda de três unidades no mercado brasileiro junto com o lançamento mundial", complementa Vizeu.

Outro foco da Linde na CeMAT foi a divisão de equipamentos pesados para movimentação de contêineres cheios ou vazios. Os destaques foram o reach stacker modelo 4531/5TL, que já é comercializado no Brasil e aplicado na movimentação de contêineres cheios; o novo modelo C90/6, para movimentação de contêineres vazios; e o modelo H160D, para movimentação de contêineres vazios com capacidade de carga de 16 toneladas. A grande vantagem dos modelos para movimentação de contêineres vazios é a adoção da transmissão hidrostática, que reduz consideravelmente os custos de manutenção do equipamento, pois não tem os componentes mecânicos de uma transmissão convencional (freio mecânico, fricção, embreagem, etc.).

NAUTIKA

Solução em Armazenagem

- Locação e Venda
- Vãos livres de 10 a 50m
- Galpões Desmontáveis



Vista Externa



Vista Interna



Vista Lateral

Tel.: (11) 6462-4622
www.nautika.com.br

Evento

Fispal Tecnologia 2008 também dá destaque à logística

Além dos tradicionais expositores da área, a Fispal Tecnologia 2008 – 24ª Feira Internacional de Embalagens e Processos para as Indústrias de Alimentos e Bebidas, realizada no período de 3 a 6 de junho último, no Parque Anhembi, em São Paulo, SP, contou com um significativo número de empresas do setor de logística – o evento teve o portal e a revista *Logweb* como mídias oficiais deste segmento.

De acordo com os organizadores, a Fispal Tecnologia 2008 recebeu 60.935 visitantes, superando a marca dos 58.225 registrada no ano passado. A área de exposição atingiu 45.000 m², reunindo 2.036 expositores e gerando negócios que devem superar a casa dos R\$ 4 bilhões ao longo dos próximos meses, conforme forem fechados os contratos iniciados na feira.

Um aspecto ressaltado por Marco Antonio Mastrandonakis, diretor de Feiras da Brazil Trade

Shows – BTS, que promove a Fispal Tecnologia, foi a crescente internacionalização do evento. “No mundo todo a feira é vista como uma porta de entrada para a América Latina. Este ano tivemos expositores de 13 países – Alemanha, Argentina, Canadá, Chile, China, Estados Unidos, França, Índia, Indonésia, Itália, México, Suíça e Taiwan – e visitantes de vários países do mundo, com ênfase nos países da América do Sul e Central”, conta ele.

Logistics Show

Quem visitou durante a feira o espaço do Logistics Show pôde acompanhar palestras sobre a evolução das embalagens plásticas retornáveis no Brasil, sobre a viabilização da coleta seletiva através da logística e também conhecer os principais cuidados a serem adotados na hora de adquirir uma empilhadeira. Houve ainda



Evento reuniu 2.036 expositores e gerou negócios que devem superar a casa dos R\$ 4 bilhões

apresentações de equipamentos e debates sobre a questão do trânsito nas grandes cidades.

Desenvolvido em parceria pela Fispal Tecnologia e pela ABML – Associação Brasileira de Movimentação e Logística com o objetivo de mostrar o grau de desenvolvimento destes

serviços no país e debater novas tendências, o Logistics Show permitiu, na opinião de Pedro Moreira, presidente do conselho de administração da ABML, contribuir para a troca de informações e conhecimento entre os profissionais do mercado.

Seminários e palestras

Durante a feira, visitantes e expositores puderam participar, também, de seminários e palestras desenvolvidos para dar um panorama dos desafios e tendências do mercado de alimentos e bebidas e permitir a troca de experiências entre os participantes, contribuindo para a evolução de todo o setor.

Quem participou do Fórum Tecnológico de Carnes e Látexes, promovido pela área editorial da Brazil Trade Shows, pôde acompanhar palestras sobre exportações e os desafios que uma empresa enfrenta para ingressar no mercado exterior e outros temas, a exemplo de “Cadeia do frio e distribuição frigorificada de laticínios”.

No 2º Simpósio Internacional de Processamento de Alimentos e Bebidas, coordenado pelo diretor do Instituto Tecnológico de Alimentos – Ital, Luis Madi, um bom público acompanhou os quatro dias do evento, durante os quais especialistas do mercado apresentaram e debateram informações sobre temas como “A embalagem amiga do meio ambiente” e “Alimentos & bebidas na logística: um desafio constante”. ●

Bebidas destiladas

Fróes traz Cuba Vodka ao Brasil e critica a burocracia nos portos

A Fróes Comércio Internacional (Fone: 11 6409.3264), trading company e assessoria estratégica em comércio internacional que oferece soluções e processos para empresas de pequeno e médio porte, está trazendo para o Brasil a Cuba Vodka, bebida dinamarquesa destilada, nos sabores Strawberry (morango) e Caramel (caramelo).

Márcio Leite Fróes, sócio-diretor da Fróes, conta que conheceu o produto em 2006, através de Ole Lindhard, representante da marca. “Desde então iniciamos as negociações para introdução do produto no



Leite: desembaraço de carga pode ultrapassar 15 dias

mercado brasileiro”, diz. Ele relata que todo o processo de negociação até o início das importações durou um pouco mais de um ano, e que no começo de 2008 foi embarcado o primeiro contêiner.

A distribuição da bebida em terras brasileiras teve início no mês de abril e, inicialmente, as regiões Sudeste e Centro-Oeste são as que têm recebido o produto. “Optamos por atender a região da Grande São Paulo com equipe própria, por meio de veículos de pequeno porte, para maior agilidade nas entregas e deslocamentos. E escolhemos veículos terceirizados para

grandes volumes e para atender às outras regiões, como interior e demais estados”, informa Leite.

Quanto aos cuidados durante o transporte do produto, o sócio-diretor da empresa responsável pela distribuição afirma que é feito o acondicionamento em caixas de papelão com seis unidades cada, o que, segundo ele, proporciona maior facilidade no manuseio, em razão de oferecer menor peso e volume. “No caso de transporte de grandes volumes, os produtos são unitizados em paletes para garantir maior segurança”, completa.

As únicas dificuldades enfrentadas pela Fróes e por outras empresas que atuam na área de comércio exterior, de acordo com Leite, são o excesso de burocracia nos portos e aeroportos brasileiros e a morosidade no desembaraço das mercadorias. “O processo de desembaraço de uma carga que necessite de Licença de Importação junto ao Ministério da Agricultura pode ultrapassar 15 dias. Isso sem contar com a existência de eventuais greves que podem multiplicar esse prazo”, reclama.

Para elucidar sua crítica, o sócio-diretor da Fróes cita como exemplo o porto holandês de Roterdã, um dos mais movimentados terminais portuários do mundo: “lá, as cargas atracadas no período da manhã podem ser liberadas no mesmo dia, tamanha a eficiência do porto”, compara. ●

Notícias Rápidas

Guberman desenvolve software para gestão de frotas no modelo SaaS

A Guberman (Fone: 27 3200.2662) acaba de lançar um software considerado inédito para gestão de frotas dentro de um conceito inovador, segundo a empresa. Totalmente on-line, o Frota SaaS utiliza o conceito de tecnologia SaaS – Software como Serviço – ou *Software as a Service*, em inglês, para controlar todos os aspectos da frota das empresas e agilizar a prática gerencial, a um custo muito baixo. O diretor comercial da Guberman, Sérgio Guberman, explica que o custo de implantação e manuseio do Frota SaaS em frotas de qualquer porte (desde micro até grandes frotas) são até 80% inferior aos tradicionais aplicativos, reduzindo a dependência com o departamento de TI. “Com isso, as micro e pequenas empresas frotistas ganham em competitividade, porque o Frota SaaS permite que elas paguem somente pela utilização do software, isentando-se do pagamento de hardwares, servidor, banco de dados, backups, atualizações e estações de configurações pesadas, o que não acontece no software padrão. Essas premissas reduzem imensamente não só o custo, mas também o risco do projeto.” O diretor comercial também explica que, na tecnologia SaaS, o software fica hospedado em Data Center, que garante disponibilidade de 99,99% de tempo e segurança absoluta sobre os dados do cliente.

STILL

Lançamento

Cresce a família da máquina líder de mercado no Brasil. Nova Retrátil FMX Cabinada.

Mais conforto, maior produtividade e menor custo operacional

- Tecnologia AC.
- Opera em ambientes de até -30°C.
- Melhor disponibilidade de peças.
- Melhor pós-venda.
- Melhor relação custo benefício.
- Maior valor de revenda do mercado.
- Rede de serviços autorizados em todo o país.



• Ampla cabine com excelente visibilidade



• Botão de controle dos desembaçadores das janelas e teto



• Sistema de aquecimento com controle de temperatura



Tecnologia Alemã
com
Coração Brasileiro

Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8141

www.stillbrasil.com.br
comercial@stillbrasil.com.br

AM- Tracionária (REP/SA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 / Tolentino (SA): (71) 3351-7611 / Eurofit (SA): (71) 8178-9930
CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3459-1667
MT- Moviminas (REP/SA): (65) 3682-8570
GO/TO- Moviminas (REP/SA): (62) 3283-3927 / (62) 3313-7476 (ANÁPOLIS)
MG- Movimenta MG (REP/SA): (31) 3495-1486 / Termov (SA): (31) 3498-7100
MG-UBERLÂNDIA/MS/RO/AC- Moviminas (REP/SA): (34) 3232-1410
PR- Triplex (REP/SA): (41) 3278-4968

PE/AL/PI/RN/SE- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- FFLógica (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Evemam (SA): (21) 3882-3943
RJ/V. DO PARAIBA- Imilos Martini (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (REP/SA): (61) 3356-3733
RS- Requipel (REP): (51) 3337-8577 / Empilhsul (SA): (51) 3337-0310
SC- Transpotech (SA): (47) 3326-0700
SC/LESTE- Empitoc (REP/SA): (47) 3337-6340
SC/OESTE- Requipmaq (REP/SA): (49) 3323-8797
ES- Novamaq (REP/SA): (27) 3326-0060
SP/CAPITAL- STILL Service (SA): (11) 4066-8100

Retrak (REP/SA): (11) 6431-6464
Gold Work (SA): (11) 2954-7472
Movelev (SA): (11) 2421-4545
Logitécnica (REP): (11) 2647-7707
Logix (REP): (11) 6442-7631
Logismaq (REP): (11) 6408-4639
Uselit (SA): (11) 6452-5101
SP/INTERIOR- Marcamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAIBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- AG Zinsa S.A.: +54 (11) 4745-8400
URUGUAY- Essen ETDA.: +59 (82) 901-0305
CHILE- Kniss S.A.: +56 (2) 854-5667

Qualidade em movimento

SUSTENTABILIDADE

Porto Municipal de Itajaí recebe Selo Social

O Porto Municipal de Itajaí (Fone: 47 3341.8007), SC, recebeu no mês de abril último a certificação do Selo Social. O programa, que é uma parceria entre a Prefeitura e a Associação Comercial de Itajaí, reconhece as empresas comprometidas com a Declaração do Milênio. O porto foi certificado com os selos sociais de "Erradicar a extrema pobreza e a fome", "Atingir o ensino básico universal", "Promover a igualdade entre os sexos e a autonomia das mulheres", "Combater o HIV/Aids, a malária e outras doenças", "Garantir a sustentabilidade ambiental" e "Estabelecer uma Parceria Mundial para o Desenvolvimento".

