

revista

Logweb

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

| www.logweb.com.br | edição nº96 | Fev | 2010 | R\$ 12,00 |

referência em logística

Foto: Petrobras/Steferson Faria

Logística do pré-sal
Dutovias
Química e Petroquímica

www.
webempilhadeiras
.com.br

*Bem-vindo ao primeiro portal de
empilhadeiras do Brasil!*



WebEmpilhadeiras

Empilhadeiras
Pneus
Peças
Acessórios
Serviços

ANUNCIE GRÁTIS!
Comprar / Vender / Guia

Contato:
anuncie@webempilhadeiras.com.br

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 7716.5330 ID: 15*28966

Editor (MTB/SP 12068)

Wanderley Gonelli Gonçalves
jornalismo@logweb.com.br

Redação

Carol Gonçalves
redacao@logweb.com.br
André Salvagno
redacao2@logweb.com.br

Diretoria Comercial

Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças

Luís Cláudio R. Ferreira
luís.claudio@logweb.com.br

Projeto Gráfico e Diagramação

Fátima Rosa Pereira

Gerentes de Negócios

Maria Zimmermann
Cel.: 11 9618.0107
maria@logweb.com.br

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

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

Editorial

O foco está em química e petroquímica

Em destaque nesta edição estão os setores químico e petroquímico. Em primeiro lugar, pelo enfoque na capa: a logística no pré-sal, matéria que se baseia nas pretensões da Petrobras nesta área, visando tanto ao transporte de cargas quanto ao de passageiros. Ainda nesta linha, a edição mostra o transporte via dutos, aqui com destaque para operação com o etanol.

Finalmente, quanto a este segmento, temos o nosso já tradicional “guia” do setor químico e petroquímico, com destaque para os Operadores Logísticos e transportadores que operam nesta área. Aqui são apresentados, através de tabelas, os seus perfis, as estruturas, os serviços oferecidos e pormenores da operação. E, também, são enfileirados os requisitos para quem atua no setor e dicas para os embarcadores escolherem quem vai gerir as operações logísticas e/ou o transporte de seus produtos.

Também damos destaque, novamente, às empilhadeiras, enfocando as peças — com análise do mercado e da origem destas peças — e os serviços, agora também envolvendo as novidades nesta área, as tendências e as perspectivas.

E não nos esquecemos de dois “integrantes” importantíssimos destas máquinas: as baterias tracionárias e os pneus.

Mais destaques nesta edição? Os condomínios logísticos e a “logística na chuva em São Paulo” — afinal, a cidade enfrentou 47 dias de chuvas diárias. Como se pode notar, assuntos atuais e pontuais que enriquecem ainda mais a leitura.

Também queremos lembrar que esta edição marca o oitavo aniversário da publicação. E aproveitamos para agradecer a todos — anunciantes, leitores, incentivadores, etc. — que nos apoiaram e acreditaram na nossa proposta e, temos certeza, acabaram por admirar, passando a usar a revista como uma fonte permanente de informação, por sua credibilidade, imparcialidade, amplitude de assuntos tratados, foco no que realmente está acontecendo nos segmentos abrangidos e pela interação com o portal Logweb — este, por sua vez, totalmente acessível por todos os interessados.

Obrigado a todos que nos apoiaram.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor

Sumário

Aniversário

Revista *Logweb* completa 8 anos 6

Empilhadeiras

Baterias tracionárias:
a tecnologia em análise 10

Setor de pneus:
boas perspectivas para este ano 14

Peças:
competitividade aumenta com importados .. 18

Serviços:
eletrônica é a bola da vez 22

Diferenciação

Para Art-Services, mercado de logística
promocional está crescendo 26

Pneus

Nova tecnologia para automação
de pneus chega ao mercado 28

Empreendimento

Condomínios logísticos:
previsão de crescimento em 2010 30

Automação

Coletores de dados Motorola melhoram
operações da Luft Solutions 33

Notícias Rápidas

..... 17, 29, 49

Alimentos & Bebidas

Fast Food

Operação logística é fundamental
para a expansão da rede de
restaurantes Giraffas 34



Logística & Meio Ambiente

Cummins

Solução em motores a diesel chega
para atender normas do Conama 36

Multimodal

Químico e petroquímico

Setor exige cuidados já
na escolha do OL ou
do transportador 38

Especial

Logística é testada na chuva
em São Paulo 46

Petróleo

Haja planejamento logístico
na exploração do pré-sal! 50

Dutoviário

Transporte via dutos é solução
para longas distâncias e
grandes volumes 54

Redução de custos

Reeducação é a melhor forma de reduzir
perdas no processo logístico 56

Agenda

..... 58

Carta ao leitor

A economia cresce. E a **Logweb** apoia os investimentos

A economia brasileira, já no segundo trimestre de 2009, apresentou dados positivos em seu crescimento e, segundo os especialistas, a taxa deste ano estará perto dos 6%. Isto traz novamente para o Brasil investimentos, principalmente estrangeiros.