Para a superintendente do Porto Municipal e vice-prefeita de Itajaí, Eliane Neves Rebello Adriano, a responsabilidade socioambiental não pode ser vista apenas como obrigação do poder público. "Através da certificação do Selo Social podemos perceber que cada vez mais empresas estão se empenhando e sendo responsáveis, tanto social quanto ambientalmente. Prova disso é que na primeira edição do Selo Social foram certificadas 33 empresas. Nesta edição foram 44 empresas certificadas", diz.

Além disso, o Porto Municipal de Itajaí foi certificado com o selo Empresa Amiga da Cultura, lançado pela Fundação Cultural de Itajaí. Com o patrocínio ao NIDAA – Núcleo Itajaense de Dança Alicia Alonso, o porto foi a primeira entidade a aderir à iniciativa da Fundação Cultural. O NIDAA é a única escola pública do método cubano de balé clássico no Brasil. O Núcleo funciona desde 2005 e conta com quase 100 alunos da Rede Municipal de Ensino.

Em relação ao meio ambiente, o governo municipal assinou convênio de transferência de recursos com a Fatma – Fundação Estadual do Meio Ambiente para implantação do Parque Natural Municipal do Atalaia. A área, com quase 200 mil metros quadrados, ainda possui Mata Atlântica e foi adquirida pelo Porto Municipal de Itajaí com custo de R\$ 1,2 milhão.

"Hoje sofremos as consequências do descuido em relação à natureza. Estamos vendo o degelo dos pólos e o problema da falta de água potável. A iniciativa do Porto de Itajaí é algo que precisamos ver

cada vez mais", destaca o presidente da Fatma, Carlos Leomar Kreuz.

Falando em educação, o Porto Municipal de Itajaí mantém parceria com empresas privadas ligadas à área portuária e de comércio exterior para levar a educação ambiental ao programa Escola Aberta.

A cada edição do evento, que acontece quinzenalmente, uma empresa participa juntamente com o porto municipal. As empresas Ecosorb, que mantém a Base de Emergência Ambiental no porto, o Teconvi, arrendatário do porto, e a Braskarne/Cargill já participaram do projeto.

Através de brincadeiras e dinâmicas, a equipe mostra às crianças e adolescentes a importância da preservação do meio ambiente. "Na dinâmica da Coleta Seletiva, por exemplo, mostramos como reduzir, reutilizar e reaproveitar os resíduos gerados pelo homem. Desta forma, as crianças aprendem a minimizar os impactos causados pela sociedade na natureza", explica o gerente de meio ambiente do Porto Municipal de Itajaí, Aginaldo de Assis.

De acordo com ele, a equipe orienta a comunidade em geral. "Prestamos esclarecimentos sobre várias questões ambientais, como efeito estufa, poluição e reciclagem de resíduos", explica. O principal foco da ação do projeto de Educação Ambiental é a reciclagem de resíduos e a conscientização do uso dos recursos hídricos.

Já na área de saúde, o programa Porto Saudável – parceria entre a Prefeitura Municipal, através da Secretaria da Saúde, com o Porto de Itajaí e o Teconvi – foi criado com o intuito de melhorar a qualidade de vida e saúde das pessoas que trabalham dentro do porto.

Pelo programa são realizadas campanhas, como a DST/HIV, que oferece exames de hepatite, HIV e sífilis. Além da disseminação de informações e exames gratuitos, ainda oferece orientação para os casos positivos. As campanhas de vacinação contra a febre amarela, desratização e dedetização da área portuária, conscientização contra o fumo, palestra sobre LER/DORT e campanha de hipertensão e glicemia também fazem parte do programa. ●

SUSTENTABILIDADE

Expresso Araçatuba acompanha emissões de CO₂



A coleta seletiva foi adotada na matriz, na oficina e em todas as filiais, além da Golden Cargo, outra empresa do grupo

Em vista do core business da empresa, a Expresso Araçatuba (Fone: 11 2108.2800) se considera consciente de seu "potencial" poluidor e, desta forma, acompanha as emissões de CO₂, promovendo ações preventivas para diminuir este potencial. "Os veículos passam por manutenções e testes de fumaça preta, temos controle de quantas árvores seriam necessárias (plantio) para neutralizarmos o carbono e estamos com projeto de iniciar este plantio em áreas que protejam, também, as fontes de água potável", conta Denise Penteado, gerente de administração da qualidade.

A empresa também apóia algumas instituições que promovem a educação e a cultura na região onde atua, como a Expedição Vagalume e a Fundação Cargill.

Sobre reciclagem, Denise declara que a coleta seletiva de lixo foi adotada em 2005 na matriz e na filial de São Paulo e na oficina, também em São Paulo. No ano passado, o trabalho foi ampliado para todas as filiais (32 unidades), além da Golden Cargo, outra empresa do grupo.

O benefício com a venda do material para reciclagem é da unidade, ou seja, revertido para as necessidades locais. "Fora o valor intangível, que é o conhecimento adquirido pelas práticas de separação de materiais recicláveis e consciência do coletivo", avalia a gerente de administração da qualidade da Expresso Araçatuba, que ainda não tem a certificação ambiental ISO 14.001, mas está se preparando para certificar-se no Sistema de



A empresa também apóia algumas instituições que promovem a educação e a cultura na região onde atua

Gestão Integrado, que prevê controle de processos que afetem o meio ambiente.

Sobre quais ações o governo deveria tomar para incentivar as empresas a serem sustentáveis, Denise acredita que seja necessário investir muito na educação formal, incluindo noções do coletivo. "Que significa que se as pessoas forem conscientizadas logo cedo, na escola, que suas ações refletirão no meio ambiente, na natureza e na comunidade onde está inserida, talvez tenham mais cuidado e respeito pelo que é de uso coletivo. E isso só se consegue com educação e civilidade", completa. ●



Notícias

Rápidas

TNT investe na redução de CO₂ em todo o mundo

A TNT (Fone: 11 5564.8600) está dobrando seus esforços para reduzir as emissões de carbono de sua frota com a introdução de 100 caminhões elétricos no Reino Unido, na China e Austrália. No Brasil, a empresa também está alinhada aos esforços mundiais de redução de emissões de gases poluentes, tanto que adquiriu recentemente 78 Kombis movidas a três combustíveis (gás natural, gasolina e álcool) com este objetivo. "Tornar a nossa frota ecologicamente correta é a principal ação para atingir o objetivo da TNT de ser a primeira empresa de entregas e correio de carbono zero", afirma Peter Bakker, CEO da TNT.

KBK produz perfis plásticos multifuncionais com fibra vegetal

A KBK Plásticos (Fone: 51 3499.1849) produz os perfis plásticos multifuncionais Wood Plastic Composites Profile (WPCP), que significa perfil plástico composto com fibra vegetal, os quais podem ser utilizados para produção de paletes, estrados, caixas bins, guarnições e assoalhos de carrocerias e embarcações pesqueiras. Higiênicos e ecologicamente corretos, são adaptados às normas da ANVISA e às Diretrizes da União Européia, pois são atóxicos, não proliferam bactérias ou microrganismos, evitando contaminações. Produzido em polietileno de alta densidade (PEAD), para baixas temperaturas, ou em polipropileno (PP), para temperatura ambiente, o pallet suporta cargas que variam de 1.500 kg, para carga dinâmica, e entre 3.000 e 5.000 kg, para carga estática.



Linde, garantia de qualidade.

Linde Material Handling

Linde

A Linde possui uma completa linha de empilhadeiras e equipamentos para movimentação de carga, de paletesiras à empilhadeiras para contêineres com ampla gama de capacidade de carga. Todos com alta performance, ergonomicamente projetados para uma melhor produtividade e terem uma longa vida com baixo custo de manutenção.

Linde Material Handling

A Linde tem o equipamento do tamanho que você precisa.

A melhor opção com o menor preço.



Paletesira/Empilhadeira Elétrica
L14/L16
Capacidade de carga
1,4 - 1,6 toneladas
Elevação: 5466mm

FABRICADA NO BRASIL



T20 Paletesira Elétrica
Capacidade de carga
2,0 toneladas

FABRICADA NO BRASIL



Empilhadeira Elétrica
R17/R20
Capacidade de carga
1,7 - 2,0 toneladas
Elevação: 11525mm

FABRICADA NO BRASIL



Empilhadeira GLP / Diesel
H25
Capacidade de carga
2,5 toneladas

Empilhadeira GLP / Diesel

H20
Capacidade de carga
2,0 toneladas

FABRICADA NO BRASIL



Consulte-nos, vendas através:

CARTÃO BNDES

FINAME
Financiamento de Máquinas e Equipamentos

Assistência Técnica e peças de reposição em todo o território nacional!