Os executivos de logística, em toda sua cadeia de suprimentos, estão fortalecidos e preparados para o ano de 2010, depois de terem feito grandes ajustes em suas estratégias comerciais.

A revista **Logweb**, comemorando seu oitavo ano, tem orgulho de ser um veículo de apoio desses corajosos executivos, trazendo em suas edições mensais temas de grande relevância para o Supply Chain, abordando a economia global, a infraestrutura do país, os "cases" de sucesso, promovendo reflexão e discussão para o bom andamento da logística.

A América Latina tende ao crescimento no que se refere aos investimentos em infraestrutura, com previsão a médio e longo prazo, expandindo negócios e projetos, alcançando a estabilidade política e econômica, promovendo mais transporte, movimentação de cargas, tecnologia, enfim, as previsões são de fortes investimentos no setor logístico.

A revista **Logweb**, conectada com esse formato de crescimento econômico globalizado, está nas mesas dos executivos de logística e Supply Chain levando informação e conhecimento sempre comprometida com a ética e a imparcialidade.

A **Logweb** Editora está feliz com seus resultados e agradece a todos os leitores e anunciantes a confiança no seu editorial.



Valeria Lima de Azevedo Nammur
Diretora Comercial da **Logweb** Editora



25 ANOS
TRADIÇÃO

CONFIANÇA

QUALIDADE



• VENDAS

• LOCAÇÃO

• ASSISTÊNCIA TÉCNICA

MATRIZ: CAMPINAS (19) 3278-1822

FILIAL: SÃO PAULO (11) 3642-1100

FILIAL: STA GERTRUDES (19) 3545-3830

www.mapelnet.com.br

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

CLARK
THE FORKLIFT

Aniversário

Revista *Logweb* completa 8 anos

A *Logweb* completa aniversário com a ampla aceitação e até “cumplicidade” do mercado, como se pode notar pelos inúmeros depoimentos que recebemos de nossos leitores e publicamos nesta matéria especial.

Fevereiro de 2010 marca o oitavo ano de circulação da revista *Logweb* – dois a menos que seu “irmão”, o portal *Logweb*.

Criada, inicialmente, como “jornal” e em formato germânico, a revista *Logweb* alcançou seu espaço no mercado de logística e se tornou uma referência para os profissionais do setor, principalmente pela sua linha editorial completamente independente e pela sua linguagem ágil e concisa.

Nesta edição especial, em vez de contarmos a nossa história – que pode ser conferida no portal e na matéria da edição de fevereiro de 2009 (lembramos que todas as edições da revista estão disponibilizadas, em PDF, no portal, e podem ser acessadas facilmente) – dedicamos o espaço aos nossos leitores, que nos enviaram inúmeras mensagens de felicitação e reconhecimento.

“A revista *Logweb*, após 8 anos de coberturas no segmento de logística, se consolida como um dos veículos de comunicação mais capacitados para divulgar informações sobre a área, assim como Supply Chain, Multimodal, Movimentação, Armazenagem, Automação e Embalagem. A Abrange considera que a revista agrega valor ao segmento e cumpre com o papel de disseminar informação de qualidade. Parabéns, de toda a equipe da Abrange Logística.”

Percival Margato Junior,
presidente da **Abrange**
Logística

“Nestes anos, acompanhamos as edições e somos leitores assíduos. Aqui na Aesa Empilhadeiras, as revistas passam pelos departamentos e temos certeza que a leitura agrada a todos, pois existe até disputa dos exemplares. As matérias muito contribuem para conhecimento do mercado e novidades no segmento de Logística. É um verdadeiro guia que estamos sempre consultando.”