Solicite a visita de um de nossos representantes:

AM/Manaus - Rollis: (92) 3624-2531
BA/Camaçari - All Parts: (71) 3622-1148/7172/1447
CE/Fortaleza - Vertical: (85) 3295-4755/1174
DF/Brasília - Emp. Santana: (61) 3362-0827
ES/Serra - Empilhadeira: (27) 3318-1776
GO/Goiânia - Emp. Santana: (62) 3297-3001
MG/Belo Horizonte - Metal Parts: (31) 3362-4855
PR/Curitiba - Remocarga: (41) 3284-3238/6992

PE/Recife - Ajemari: (81) 4009-7070
RJ/Rio de Janeiro - Fimatec: (21) 3284-7000/7001/7002
RS/Campo Bom - Retro: (51) 3598-2010/3598-2268
SC/Jaraguá do Sul - RAC Equipamentos: (47) 3371-8141
SC/Itajaí - Maqcon: (47) 3348-9333
SP/Interior - JM Lubrificantes: (14) 3262-1130/3264-8823
SOS: (19) 3543-7777
Empicamp: (19) 3246-3113

Portomogi: (13) 3273-2278
Cam System: (19) 3849-7606
SP/Capital - Linde Empilhadeiras: (11) 3604-4755
E-Lift: (11) 3685-1999
Motorep: (11) 4122-1604
Movitrade: (11) 3628-9535
Tractus Empilhadeiras: (11) 5625-1450

Linde Empilhadeiras

Rua Anhangüera, 1121 - Osasco / SP - CEP 06230-110 - Tel.: (11) 3604-4755 - Fax: (11) 3603-4059 www.lindeempilhadeiras.com.br comercial@linde-mh.com.br

PÃO DE AÇÚCAR E UNILEVER

União de forças a serviço do meio ambiente

Para o Grupo Pão de Açúcar (Fone: 0800 7732732), não há como imaginar o crescimento de empresas que não cuidam das questões sociais e ambientais. Desta forma, o grupo visa alinhar a melhoria contínua das condições socioambientais e minimizar as ações potencialmente agressivas ao meio ambiente. Enquanto isso, para a Unilever (Fone: 0800 7073553), os negócios estão interligados com a sociedade de forma incontestável. Por isso, a empresa vem atuando na área de Responsabilidade Social.

Ao unir forças em prol do desenvolvimento sustentável, mostrando preocupação com a conscientização da sociedade sobre as questões do meio ambiente, estas duas empresas criaram as Estações de Reciclagem Pão de Açúcar-Unilever.

Posicionadas nas áreas externas das lojas, as estações contam com coletores coloridos destinados ao descarte de material reciclável: verde para vidros, amarela para metais, azul para papéis e vermelhas para plásticos. Além destes



O projeto já arrecadou mais de 20 mil toneladas e está presente no Estado de São Paulo e nas cidades de Brasília, Curitiba, Fortaleza, Goiânia, João Pessoa, Recife e Rio de Janeiro

resíduos, os consumidores também podem descartar óleo de cozinha usado, que é encaminhado para a produção de biocombustível.

Segundo o diretor de operações da rede Pão de Açúcar, João Edson Gravata, o intuito do projeto é antecipar tendências e oferecer alternativas viáveis e cotidianas para minimizar os impactos do consumo, sempre alinhados com as necessidades dos clientes que se mostram cada vez mais atentos nestas questões.

O projeto, que foi criado em 2001, já arrecadou mais de 20 mil toneladas e está presente no Estado de São Paulo e nas cidades de Brasília, Curitiba, Fortaleza, Goiânia, João Pessoa, Recife, e Rio de Janeiro; e, recentemente, ganhou mais quatro postos de coleta: Batel, Champagnat, República Argentina e Jardim Social, todos em Curitiba. Agora são 94 postos em todo o país.

Para Gravata, o projeto é vencedor não só pela quantidade de material arrecadado, mas também pelo papel social que exerce: "além de envolver os consumidores acerca da causa do consumo consciente e colaborar com a proteção do meio ambiente, este programa gera 400 posições de trabalho, incluindo atendentes dos postos, coletores e triadores de materiais, que fazem parte das 21 cooperativas de catadores cadastradas no programa", completa. ●

Transpaletes Dematic

- Menor preço de mercado
- Qualidade garantida Dematic
- 33 anos no Brasil



Consulte nossa linha completa de transpaletes e empilhadeiras:

Tel.: +55 (11) 6877-3618
orcamento.br@dematic.com
contato.br@dematic.com
www.dematic.com.br



Transpalete Manual
3.000 kg, 1.220 x 685 mm
Roda simples em nylon (DBR-BF-685-1220-1N)

Continuing the *Rapistan* Tradition



Creating Logistics Results

DEMATIC

ECOFLEX

Dedicação ao biocombustível e à energia renovável

A Ecoflex Trading (Fone: 21 2005.6467), fundada por um dos sócios da Aliança Logística, vem buscando concretizar a expansão de projetos no mercado sucroalcooleiro. Para isso, está selando alianças com empresas deste setor.

"Uma das alianças já firmadas é com a Bloomberg, empresa multinacional de notícias e dados estatísticos e econômicos, que nos convidou para criar uma página dentro do seu terminal, disponível para 240 mil assinantes no mundo", revela Marcelo Andrade, diretor da empresa. De acordo com ele, nesse terminal, a Ecoflex informa aos repórteres nacionais e internacio-

nais o que há de mais recente no mercado, gerando informações em tempo real para todo o planeta e propagando a proposta de energia renovável.

Com 15 anos no mercado de combustíveis, sendo oito deles dedicados exclusivamente ao mercado de açúcar e álcool, a Ecoflex possui, também, uma aliança com a Câmara Brasil & Suécia. "A finalidade é a prospecção de novos negócios voltados àquele país e à Europa como um todo. Agimos em conjunto com a Câmara, visando auxiliar no rompimento das barreiras européias para a melhor aceitação do etanol brasileiro", destaca Andrade.



Ele explica que a atuação da Ecoflex se estende ao mercado internacional, mantendo excelentes contatos com Tradings Companies de Açúcar e Alcool, e ainda com grandes distribuidoras de petróleo. "Atuamos com álcool carburante, álcool padrão exportação (Coreia & Japão, ANP), álcool neutro, participação nos leilões eletrônicos de álcool do governo, estruturação logística, rodoviária e cabotagem, abrangendo carga seca (açúcar) e líquida (álcool e diesel), e crédito de carbono/biodiesel", completa.

Segundo o diretor da Ecoflex, a empresa é ecologicamente correta e visa flexibilizar soluções comerciais, logísticas e tributárias, tais como a comercialização com agentes de mercado, representação dos interesses comerciais de unidades produtoras, fornecimento de perfis de análises estatísticas e de qualidade do mercado, desenvolvimento de novos negócios, criação de projetos de exportação, estruturação de projetos comerciais e logísticos, cotação de fretes, coordenação de logística rodoviária e cabotagem, além de estruturação de operações de armazenagem terceirizada.

Andrade afirma que, por ser uma empresa exclusivamente dedicada ao mercado de biocombustíveis no Brasil, a Ecoflex mantém constantes contatos com as usinas de açúcar, álcool e biodiesel, e completa: "sendo assim, entendemos que para serem efetivamente sustentáveis, a cana-de-açúcar e o etanol requerem um tratamento diferenciado. Esses desafios demandam um gerenciamento adequado e um rigoroso cumprimento da lei para um futuro melhor".

Para finalizar, ele informa que tem desenvolvido ferramentas alternativas para a melhor propagação dos serviços da empresa no mercado. "Criamos, por exemplo, um canal para debates e discussões de pontos polêmicos, que certamente agrega muito ao nosso conhecimento", conclui. ●

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

HELI

PARA TODO BRASIL



EQUILIFT

green
SERIES

Projetada para não poluir o meio ambiente.

Venda e Locação de Empilhadeiras



Não é por acaso que temos 100% de SATISFAÇÃO de nossos CLIENTES

- ✓ Baixo Custo de Manutenção e Reposição de Peças
- ✓ Mais de 1700 itens de Peças Estocadas

- ✓ Postos de Serviço em todo Brasil
- ✓ Top 10 Ranking Mundial

- ✓ Excelência no Atendimento Pós-Venda
- ✓ Melhor Custo X Benefício



<p>SÃO PAULO - SP</p> <p>José Fassina & Filho (13) 3231-3457</p> <p>Teclog (11) 4706-3796</p> <p>Centerlift (11) 6631-0739</p> <p>AGF Empilhadeiras (19) 3456-5656</p> <p>Trytec do Vale (12) 3643-2885</p> <p>Promov Empilhadeiras - (11) 2084-0797</p>	<p>MATO GROSSO - MT</p> <p>Trackcenter (65) 3694-8000</p> <p>RONDÔNIA - RO</p> <p>3F Empilhadeiras (69) 3221-3079</p> <p>MINAS GERAIS - MG</p> <p>Silmáquinas (31) 3492-2772</p> <p>Tecsulvale (35) 3471-4612</p>	<p>RIO DE JANEIRO - RJ</p> <p>NK Master (21) 2223-0472</p> <p>PARANÁ - PR</p> <p>SANTA CARARINA - SC</p> <p>Tropical Empilhadeiras (41) 3423-2862</p>
---	--	---

Equilift - (19) 3227-1482

R. Rio das Pedras, 90 - Jd. do Trevo

Campinas - SP - CEP 13040-003

www.equilift.com.br

Distribuição

Onde estão os gargalos logísticos na área de alimentos?

Falta de mão-de-obra qualificada, entraves de circulação nos vários modais, infra-estrutura logística do país, concentração de pedidos no final do mês. Estes são apenas alguns dos gargalos apontados.



Que os gargalos logísticos existem em toda a logística, e nas diversas áreas que a compõem, todos sabem. Mas, o foco central desta reportagem envolve os gargalos logísticos no segmento alimentício.

No caso da AGV Logística (Fone: 19 9876.9000), por exemplo, os gargalos enfrentados vão desde a falta de mão-de-obra qualificada para áreas administrativas e operacionais que um operador logístico integrado requer, até entraves de circulação em todos os modais, principalmente quando se fala na malha rodoviária, carente de investimentos e atualização em sua estrutura, prejudicando, desta forma, todas as partes envolvidas: operador, cliente, fornecedor e até consumidor final.

"Outro aspecto que merece atenção é a questão da infra-estrutura energética, especificamente por conta de atividades com cargas frigorificadas e climatizadas – até o momento não são observadas soluções no curto prazo. A dificuldade na entrega de mercadorias nas grandes redes de supermercados e atacadistas muitas vezes constitui um gargalo, já que os intervalos para cargas e descargas podem ser longos, dificultando as operações para muitos operadores logísticos e transportadoras", completa Jalaertem Souza, diretor comercial da AGV Logística.

"Dentro da atuação da Columbia neste segmento, as maiores dificuldades enfrentadas estão relacionadas à infra-estrutura do próprio país. As condições precárias do modal rodoviário, os problemas portuários e a falta de integração entre modais são os maiores



Quando existe um pico de sazonalidade, o fluxo logístico como um todo sofre muita pressão para suportar estes aumentos

vilões. A cadeia de produtos alimentícios requer condições especiais na armazenagem e no transporte, portanto precisa ser ainda mais eficiente no que tange ao tempo envolvido. Situações como as citadas batem de frente com tais requisitos, ocasionando, por exemplo, problemas que interferem na qualidade do produto, encarecendo toda a cadeia e causando dificuldades para todos os envolvidos", revela,



Souza, da AGV Logística: gargalos são ocasionados pela falta de investimentos públicos e incentivos

pelo seu lado, Marcelo Bueno Brandão, gerente da divisão de Operações e Logística da Armazéns Gerais Columbia (Fone: 11 3305.9999), em depoimento similar ao de seu colega da AGV Logística.

Por sua vez, José Pablo Garcia Villas Boas, da Conseil Logística e Distribuição (Fone: 71 2203.9000), ressalta que o principal gargalo no caso da sua empresa é o estado das estradas no nordeste – os tempos de viagem são muitas vezes o dobro do que se exigiria com pistas normais. "Temos um gargalo, também, no acesso ao porto de Salvador e na falta de infra-estrutura portuária na Bahia", regionaliza ele.

Gilson Aparecido Pichioli, consultor e gerente da Transporte e Comércio Fassina – Terminal Rodo-Ferroviário de Jundiá, SP (Fone: 11 4533.2988), avalia que, considerando a variedade de alimentos transportados (perecíveis ou não), no caso da sua empresa, não-perecíveis, cujo fluxo de carga é representado em sua maioria pela origem e

destino o Porto de Santos, os maiores gargalos estão concentrados na travessia da cidade de São Paulo e no acesso ao Porto de Santos. "De fato, trânsito, áreas de restrições existentes em São Paulo e áreas com horários específicos de acesso são grandes gargalos", concorda Oscar Cesar Bevilacqua, gerente geral da Log Frio Logística (Fone: 11 2175.7100).

"Os gargalos logísticos mais relevantes são encontrados na área de transportes, onde as condições das estradas brasileiras jogam contra a produtividade necessária para os negócios, quebra de veículos em regiões com pouco nível de serviços mecânicos, postos fiscais e trânsito nas grandes cidades. Fora isso, a falta de mão-de-obra especializada (realmente especializada) pode também ser descrita como um forte gargalo nas nossas operações", resume Lucas Patury, gerente de planejamento logístico da Martin-Brower (Fone: 11 3915.9921).

Aldo Jaime Valenzuela Jorquera, gerente de site da



Marques, da Cargolift: os culpados pelos gargalos são os embarcadores e o sistema tributário brasileiro

ID Logistics no CD do Carrefour no Rio de Janeiro (Fone: 11 3809.3400), aponta dois gargalos logísticos: demanda do consumidor: sazonalidades que ocorrem, normalmente, pelas políticas de preços/oferta dos comerciantes, assim como pela política econômica do governo; e capacidades logísticas: quando existe um pico de sazonalidade, o fluxo logístico como um todo sofre muita pressão para suportar estes aumentos – CD's pressionados, transportadores com problemas de disponibilidade, contratação e treinamento rápido de mão-de-obra, consumo de maior número de equipamentos de movimentação, etc.

Pensamento semelhante tem Roberto Macedo, diretor comercial da Mestra Log – Logística e Armazenagem (Fone: 11 4358.7000).

Segundo ele, o principal gargalo acontece com a concentração de pedidos no final do mês. "Todos os participantes do processo da rede de abastecimento possuem sua estrutura dimensionada para atender seus clientes. Porém, no final de mês, existe uma concentração muito grande de pedidos. Isso faz com que esta estrutura não suporte o acúmulo de demanda. As limitações de equipe de mão-de-obra e equipamentos de movimentação podem ser incrementadas com excedentes para suportar este período, mas a estrutura física não tem como ser expandida momentaneamente, sendo necessário aguardar o consumo para liberação de espaço físico", analisa.

Aqui, também há a concordância de Bruno Crelier, gerente de cabotagem da Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.5600). Segundo ele, apesar das abundantes novas techno-



logias para amortecer o impacto entre o consumo e as previsões de venda, ainda temos como principal gargalo a falta de previsibilidade das vendas e, por conseguinte, a grande dificuldade de programação linear para o transporte. "Historicamente as vendas concentram-se na segunda quinzena e, em muitos segmentos, nos últimos dias do mês. Considerando todos os ativos que dão suporte à logística, temos uma situação de ociosidade ou

sobrecarga no mês inteiro e a dificuldade de programar modais mais econômicos (de menor custo total) e, por outro lado, a grande incidência de transportes mais velozes e de maior custo. Acredito que aqui resida um dos maiores desafios às empresas e operadores logísticos", completa Crelier.

Culpados

Quando "se busca" os culpados pelos gargalos logísticos no setor de alimentos, as respostas são as mais divergentes.

Vejamos. Crelier, da Aliança, considera que não cabe denunciar culpados, mesmo porque a interdependência de todos os atores atuantes direta e/ou indiretamente ligados à operação logística de qualquer ordem é muito grande. "De qualquer forma, é fato que a iniciativa privada tem feito sua parte a fim de amortecer o impacto dessa ineficiência em seus negócios. Entretanto, essas iniciativas isoladas não resolvem o problema como um todo. Entendemos que as maiores oportunidades de alavancagem existentes hoje estão na mão do estado, em todos os seus níveis. Entretanto, sugere-se que o estado (federativo)



Os produtos perecíveis exigem maior agilidade logística que os produtos secos

elabore um plano 'executivo' macro, de largo espectro e que sirva para orientar iniciativas, sejam estaduais e/ou municipais."

Markenson Marques, diretor-presidente da Cargolift Logística e Transportes (Fone: 41 3317.8496), diz que os culpados são os embarcadores e o sistema tributário brasileiro, que incentiva a concentração de faturamento em determinados períodos do mês. De acordo com ele, o Brasil precisa adotar a política de recolhimento de impostos semanalmente, porque o recolhimento mensal força as empresas a concentrar faturamento em dia específico, a exemplo do que ocorre com cartões de crédito de pessoa física.

Macedo, da Mestra Log, também enfoca esta questão. Para ele, a cultura no segmento é a principal responsável por estes gargalos. "Existem casos em que a demanda no mês está dividida da seguinte forma: primeira semana 10% do volume total dos pedidos; segunda semana mais 10% do volume total dos pedidos; terceira semana 20% do volume total e, na última semana, 60% do volume total dos pedidos." Para o diretor comercial da Mestra Log, se os operadores dimensionarem equipes para trabalhos em função do pico, terão ociosidade nas três primeiras semanas. "Este é o grande desafio permanente na logística: conseguir fazer com que estes números batam sem deixar de atender ao cliente e sem onerar em custos com ociosidade. Os departamentos de vendas com suas metas estabelecidas também contribuem para este desequilíbrio, pois com a chegada do final do período e tendo suas metas a cumprir, abrem mão dos seus mark-ups e vendem no final do período praticamente a preço de custo. O comprador, sabendo disto, aguarda até o último momento para efetivar seu pedido", completa Macedo.

Souza, da AGV Logística, considera que, de maneira geral, os gargalos são ocasionados pela falta de investimentos públicos e de incentivos para a iniciativa privada. "No caso de mão-de-obra qualificada, acreditamos que o fator principal de gargalo esteja no aquecimento e crescimento da economia nacional e na falta de formação específica para o segmento, cenário que está sendo modificado gradualmente pela implantação de cursos de especialização por conceituadas instituições educacionais. Quanto à lentidão na entrega em grandes redes, acreditamos que diálogos mais intensos poderiam ser travados entre empresas, transportadoras e entidades representativas da categoria, a fim

ENCONTRO MARCADO COM O TRANSPORTE E A LOGÍSTICA NA REGIÃO SUL

Inclua sua marca neste grande evento e assegure a oportunidade de fazer bons negócios.

- | | |
|---|--|
| ■ Transporte de Cargas | ■ Fabricantes de Implementos |
| ■ Transporte de Passageiros | ■ Distribuidores de Combustível |
| ■ Transporte Internacional | ■ Tecnologia Embarcações |
| ■ Logística e Infra-estrutura | ■ Sistemas de Informação |
| ■ Operações multimodais | ■ Financeiras e Seguradoras |
| ■ Fabricantes de Pneus | ■ Entidades Associativas e Representativas |
| ■ Fabricantes e montadoras de carrocerias e caminhões | ■ Publicações e Serviços |



08, 09, 10 E 11 DE JULHO DE 2008
CENTRO DE EVENTOS FIERGS - PORTO ALEGRE / RS

WWW.TRANSPOSUL.COM

Organização/ Realização



Av. São Pedro, 1420
CEP 90230-124 - Porto Alegre / Rio Grande do Sul
Fone (51) 3342.9299 - Fax (51) 3342.2053
comercial@setcergs.com.br
marketing@setcergs.com.br

CONFIABILIDADE. POTÊNCIA. TECNOLOGIA AVANÇADA.