Hevelin Sencine Makimoto,
diretora administrativa da **Aesa Empilhadeiras**

“A revista *Logweb* se tornou leitura obrigatória para quem trabalha com logística. Uma publicação que prestigia uma variadíssima gama de empresas, disponibilizando seu espaço para que possamos conhecer e escolher as melhores soluções do mercado. Parabéns por estes 8 anos e muito sucesso nos próximos!”

Afonso Moreira, diretor da AHM Solution, tecnologia e de consultoria em gestão de perdas na logística



“Informações precisas e matérias jornalísticas que ressaltam a importância da logística brasileira. A *Logweb* preza pela confiabilidade e pelo comprometimento das notícias divulgadas. Parabéns pelos 8 anos e sucesso contínuo.”

Bruno Crelie, gerente de cabotagem da Aliança Navegação e Logística

“Toda e qualquer publicação, quando bem editada, traz sempre grandes benefícios para o leitor. E a *Logweb*, com certeza, atingiu esse macroobjetivo, que é o de publicar informações com qualidade e responsabilidade de opinião. Deu um grande salto quando mudou seu formato para o atual. Porém, em minha opinião, o grande diferencial da revista é o fato de conseguir unir profissionais e empresas do ramo em torno de uma ótica profissional de conteúdo. Suas matérias, além de mostrarem com imparcialidade e aprofundamento de conteúdo, deixam espaço para opiniões dos mais diversos profissionais, dando a eles a oportunidade de expressão de suas ideias e conceito. Parabéns!”

Allan Maia Nogueira Alexandre, engenheiro civil da Bertolini – Sistemas de Armazenagem

“A Brasif reconhece a revista *Logweb* como um dos principais veículos de comunicação especializado em movimentação de cargas e logística, além de ser um importante canal de contato com seu público-alvo. Parabéns a toda a equipe que vem construindo credibilidade ao longo desses oito anos de existência.”

Vania Carvalho, gerente de marketing da Brasif

“É gratificante saber que temos como parceiro constante um veículo jornalístico comprometido com a credibilidade, ética e precisão na divulgação de informações do setor de transporte e logística. Parabéns, revista *Logweb*. E anos vindouros de ótimas notícias.”

Paulo Tigevisk, gerente de marketing e vendas da Brasilmaxi Logística

“A *Logweb* é uma sólida referência quando se fala de informações confiáveis sobre o setor logístico. Seus artigos são diversificados e o conteúdo inclui questões técnicas pertinentes, entrevistas e até matérias especiais focadas na estratégia da logística. Essa diversidade valoriza a publicação, tornando-a acessível aos leitores dos mais diversos segmentos. Estamos muito satisfeitos com o retorno obtido com nossos anúncios, e essa é, sem dúvida, uma relação que tem tudo para ser duradoura.”

Vinícius Penna, supervisor de vendas de pneus industriais da Continental Pneus

É NO **FUTURO** QUE VOCÊ VAI
PASSAR O RESTO DA SUA VIDA.



PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU EM LOGÍSTICA

- Foco na prática, vivência profissional e empreendedorismo.
 - Apresentação das novas tecnologias de gerenciamento, da produção industrial à entrega do produto.
 - Desenvolvimento de projetos com redução de custo, tempo e ciclos de produção.
 - Visão ampla da aplicação logística nas áreas operacionais do ambiente empresarial.
 - Preparação de profissionais para o gerenciamento de todos os setores do processo de distribuição.
- Centro Universitário Senac, avaliado pelo IGC/MEC 2008 como o 2º melhor no Estado de São Paulo e o 5º no país.
Inscrições abertas.

PÓS-GRADUAÇÃO É NO SENAC.

A gente faz diferente hoje para você fazer diferença amanhã.

Centro Universitário Senac. São 36 títulos em Graduação, 71 títulos em Pós-graduação e 112 títulos em Extensão Universitária. Cursos presenciais na capital e no interior do Estado de São Paulo e cursos a distância.
0800 883 2000 www.sp.senac.br/posgraduacao

senac
são paulo



"É com enorme satisfação que envio meus votos de congratulações pelo 8º aniversário da revista *Logweb*, prestigiada publicação que vem contribuindo nesse período para o crescimento da Logística e de outros temas relacionados ao segmento do Transporte Rodoviário de Cargas, onde atuamos. É inegável o valor da publicação, com reportagens e artigos nessa área. Faço votos de que mais anos de matérias jornalísticas venham, retratando a importância da busca constante pelo desenvolvimento de nossas atividades empresariais para o crescimento do próprio Brasil."

Urubatan Helou, diretor-presidente da Braspress

"A revista *Logweb* prima pela qualidade das informações divulgadas ao mercado e pelo respeito constante aos seus leitores. Parabéns pelos 8 anos. Sucesso."

Thais Zovico, Marketing Latin America da DHL Supply Chain



"É importante o empenho contínuo da revista *Logweb* em informar ao mercado, com qualidade, comprometimento e seriedade,

as principais notícias que envolvem o setor de logística, comércio exterior e transportes. Isso auxilia consideravelmente no fortalecimento e crescimento do Brasil."

Hermeto Bermúdez, CEO da TITO Global Trade Services



"A CSI Cargo, desde que incrementou seus investimentos em marketing, procura sempre adotar uma postura criteriosa na escolha de parceiros que suportem nossos objetivos de construção e consolidação de uma marca forte, de prestígio, nos segmentos de Logística em que atuamos. Seguindo este princípio, podemos afirmar que a revista *Logweb* tem se mostrado um importante veículo para nossas ações de propaganda, em virtude da penetração que ela detém junto ao nosso público alvo. Com uma linha editorial dinâmica, formato diferenciado e uma estreita gestão de relacionamento conosco – bem como junto à nossa agência de comunicação –, a revista traz o resultado que desejamos. Pois, além de clientes, nos tornamos uma importante fonte de opinião e consulta sobre temas relevantes em Logística e Supply Chain abordados pela *Logweb* em suas edições, em virtude de nossa reconhecida capacidade de trabalho. Assim, mais do que apenas parabenizar a revista *Logweb* por seus oito anos, queremos também lhes agradecer por confiar em nosso potencial de atuação e pelo respeito e consideração demonstrados para com a CSI Cargo. Temos convicção de que, juntos, esta parceria resultará sempre em sucesso."

Cláudio Cortez, Planning & Comercial Manager da CSI Cargo Brasil – Grupo Cargo

"O aniversário é seu, mas a BYG comemoração é de todos nós! Ficamos muito orgulhosos em poder acompanhar a trajetória desta conceituada revista, que temos como um parceiro potencial na divulgação de nossos equipamentos para movimentação de carga e juntos comemorarmos estes 8 anos de sucesso e expertise no ramo do jornalismo. Englobando sempre matérias de toda a cadeia logística de altíssimo conteúdo informativo, atualizando-nos e nos mantendo sempre conectados às últimas notícias, seja através da revista ou do portal. Nosso BYG parabéns!"

Renata Rangon, diretora de marketing da BYG Transequip Ind. e Com. de Empilhadeiras



"É com satisfação que assistimos ao crescimento e à consolidação de uma publicação como a revista *Logweb* em um mercado altamente competitivo como o da logística e seus desdobramentos (Movimentação e Armazenagem de Materiais, Supply Chain, Multimodalidade e Comércio Exterior). De formato moderno, a revista caracteriza-se por um arrojo que se alinha às exigências do próprio setor, e a abrangência de seu conteúdo editorial mostra a evolução e um rápido amadurecimento ao longo desses oito anos que conduziram a publicação a uma posição de destaque. Parabéns à equipe da *Logweb* por esta conquista!"

Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak

"A revista *Logweb* veio preencher, de maneira séria e objetiva, uma importante lacuna no mercado editorial brasileiro, criando, no nosso caso, um ativo canal de comunicação com o profissional de movimentação e armazenagem, que tem nos dado um importante retorno comercial. Espero que vocês continuem evoluindo."

Eng.º Edison Salgueiro Junior, Diretor da MKS Equipamentos Hidráulicos – Marksell



"Nós, da Rápido 900, gostaríamos de parabenizar a revista *Logweb* pelo seu oitavo aniversário e pela sua trajetória de grande sucesso no mercado. E isto é resultado de um trabalho jornalístico bem feito, ético e criterioso. Trata-se de uma publicação de alto nível que proporciona aos empresários e executivos do setor informações valiosas que contribuem significativamente para tomada de decisões em relação aos temas que afetam nossos negócios. Mais uma vez, parabéns e que continuem valiosos e vigorosos por muitos anos."