25D-7
Diesel / Capacidade de carga: 2.500 Kg
Tipo de Motor: KUBOTA V3300
Velocidade: 18,9 Km/h



25L-7
Gás / Capacidade de carga: 2.500 Kg
Tipo de Motor: Hyundai Beta
Velocidade: 20,6 Km/h



HBF20C-7
Elétrica / 48V - 36V
Capacidade de carga: 2.000 Kg
Velocidade: 48V - 17 km/h / 36V - 12,4 km/h

DISTRIBUIDOR MASTER:



- BMC/COMEXPO: (11) 2162-1449 - www.bmc-online.com.br
- CRANMAG: (16) 3551-1240
- DELTA MÁQUINAS: (91) 3245-8845
- GUEDES EQUIPAMENTOS: (48) 3285-8550
- LIFTOM: (11) 3725-2822
- LP GARR: (21) 2276-7834
- NIMAG: (49) 3361-4700
- MARCONI: (65) 3665-1333
- NEPAR: (43) 3326-4668
- TECNOMAG: (11) 2633-4000
- VENEZA MÁQUINAS: (81) 3471-1005

Nós construímos um futuro melhor.

de sanar entraves no fluxo de recebimento de mercadorias", avalia.

Não existem culpados se levarmos em consideração que tanto a iniciativa privada como os órgãos governamentais são responsáveis pela velocidade que está sendo imposta nas questões relacionadas à infra-estrutura do país. A avaliação é de Brandão, da Columbia.

Para ele, o que é imprescindível para o salto de eficiência é que haja coordenação entre as ações sem deixar de levar em consideração os objetivos do Brasil como um todo. É preciso que se analise o país como uma empresa, entendendo onde, como e com que prioridade os investimentos serão realizados. "Talvez falte ao governo um pouco mais de estratégia, que não se resume apenas ao plano, mas também à sua execução e acompanhamento."

O gerente da divisão de operações e logística da Columbia destaca que o PAC foi recebido pelo setor privado com boa aceitação, porém a dificuldade em se concretizar as ações é grande, cabendo às empresas e à sociedade como um todo cobrar o governo.

"Todos devem se solidarizar nas soluções logísticas, contudo cabe ao governo planejar e investir em infra-estrutura para fazer do Brasil um país mais competitivo. Deve se investir também na capilarização dos centros de produção, para criar novas rotas de escoamento de produção", acrescenta Villas Boas, da Conseil.



Villas Boas, da Conseil: "todos devem se solidarizar nas soluções logísticas"

Para Pichioli, da Fassina, são vários os culpados pelos gargalos logísticos: crescimento da demanda de transporte, maior quantidade de veículos circulando pelas ruas, avenidas e estradas e falta de investimentos na infra-estrutura de atendimento.

Bevilacqua, da Log Frio, também tem os seus "culpados": o governo, que não efetuou os investimentos necessários na malha viária e no transporte público de São Paulo e agora quer repassar esse problema para o contribuinte, restringindo o acesso na cidade; e o destinatário, que não permite a entrega noturna devido ao pagamento de horas extras e adicional noturno e força para que a cadeia de abastecimento seja mantida durante o dia.



As condições das estradas brasileiras jogam contra a produtividade necessária para os negócios

Papel do embarcador e do destinatário

Qual o papel do embarcador e do destinatário da carga no agravamento ou não do gargalo logístico?

Crelieir, da Aliança, pondera que, em cadeias de suprimentos tradicionais, embarcadores, transportadores e destinatários trabalham, cada um, de forma a otimizar sua própria logística e operações. "Eles atuam individualmente, preocupados apenas com sua parte no sistema de fluxo."

Ainda segundo ele, há muitos embarcadores que não conhecem seus clientes e suas particularidades. Como resultado, inadvertidamente criam problemas e ineficiências entre si e também para outros participantes da cadeia — sendo que todos adicionam custo ao sistema total. "Entendemos necessário que todos os participantes da cadeia estendam sua visão para além das fronteiras da corporação e trabalhem cooperativamente com todas as partes da cadeia em um

esforço para otimizar todo o sistema."

Em sua análise, Marques, da Cargolift, considera que ambos fazem sua parte para ajudar a resolver a situação ao sincronizar a janela de carregamento com a janela do destino para descarga. "Por exemplo: se a expedição na janela de embarque é meio dia e o *transit time* é de oito horas, então é necessário haver uma janela no embarque para as 20 horas. Com essa sincronização, é possível reduzir o gargalo."

De fato, para Villas Boas, da Conseil, o embarcador, em boa composição com o destinatário, pode melhorar os gargalos com um melhor planejamento da movimentação de cargas buscando não sobrecarregar os períodos de alta movimentação.

Para Macedo, da Mestra Log, o embarcador sofre com a estrutura limitada para atender aos picos de entrega. Afinal, a concentração é grande e a carga deve ser expedida com prazos curtos a serem cumpridos para não correr o risco de não haver

ECR Brasil também aponta os gargalos

Entre os principais gargalos logísticos enfrentados na área de alimentos, Claudio Czapski, superintendente da Associação ECR Brasil (Fone: 11 3034.4012), cita o problema da concentração do uso do modal rodoviário, que é deficiente e gera um pesado ônus devido aos problemas de infra-estrutura. O ideal, segundo ele, seria o uso dos modais aquaviário e ferroviário.

Com relação ao transporte, os problemas maiores são com os alimentos *in natura*, pois muitos caminhões não seguem as especificações de qualidade, ou

seja, não trafegam com as condições ideais de higiene, refrigeração e manuseio — situação transferida para os pontos-de-venda. Czapski salienta a importância da monitoração das condições a que forem submetidos os produtos, já que nem sempre o controle de qualidade é assegurado.

Outros gargalos, de acordo com o superintendente da Associação ECR Brasil, são o não entendimento da cadeia e o não alinhamento do processo. É preciso que haja uma predisposição de todos que fazem parte da cadeia logística para conversar sobre a correta distribuição dos produtos e as particularidades da operação. "Fazer

mercadorias disponíveis para a venda. O destinatário sofre com o mesmo problema. Ele precisa aguardar as vendas para conseguir local onde armazenar o produto, uma vez que pode ocorrer o acúmulo dos produtos que ainda estão sendo adquiridos pelo consumidor final. Por sua vez, o transportador tem seus equipamentos utilizados de maneiras inadequadas, como se fossem armazéns, pois enquanto não se desocupam locais para a descarga, os caminhões ficam carregados parados na porta do destinatário, situação comum de se encontrar nos grandes centros de recebimentos do país.

“O embarcador/destinatário têm por objetivo a produção, a venda, a distribuição e a ampliação de seus negócios, mas cabem a eles também (e agora mais do que nunca) analisar e entender os problemas e dificuldades cada vez maiores para o transporte das mercadorias de uma maneira estratégica. E isso envolve, essencialmente, conhecer a situação atual da infraestrutura de atendimento, problemas e perspectivas futuras para que sejam definidas as estratégias operacionais



A falta de previsibilidade das vendas é considerada o principal gargalo

agendamento é uma iniciativa que pode reduzir custos e desperdícios na cadeia. É preciso acertar as dúvidas antes de entregar as mercadorias”, salienta.

Para Czapski, nem só os operadores logísticos ou frotas terceirizadas cometem erros, que podem ser de qualquer um nas cadeias, se não houver alinhamento e integração das operações. “Muitas vezes as faltas são de compartilhamento de informação”, diz.

E quem são os culpados? Para o superintendente da Associação ECR Brasil não há um único culpado, os problemas envolvem falta de legislação, falta de controle da legislação existente e falta de controle dos processos pelos integrantes da cadeia, entre outros. De acordo com ele, enquanto se aceitam produtos fora das normas, a situação vai continuar ruim. Para Czapski, falta visão de conjunto, análise das possibilidades, estatísticas para auxiliar na busca de soluções e investimentos em infraestrutura.



Pichioli, da Fassina: maiores gargalos estão na travessia de São Paulo e no acesso ao Porto de Santos

visando superar e obter o melhor resultado operacional e financeiro para atendimento aos seus clientes com o menor custo possível.” A avaliação é de Pichioli, da Fassina.

Para Bevilacqua, da Log Frio, o embarcador está sujeito ao que determina seus clientes, ou seja, é o menor culpado nesse gargalo. Já o destinatário, conforme explicado anteriormente, força para que a distribuição seja no período diurno.

Tipo de produto

O tipo de produto alimentício com o qual se opera acaba por ser um gerador de gargalo logístico? Esta é outra pergunta com respostas bastante variadas.

“Em linhas gerais, alimentos perecíveis demandam maiores cuidados por conta de prazos de entrega e condições de transportes”, destaca Souza, da AGV Logística.

“A Aliança atua em diversos segmentos da indústria alimentícia,

desde a carga reefer, os congelados in-natura, como frango, carne, peixe, etc., até os alimentos industrializados, mas não diria que há gargalos logísticos, apenas condições particulares de atendimento à logística de distribuição desse segmento.

O primeiro grupo, por exemplo, demanda grandes lotes de movimentação, necessidade de maior programação e rapidez no atendimento das coletas, além de infra-estrutura portuária adequada para manter os equipamentos conectados a fontes de energia. Já o segundo grupo atua de duas formas, na transferência para CDs posicionados mais próximos dos mercados de consumo – nesses casos há maior previsibilidade de volumes e o transporte tende a ocorrer ao longo do mês inteiro –, e a venda direta para clientes finais – nesses casos, há uma grande concentração de volumes no final do mês como já comentado, demandando do operador grande flexibilidade e mobilidade para atender a tais demandas. Esse grupo convive, ainda, com a necessidade de maior acerto nas entregas (cumprimento de prazos de transporte), baixo nível de avarias e maior visibilidade do last-mile (entrega no destinatário), normalmente difusa ao embarcador e onde normalmente ocorrem custos adicionais não previstos originalmente e demais outros problemas que afetam a relação comercial com seu cliente final”, pondera Crelier, da Aliança.

Por sua vez, Brandão, da Columbia, diz que, como sua empresa trabalha com produtos industrializados, o tipo de produto não é um gerador de gargalos.

“Nos produtos secos não é o produto em si que pode provocar um gargalo e, sim, um processo logístico mal planejado. Os produtos perecíveis exigem uma maior agilidade logística (operacional e transportes) que os produtos secos. Independente do produto, as exigências para o operador logístico são muito parecidas em função das responsabilidades com qualidade, produtividade e prazos”, avalia, por sua vez, Jorquera, da ID Logistics.