André Ferreira, diretor da Rápido 900

"A Isma, como fabricante de sistemas de armazenagem, parabeniza a *Logweb* por sua importante atuação na manutenção da informação para o público consumidor do nosso produto. Em nosso país, pouco se fala da importância e da aplicação dos equipamentos de armazenagem de forma objetiva e prática, e a *Logweb* trouxe isso para o seu leitor de forma muito dinâmica."

Flávio Piccinin, gerente de vendas da Isma

"Parabéns à revista *Logweb* pelos 8 anos de sucesso! Inovação, agilidade e ampla cobertura dos principais fatos do setor de logística são características marcantes dessa publicação, que conquistou o respeito e a admiração de todos nós."

Rodrigo Bacelar, gerente de desenvolvimento comercial e de marketing da ID Logistics no Brasil



"Ao longo desses oito anos de trajetória da revista *Logweb*, a Exata Logística teve a oportunidade de ilustrar bons espaços na publicação especializada no setor. Desta forma, desejamos que essa parceria continue por um longo tempo. E que a revista ainda complete muitos aniversários. Parabéns."

Maurício Pastorello, diretor geral da Exata Logística



"A revista *Logweb* é um importante veículo de comunicação no setor, que prioriza a informação de qualidade nos segmentos de Logística, Comércio Exterior e Armazenagem, entre outros. Na qualidade de leitor da revista e executivo do setor, parabenoizo toda a equipe pelos oito anos de sucesso."

Mauro Salgado, diretor superintendente da Mesquita e diretor de negócios da Santos Brasil

"A revista *Logweb* é um canal espetacular de interação na comunicação dos segmentos que envolvem toda a logística das empresas. Mais do que um canal de comunicação, ela interage na relação 'cliente e fornecedor' levantando questões, dúvidas, esclarecendo, informando, inovando e se aprimorando. Difusora de informações, tornou-se uma facilitadora de negócios, onde os assuntos abordados e os anúncios se completam. Parabéns pelos 8 anos!"

Maria Teodoro, do departamento comercial da Safe Empilhadeiras



"Acompanhar o mercado é uma tarefa de todos aqueles que almejam o sucesso. Adaptar-se às constantes mudanças e inovações exige das empresas uma postura dinâmica e pró-ativa nos segmentos de atuação, principalmente para os veículos midiáticos, que tem por finalidade informar os públicos sobre essas novidades. Nesses oito anos em que a revista *Logweb* vem atuando, percebemos seu crescimento e contribuição no mercado logístico, por abordar assuntos relevantes, pautando-os de acordo com cada segmento, o que auxilia os leitores a terem nesta mídia uma referência para buscarem tecnologia e soluções para suas necessidades. Parabenizamos a *Logweb* por se preocupar em manter o mercado atualizado, fornecendo importantes matérias sobre os segmentos de Logística, Supply Chain, Multimodal, Comércio Exterior, Movimentação, Armazenagem, Automação e Embalagem."

Cheila de Souza Araujo, assessora de marketing da Saur Equipamentos

"Nunca tive dúvida da competência do Wanderley e nem mesmo de seu apurado senso de ética profissional. Afinal, nos conhecemos desde o início dos anos 80. Há oito anos, ao se juntar com outros profissionais do nosso setor, como a Valéria, desde o início tive certeza do sucesso da *Logweb*, a começar pelo nome e pela diversidade e independência de conteúdo. O aprimoramento contínuo tem feito da *Logweb* uma referência de atualização e referência jornalística para nós que precisamos estar sempre muito bem informados e atualizados. Parabéns a todos os profissionais que criaram e estão fazendo da *Logweb* um excelente instrumento de informação da Logística no nosso Brasil."

José Geraldo Vantine, diretor da Vantine Solutions

Top Flex.LOG

DIVISÃO LOGÍSTICA

GALPÕES MODULARES PARA ARMAZENAGEM

- Isenta de Edificações
- Lona Vinílica com Tratamento UV
- Anti Mofo e Auto Extinguível
- Largura de 10 a 50 m
- Módulos de 5 m
- Projetos Especiais



Locação e Venda para todo Brasil

www.topflex.com.br

55 11 3311-7878

contato@topflex.com.br

Empilhadeiras

Baterias tracionárias: a tecnologia em análise

Falsos avanços que não agregam valor, retrocesso tecnológico e progresso constante na parte externa das baterias são citados pelos entrevistados, enquanto outros revelam suas estratégias e novidades dentro do setor.