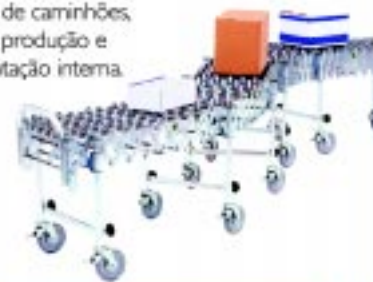
“Sem dúvida, o tipo de produto acaba por ser um gerador de gargalo logístico. A característica dos alimentícios tem sua situação bastante especial, pois o consumidor de modo geral aguarda o recebimento de seus rendimentos no início do mês para abastecer suas residências com os produtos que toda família irá consumir, desencadeando o abastecimento do varejista que se prepara para esta demanda. Além de todas essas variáveis, ainda encontramos os problemas de infra-estrutura logística no país. Quando falamos em abastecer outras regiões com percursos maiores, a falta de infra-estrutura em rodovias, portos, ferrovias e aeroportos acaba impactando em custos de períodos maiores para o deslocamento destes materiais e contribui para um trabalho de baixa performance, que deve ser vencido a custos maiores do que os aceitáveis”, finaliza Macedo, da Mestra Log. ●

Transportadores Moveflex®

Facilitando ainda mais os processos de logística das empresas.

Transportador Gravitacional Série B

Prático e econômico, o transportador gravitacional Série B possibilita que volumes com dimensões diversas deslizem facilmente sobre rodízios com um simples ajuste de altura. Muito utilizado na carga e descarga de caminhões, linhas de produção e movimentação interna.



Transportador Elevatório Moveflex®

Motorizado, possibilita vencer diferenças de altura sem esforço para o operador. Possui regulagem angular que garante apoio de 90° em relação ao solo.



Transportador Moveflex® Motorizado Série Mroll

Tecnologia versatilidade e força na linha de produção. Flexível, fácil de movimentar e contraído, ocupa apenas 1/4 do tamanho original.



KAUFMANN

Tel: 11 3758.5654 - Fax: 11 3758.0724
moveflex@gehaka.com.br - www.kaufmann.com.br




Verticalize seu Estoque

MPA
módulo padrão de armazenagem



Estruturas Fixas



LONGA

A medida certa para sua armazenagem.

ISO 9001

Tel. 15 3262.8100

www.longa.com.br

Agenciamento de cargas aéreas

Platinum obtém mais flexibilidade em nova sede

A Platinum (Fone: 11 2085.2817) foi criada em 2001 para atender à demanda de operações específicas em logística e transporte. Em 2004, mudou o foco para o segmento de agenciamento de cargas aéreas, o que, segundo o sócio-diretor Gerson Fortes, exige, principalmente, tecnologia de ponta, flexibilidade e processos modernos e diferenciados.

Recentemente, a empresa mudou-se de Alphaville, na Grande São Paulo, para Guarulhos – a cinco minutos do aeroporto internacional. “Mantivemos a estrutura de condomínio fechado que tínhamos em Alphaville, mas agora estamos muito mais perto do aeroporto”, informa.

Ele conta que, por muitas vezes, algumas situações impossibilitaram a Platinum de cumprir prazos acordados. “Estávamos em uma área nobre, porém distante dos aeroportos. Essa situação se agravava quando a cidade era tomada por chuvas torrenciais que geravam quilômetros de congestionamento”, explica.

Fortes diz que a escolha da nova sede levou em conta alguns aspectos: “como transportamos cargas com alto valor agregado, já tendo transportado mercadorias com valor somado superior a R\$ 2,3 bilhões, esta mudança objetivou aproximarmos do aeroporto de Guarulhos, que é responsável por escoar 80% das cargas embarcadas e recebidas por nós”, justifica.

Além da matriz em Guarulhos, a estrutura da Platinum conta com filiais próprias em Brasília, DF, Curitiba, PR, e Manaus, AM. A frota nacional é composta por 68 veículos rastreados, incluindo alguns com plataforma e suspensão pneumática para o transporte de sensíveis. “Realizamos coletas em carros fortes, bem como custódia de produtos em empresas de segurança. Além disso, há a nossa Central de Gerenciamento de Risco, que opera com as principais gerenciadoras e atua 24 horas”, acrescenta Fortes.

Ele revela que a Platinum realiza entregas porta-a-porta, oferece serviços

com diferentes prazos, e destaca um deles – o Platinum Reversa. “É ideal para atender situações onde temos muitos remetentes e um só destinatário, trocas de produtos danificados, assistência técnica, etc.”.

Problemas

Toda organização enfrenta problemas, e com a Platinum não é diferente. Há oito anos, segundo Fortes, a malha aérea do Brasil dava conta de atender todo o território nacional. “O mercado dispunha de uma quantidade maior de companhias aéreas que possuíam aeronaves cargueiras e viam o agente de cargas como o seu principal cliente. Existia uma cultura de cargas”, lembra.

Ele explica que, hoje, as companhias têm o foco principal voltado para os passageiros, o que dificulta a vida dos agentes de cargas. “Além disso, elas atuam basicamente no corredor industrial unindo a zona franca de Manaus ao Estado de São Paulo e realizando serviços para a RPN – Rede Postal Noturna dos Correios”. Para Fortes, a grande matéria-prima dos agenciadores de cargas aéreas são as companhias aéreas. “Toda e qualquer mudança, como a saída da VASP e Transbrasil do mercado, a compra da Varig pela GOL ou mudanças nos perfis de aeronaves, reduzindo o espaço disponível para cargas, afeta de forma direta nosso segmento”, afirma.

Para contornar este cenário negativo, o sócio-diretor da Platinum diz que a empresa deve ser criativa. “Temos que criar outras formas de atendimento, seja buscando a integração logística dos modais ou unindo rotas aéreas, visando à redução dos prazos que, a cada dia, precisam ser menores, por solicitação dos usuários do transporte aéreo.”

Planejamento

Para 2008, a Platinum planeja atuar em novos segmentos. “Só não podemos perder o foco do segmento de telefonia móvel, que tem sido nosso carro-chefe desde a fundação da empresa”, alerta Fortes.

O sócio-diretor da empresa diz que a perspectiva para este ano é consolidar as operações nos locais em que a Platinum possui unidades próprias. “Queremos fidelizar os clientes que têm suas operações de transporte aéreo conosco e crescer de forma consciente e sólida, aproveitando nossa capacidade instalada”, encerra. ●



Fortes:
redução das
companhias
aéreas
trouxe
problemas

Transporte de valores

Nova base Brink's é a empresa

A pós 10 meses de obras e R\$ 30 milhões investidos, a Brink's (Fone: 11 2133.0300), especializada em logística, transporte de valores e gestão de riscos, inaugurou, em São Paulo, SP, uma base operacional de segurança que conta com 12.000 m² de área construída e 16 docas para carga e descarga dos carros fortes.

O local escolhido para abrigar a nova central da empresa fica próximo à Marginal do Tietê, o que, segundo o presidente da Brink's Brasil, Francisco Mendonça, faz parte do planejamento logístico, considerando que, em breve, também estará próxima ao Rodoanel, que vem sendo ampliado para facilitar o fluxo do trânsito na capital paulista.

Já o presidente internacional da empresa, Ronald F. Rokosz, responsável pelas regiões da Ásia, América Latina, Canadá e EMEA, conta que a opção pelo Brasil como sede desta que é a maior e mais moderna base da Brink's no mundo também merece destaque: “o Brasil é um mercado essencial para nós, pois é promissor e pode nos dar mais projeção mundial”, comenta. Ainda de acordo com Rokosz, esta estrutura não foi construída para receber apenas a capacidade atual da Brink's, mas sim para atender à demanda que haverá nos próximos 15 anos.

Segundo Mendonça, hoje, a empresa – que desenvolve aplicativos para segurança no transporte, possui uma frota com cerca de nove mil veículos e opera em mais de 120 países – está estabelecendo um novo paradigma para o setor de transporte de valores, por investir forte em tecnologia para a logística e segurança das mercadorias. “Atualmente, são 500 veículos rodando no país e 80 na cidade de São Paulo”,

e da maior da o mundo



A nova base também opera com vans que circulam dentro das metrópoles

informa. Ele diz, ainda, que os veículos maiores são utilizados para vencer grandes distâncias, ao passo que as vans, que são menores, mais modernas e poluem menos, circulam dentro das metrópoles para contribuir tanto com a questão do trânsito quanto do meio ambiente. "Investimos, também, em veículos de qualidade e em pessoas bem treinadas", afirma.

Segundo a empresa, por questões de segurança, no processo de carga e descarga das mercadorias na Central, os funcionários que estão envolvidos só ficam sabendo da rota no mesmo dia. "O motorista chega, pega a rota e vai para a doca indicada", descreve Mendonça, lembrando que todos os veículos utilizados são blindados, possuem tecnologia de monitoramento e comunicação e que o rastreamento de carga é algo que está sendo estudado para um futuro próximo.

De acordo com o presidente da Brink's Brasil, que está entre os cinco maiores faturamentos da empresa no mundo, a expectativa é crescer em média de 7% a 8% nos próximos anos, sempre pensando na necessidade permanente da renovação tecnológica. ●

Transporte ferroviário

GE apresenta primeira locomotiva de grande porte fabricada no país



A meta da GE é de atingir, em 2010, US\$ 12 bilhões de faturamento na América Latina, e o Brasil será responsável por um terço deste crescimento

Acreditando e apostando no potencial de crescimento que o Brasil vem demonstrando nos últimos anos, a GE Transportation América Latina acaba de inaugurar a expansão da sua fábrica de locomotivas em Contagem, MG.

"O Brasil possui mão-de-obra qualificada, encontra-se em uma situação econômica estável e tem grande potencial de crescimento, particularmente na área de infraestrutura. A meta da GE é atingir, em 2010, US\$ 12 bilhões de faturamento na América Latina, e o Brasil será responsável por um terço deste crescimento", esclarece Rafael Santana, presidente da empresa, para justificar o grande investimento.

Atuando na fabricação de locomotivas e motores de tração, executando manutenção, revisão e modernização de material rodante e fornecendo peças de reposição, sinalização de vias e controle de trens, além de fazer manutenção em sistemas de propulsão diesel-elétricos para caminhões fora-de-estrada, a GE tem investido mais de US\$ 100 milhões por ano, mantendo como foco a produção de locomotivas.

"Este investimento contempla o desenvolvimento de mão-de-obra altamente qualificada, além de possibilitar a formação de um Centro de Excelência de Engenharia que capacita a empresa, no Brasil, a fabricar locomotivas de grande porte, com tecnologia de ponta. Além disso, colaboramos com o desenvolvimento de fornecedores brasileiros", comenta Santana, afirmando que, desta forma, a unidade brasileira está inserida nos mais elevados padrões

de competitividade, em um mercado de mais de US\$ 3 bilhões anuais.

Segundo o presidente, já foram contratados e treinados mais de 300 colaboradores para viabilizar esta operação. Ele revela que a cada locomotiva nova produzida, a expectativa é de que sejam gerados pelo menos 12 novos empregos. De acordo com ele, hoje, a fábrica da GE no Brasil já conta com mais de 650 colaboradores.

Com isso, a expectativa da empresa é de um crescimento bastante elevado, já que a fábrica tem capacidade de produção de até 150 locomotivas por ano. "Esperamos chegar a esta marca até 2009", afirma Santana, lembrando que a primeira locomotiva de grande porte fabricada no Brasil foi apresentada em maio deste ano, junto com a expansão da fábrica em Contagem.

Perguntado se a fabricação de locomotivas de grande porte é uma tendência no país, ele diz que há um grupo de engenharia que desenvolve – conjuntamente com os outros centros de engenharia da GE Transportation – as soluções nas áreas de locomotivas e que, hoje, os desenvolvimentos locais são relacionados à adaptação das plataformas globais de locomotivas para as aplicações específicas dos clientes.

Para concluir, Santana explica que a GE vem trabalhando junto ao BNDES para disponibilizar linhas de crédito aos seus clientes e fornecedores, para apoiá-los no processo de revitalização da indústria ferroviária do país, viabilizando, assim, a renovação do parque industrial e da frota de locomotivas, com a visão de melhoria de produtividade da indústria ferroviária brasileira. ●

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

commat

Empilhadeiras de 2,5 a 16 ton.
com cabine, ar-condicionado
e freio à disco

Pronta entrega

DOOSAN

TAYLOR-DUNN CORPORATION

CROWN

www.commat.com.br
atendimento@commat.com.br
fones: (11) 2808-3333 (21) 3867-1723

*Sujeito a disponibilidade de estoque

**Lembrar da EASYTEC é como usar os seus produtos:
Você não precisa fazer esforço.**

Carro, estrados e pórticos para retirada de baterias tracionárias
• Projeto de sala de baterias • Serralheria industrial

Easytec

Fones: (21) 2683.2483 / 2683.1862
easytec@easytec.ind.br

Desenvolvemos projetos, consulte-nos. Atendimento diferenciado.

acesse: www.easytec.ind.br

Transporte ferroviário

Sofersa é criada a partir de união da Sotreq e da EIF

A união da EIF - Engenharia e Investimentos Ferroviários (Fone: 11 5181.8915), criada em 2001 pelos empresários Carlos Braconi e João Gemma para atender à crescente demanda do mercado ferroviário de carga, com a Sotreq (Fone: 0800 220080), que atua em comércio e apoio técnico de equipamentos móveis para infra-estrutura, mineração, agropecuária, indústria, reflorestamento e energia térmica, resultou na criação da Sofersa (Fone: 11 3667.0640).

A nova empresa se integrará ao conglomerado que atualmente representa marcas como Caterpillar, Hyster, Perkins, O&K, MaK e Tennant. Para os parceiros, a combinação entre a reconhecida reputação técnica em suas respectivas atuações, a sinergia funcional de serviços oferecidos e a de relações com clientes comuns foram fatores primordiais para a criação da empresa dedicada ao transporte ferroviário de cargas.

Sediada em Campinas, a EIF — uma das bases da parceria — atua na área de venda e logística de importação de locomotivas diesel-elétricas de linha novas ou usadas, de peças e componentes de reposição, como também presta serviços de manutenção, adaptação de bitola, reforma, *start up*, treinamento e repontencialização das máquinas, entre outros serviços neste segmento.

Para Jorge Delaura Meyer Neto, diretor do Grupo Sotreq — que compõe o outro pilar desta junção que chega para atender ao segmento ferroviário brasileiro — operadoras, indústrias, mineradoras, portos e distribuidoras que movimentam cargas por ferrovia no Brasil passam a ter uma alternativa bastante viável para suas novas aquisições de locomotivas.

Segundo o diretor comercial da Sofersa, Carlos Braconi, que atua há oito anos neste segmento, a empresa está



Da esquerda para a direita: Braconi e Gemma — desenvolvimento de novas alternativas

capacitada para desenvolver alternativas inovadoras no Brasil, aproveitando-se da expertise da Sotreq em processos de aluguel, PBTH (Power By The Hour) e remanufatura de equipamentos pesados. “Vamos viabilizar a oferta do nosso projeto HP/Hora, com locomotivas fabricadas na Ásia ou usadas acima de 3.000 HP provenientes do mercado norte-americano, uma inovação no mercado de transporte ferroviário brasileiro”, revela.

O diretor de operações, João Gemma, explica que ao escolher a modalidade HP/Hora, o cliente evita investimentos vultosos, que podem influenciar sua liquidez e valorização das suas ações, suprimindo sua necessidade de tração na forma de custeio, já que este serviço permite o aumento da frota de locomotivas pagando apenas pelas horas disponíveis das máquinas, economizando nos custos de manutenção.

Pensando a curto prazo, o gerente de desenvolvimento de mercados da Sofersa, Paulo R. Leite Júnior, conta que a companhia se dedicará, também, à produção de truques, cabines e capotas no Brasil. Quando se trata das expectativas em um prazo mais longo, destaca a montagem de locomotivas diesel-elétricas. Ele informa, ainda, que a Sofersa já está produzindo locomotivas de manobra, com 1.000 HP de potência bruta e 100 toneladas de peso, para um cliente nacional. ●



Na modalidade HP/Hora, cliente evita investimentos vultosos em locomotivas

Notícias Rápidas

Ford lança linha 2009 de caminhões

A Ford (Fone: 0800 703.3673) está lançando a linha 2009 dos caminhões Cargo e Série F, trazendo dois novos modelos, o pesado Cargo 6332e e o F-4000 4x4, bem como aperfeiçoamentos que, segundo a empresa, aumentam a produtividade e a funcionalidade de suas duas gamas de produtos nesse segmento. "Além da nova versão com capacidade de tração de 63 toneladas, estamos lançando o F-4000 4x4, um caminhão versátil para atender um nicho sem concorrente nessa área", destaca Oswaldo Jardim, diretor de Operações da Ford Caminhões América do Sul. Segundo ele, a linha Cargo 2009 recebeu um novo pacote acústico e bancos com suspensão a ar em todos os modelos, além da eliminação da janela traseira, aumentando a segurança do motorista. "Nessa linha, o novo Cargo 6332e 6x4 chega com maior capacidade de carga.

A nova suspensão reforçada e pneus apropriados garantem um peso bruto total técnico para 30,5 toneladas, com peso bruto total combinado de 56 toneladas e capacidade máxima de tração de 63 toneladas", diz Jardim. Já a Série F ganhou um visual mais moderno. Além dessa mudança, sua principal novidade é o F-4000 4x4, que nasceu nas competições de rali. "Com tração nas quatro rodas e chave de troca 4x2/4x4, a versatilidade do novo modelo é vista em terrenos difíceis e fora-de-estrada, como fazendas, minas e canteiros de obras. Ele tem peso bruto total de 6.800 kg e é equipado com motor Cummins B3.9 120 Turbodiesel Aftercooler, de 120 CV de potência e 45 kgfm de torque."

LYSE

Supera qualquer desafio

SOLUÇÕES
Yale



- Tecnologia de ponta
- Melhor atendimento pós-venda
- Mais versatilidade nas operações
- Mais itens de reposição em estoque
- Maior Rede de Distribuição
- Melhor relação custo benefício

Yale

Pessoas. Produtos. Produtividade.

www.yalebrasil.com.br
Tel.: (11) 5521.8100

VISITE NOSSO SITE E CONHEÇA A COMPLETA LINHA DE EMPILHADEIRAS YALE



ESCOLHA A MELHOR SOLUÇÃO PARA SUAS NECESSIDADES. CONSULTE A REDE YALE.

BAUKO (SP) Tel.: (11) 3693.9339 - www.bauko.com.br • CARAMORI (MT) Tel.: (65) 3611.9000 - www.caramori.com.br • CEQUIP (CE) Tel.: (85) 3444.4444 - www.cequip.com.br
ENTEC (AM) Tel.: (92) 3647.2000 - www.entecmanaus.com.br • MACROMAQ (SC) Tel.: (48) 3257.1555 - (49) 3361.5400 - (PR) Tel.: (41) 3373.0011 - www.macromaq.com.br
MAKENA (RS) Tel.: (51) 3373.1111 - www.makena.com.br • MOTIVA (BA/SE) Tel.: (71) 2101.9224 - (PE/AL/RN/PB) Tel.: (81) 2102.8200 - www.motiva-net.com.br • PROTEC (MA) Tel.: (98) 3258.2007
(PA) Tel.: (91) 4008.9700 - www.protec-online.com.br • TRADIMAQ (MG) Tel.: (31) 2104.8004 - www.tradimaq.com.br • TRIMAK (RJ) Tel.: (21) 2598.7000 - (ES) Tel.: (27) 3341.7000 - www.trinok.com.br

**CAIXAS
CN 31,5 e CN 39:
Até 60% de redução
no frete de retorno.**

CN 31,5

Dimensões: 600 x 400 x 200mm



CN 39

Dimensões:
600 x 400 x 240mm

CN 39 EMPILHADA

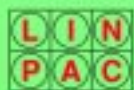
9 caixas cheias = 2,040m

CN 39 RETORNO

9 caixas vazias = 0,97m



Visite-nos na
FISPAL Tecnologia
Rua M - nº 163



pisani

LINPAC Pisani Ltda.

BR 116 - Km 146,3 - Nº 15.602 - 95059-520 - Caxias do Sul - RS

Fone: (54) 2101.8700 - Fax: (54) 2101.8743

FILIAL: Pindamonhangaba - SP

linpac@linpac.com.br • www.linpac.com.br

Transporte aéreo

Executivo da Lufthansa vem ao Brasil falar sobre o setor

Membro da presidência da Lufthansa Cargo (Fone: 11 2161.7500) e responsável pelas áreas de Produtos e Vendas desde o ano 2000, Andreas Otto desembarcou em São Paulo para falar das perspectivas do mercado de cargas aéreas no Brasil, além das parcerias e inovações propostas nos últimos meses.

Ele conta que, em 2007, a empresa, que transportou 1,81 milhão de toneladas de carga e correio, obteve um faturamento de 2,74 bilhões de euros. Além disso, hoje, dispõe de uma frota com 19 aviões MD-11F, comercializa compartimentos de carga de todos os aviões de passageiros da Lufthansa Passage Airlines e presta serviços a 300 destinos em todo o mundo.

No Brasil, operando seis vôos a bordo dos cargueiros MD-11F, além de 21 vôos de passageiros, a Lufthansa movimenta cerca de 500 toneladas por semana, atendendo agentes, exportadores e couriers, utilizando-se, também, de caminhões, quando necessário. De acordo com a própria empresa, atualmente, seu market share no país é de 12%.

Para Otto, há poucos ramos de atividade que estão tendo um crescimento tão grande quanto o segmento aéreo. "A oferta tem crescido muito e, por vezes, chega a ser maior do que a procura. O crescimento do mercado aéreo brasileiro é o maior do mundo", afirma, enfático. Ele garante que há uma pressão contínua por causa deste excesso de ofertas e diz que, por isso, é preciso investir e, acima de tudo, obter retorno com os investimentos.

Segundo o executivo, o maior desafio para a indústria de aviação será o aumento do preço do combustível, que dobrou neste ano. Ele faz, ainda, referência ao alto preço do petróleo. "No mercado brasileiro, boa parte do transporte, que é de produtos perecíveis, corre riscos, pois os custos estão muito elevados. No entanto, estamos conversando com parceiros para resolver os problemas de entrega", explica. "Estamos estudando com a Infraero maneiras de acelerar os processos nos aeroportos, só que ainda não há como prever a partir de quando haverá mudanças", complementa.



Empresa vem promovendo melhorias no sistema de rastreabilidade, que permite acompanhar a carga durante todo o percurso

De acordo com dados da Lufthansa, no Brasil, as importações estão muito mais fortes que as exportações. Para Otto, o motivo é o fato de a moeda brasileira estar valorizada. "Sendo assim, temos que compensar nas exportações, levando produtos de outros países da América do Sul, como as frutas chilenas, por exemplo, para balancear o transporte e não voltar para a Europa com o avião vazio", comenta. Seguindo este raciocínio, o diretor de Produtos e Vendas aproveita para informar que a tendência é que a balança continue

pendendo para o lado das importações, já que as previsões para este ano dão conta de que as importações devem crescer 30% e as exportações, 10%.

Em âmbito mundial, mais precisamente no aeroporto de Frankfurt, Alemanha, local de distribuição pelo qual passa a maior parte da carga transportada pela empresa, a Lufthansa tem feito investimentos no que tange ao transporte de animais e carga sensível à temperatura.

"Normalmente utilizamos a infraestrutura disponível nos aeroportos, pois seria inviável criar estruturas em todos os locais que atendemos", conta Otto, que salienta os impactos destes investimentos, principalmente para o Brasil: "estamos desenvolvendo centros de competência com foco em peixes tropicais e animais, que são importantes mercados no Brasil, além dos centros com controle de temperatura destinados à indústria farmacêutica, que vem crescendo consideravelmente no país".

Além disso, a Lufthansa vem promovendo melhorias em sistemas eletrônicos de reserva pela Internet, para aumentar a capacidade de atendimento, e no sistema de rastreabilidade, que permite acompanhar a carga durante todo o percurso. ●



Otto: crescimento do mercado aéreo brasileiro é o maior do mundo

Notícias Rápidas

Controlsat lança o rastreador ControlCell Flex Light

A Controlsat (Fone: 0800 770.4004) lança mais um equipamento para compor a sua linha ControlCell Flex, o ControlCell Flex Light. Esta versão se apresenta de uma forma mais enxuta e econômica que os outros produtos da mesma linha, porém, com as principais funções necessárias para o rastreamento de frotas. O equipamento utiliza comunicação exclusivamente GSM/GPRS e foi desenvolvido para clientes que necessitam de serviço de rastreamento com características específicas. Possui itens como sensor de porta de baú, engate e desengate, chaves de início e fim de viagem, LED de aviso, que sinaliza ao motorista entrar em contato com a sua empresa ou central de atendimento, e inteligências embarcadas, armazenando até 300 posições em área de sombra do sistema de telefonia celular, permitindo verificar quais localidades o veículo esteve anteriormente.

Volvo lança série especial VM 10.000

A Volvo do Brasil (Fone: 0800 41.1050) está lançando uma série especial em comemoração aos 10 mil caminhões VM vendidos pela marca. Batizada de "VM 10.000", é uma edição limitada de 100 unidades: são veículos semipesados, com motor de 260 CV, configuração de eixos 6x2, cabine na cor vermelho córdoba, caixa de câmbio de 9 marchas, eixo traseiro de simples velocidade, pára-sol externo e faixa decorativa especial nas laterais da cabine, além de um pacote especial de financiamento e de seguro. A série limitada VM 10.000 oferece ainda uma série de outros atributos: cabine leito, piloto automático, volante ajustável, climatizador, vidros elétricos, rádio CD, espelhos com controle elétrico e desembaçador e banco com suspensão a ar.

UM SUCESSO NO MERCADO

E TAMBÉM NO HIPERMERCADO, NO ARMAZÉM, NO GALPÃO, NA TRANSPORTADORA...

EMPILHADEIRA RETRÁTIL

PR20

para 2.0 toneladas de carga

elevação máxima de 7,0m - sem bateria e sem carregador
(consulte sobre modelos com elevação de até 11,6 metros)

R\$ 66.000,00

A VISTA

Paletrans

Orgulho de ser brasileira e fanática por favorecer sempre você, consumidor.

Consulte formas de financiamento:



PIAZZA EQUIPAMENTOS

BA - Salvador	C. ARAÚJO	(71) 9241.0079
ES - Cariacica	MATEC	(27) 3073.1081
GO - Goiânia	VISÃO	(62) 3210.8731
MG - Contagem	VETOR	(31) 3333.9892
MG - Uberlândia	ENGEON	(34) 3211.7013

MT - Rondonópolis	LIFT	(66) 3423.3170
PE - Recife	MAQPEÇAS	(81) 3338.2519
PR - Curitiba	A & M	(41) 3643.1066
RJ - Rio de Janeiro	COPARTS	(21) 2481.7315
SC - Jaraguá do Sul	RECONSUL	(47) 3275.3693
SC - Itajaí	ITAJAÍ EMP.	(47) 3346.4411

UP-Matrimônio 1007



www.piazzaequipamentos.com.br
piazzaequipamentos@piazzaequipamentos.com.br
São Paulo - Guarulhos - Vale do Paraíba:
(11) 2954.8544

VALE-BRINDE!
 Apresente este recorte
 no estande da HELI na MOVIMAT,
 conheça nossos produtos e ganhe um brinde.



Empilhadeiras HELI: a melhor relação custo-benefício. Claro que o retorno só podia ser monstruoso.

A HELI, sediada na China, tem uma das mais modernas e completas linhas de empilhadeiras e maquinários do mundo. Suas instalações industriais moderníssimas produzem equipamentos que unem simplicidade, robustez, praticidade e sobretudo adequação na relação preço-qualidade, fundamental em mercados como o brasileiro. Ofereça empilhadeiras Heli aos seus clientes. Eles vão se surpreender com o tamanho do retorno:

- Baixo custo de manutenção e reposição de peças
- Mais de 1700 itens de peças estocadas
- Postos de serviço em todo o Brasil
- Top 10 ranking mundial
- Excelência no atendimento pós-venda
- Melhor custo-benefício



Linha Green Series. Projetada para
 não poluir o meio ambiente

www.lfltrading.com.br (11) 8752-9116 • www.equilift.com.br (19) 3305-5402

DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS

HELI

PARA TODO O BRASIL



Venda e Locação de Empilhadeiras



Capital e Grande São Paulo:
 LFL Trading - (11) 3942-8126 - (11) 8752-9116

São Paulo:
 José Fassina & Filho - (13) 3324-9573
 AGF Empilhadeiras - (19) 3546-5656
 Trytec do Vale - (12) 3643-2885

Ribeirão Preto e região:
 LFL Trading - (11) 3942-8126
 (11) 8752-9116

Rio de Janeiro:
 Primerlife - (21) 2263-7892
 Tropical Empilhadeiras (41) 3423-2862

Minas Gerais:
 Silmáquinas - (31) 3492-2772

Sul de Minas:
 LFL Trading - (11) 3942-8126
 (11) 8752-9116

Paraná:
 LFL Trading - (11) 3942-8126
 (11) 8752-9116

Rio Grande do Sul:
 LFL Trading - (11) 3942-8126
 (11) 8752-9116

Goiás:
 Dynamaq - (62) 3207-2817

Santa Catarina:
 Tropical Empilhadeiras
 (47) 3348-7379

Espírito Santo:
 LFL Trading - (11) 3942-8126
 (11) 8752-9116

Nordeste:
 LFL Trading - (11) 3942-8126
 (11) 8752-9116

Mato Grosso:
 Trackcenter - (65) 3694-8000

Rondônia:
 3F Empilhadeiras
 (69) 3221-3079

Tocantins:
 LFL Trading - (11) 3942-8126
 (11) 8752-9116

Seja também um distribuidor HELI. Entre em contato com a LFL Trading ou com a Equilift.