A tecnologia está em constante movimentação. Parecem infinitas as melhorias que qualquer equipamento pode receber. O tempo dirá se já está na hora de uma atualização. E quanto às baterias tracionárias?

Arlindo dos Santos, diretor da Enersystem do Brasil (Fone: 11 2412.7522), lembra que a exemplo de todas as demais baterias chumbo-ácidas, as tracionárias possuem o mesmo princípio construtivo há mais de 100 anos. Contudo, ele destaca como avanço as placas positivas tubulares, que são consideradas mais eficientes e confiáveis, dominando mais de 90% da produção mundial. “Elas só deixam de ser produzidas em alguns países onde ainda não se leva em consideração a confiabilidade ao sistema empilhadeira, carregador e bateria”.



Bitencourt, da Batersul: se o governo incentiva um setor, os demais que estão inseridos nele também crescerão

Mesmo assim, continua Santos, ainda são encontradas as baterias empastadas sendo vendidas como um grande avanço tecnológico, mas que, na opinião do profissional, não agregam valor, “uma vez que têm custos de produção e durabilidade bem menores que as baterias tubulares”.

Ele ainda acrescenta que há no mercado baterias tracionárias com agito de eletrólito para reduzir tempo de recarga, movidas a gel, chumbo-ácidas combinadas com células combustível (hidrogênio), reguladas por válvula e, ainda, chumbo puro. “Contudo são todas tecnologias derivadas do projeto original, e na medida em que se melhora a eficiência dos produtos, passamos necessariamente por um cuidado especial de manutenção, mas que pelo apelo de vendas acabamos nos esquecendo e nos rendendo muitas vezes na hora da compra. Em resumo, todas essas opções derivadas dos projetos originais, em minha visão, nada mais são que apelos de vendas e opção para certos setores bem definidos, pois se elas tivessem vindo com um grande avanço tecnológico — e pelo tempo de mercado que já estão disponíveis —, já estariam consolidadas, e não é isso que vemos no mundo”, opina o diretor da Enersystem.

Na opinião de Edmilson Anjos Ferreira, diretor da Matrac Comércio e Serviços (Fone: 11 2905.4108), é difícil afirmar que baterias tracionárias sofreram avanços tecnológicos no que

tange ao acúmulo de energia e recarga, uma vez que o Brasil já produz há muito tempo uma das melhores baterias tracionárias do mundo, usando a melhor tecnologia (de placas positivas pluritubulares) e os melhores insumos. O que vemos hoje, de acordo com ele, é um progresso constante na parte externa das baterias, como por exemplo, sistema de enchimento automático de água, caixas de ferro com tratamentos anticorrosão mais eficientes, sistema de agito de eletrólito para diminuição do tempo de recarga, polos rosqueados, etc.

“Acreditamos que os fabricantes de baterias tracionárias tenderão a um grande retrocesso tecnológico nas características construtivas das baterias tracionárias em função da incessante busca pela diminuição dos custos de produção para torná-lo mais competitivo com os fabricantes nacionais de segunda linha e as baterias importadas que encontram portas abertas no Brasil devido à baixa cotação do dólar. É preocupante, pois com certeza haverá também redução na qualidade das baterias”, expõe.

Já Marcelo Mota de Bitencourt, diretor comercial da Batersul (Fone: 47 3368.7171), distribuidora das Baterias Moura, diz que a empresa implanta hoje a tecnologia americana de placas planas envelopadas blindadas. “Temos desenvolvido muitos estudos em conjunto com fabricantes de carregadores, pois acreditamos que é um conjunto que não pode andar separado:



Furtado, da Moura: haverá um grande reflexo dos eventos esportivos no Brasil neste mercado e na economia do país

bateria x carregador. Para ter uma boa bateria na operação, é preciso trabalhar com um excelente carregador. Vimos que depois que começamos a trabalhar desta forma, a vida útil dos nossos produtos melhorou bastante, baseado praticamente em ajustes nas curvas de cargas”, explica.

Ele também conta que a Moura está investindo muito nas baterias com tecnologia de cargas rápidas (Fast Charger) e cargas de oportunidade (Opportunit Charger) que, nos países da Europa e nos Estados Unidos, já são utilizadas há um bom tempo. “Estas tecnologias são implantadas apenas em clientes cuja operação requer este tipo específico de produto. Não são viáveis para operações simples, por terem um alto custo de aquisição inicial dos equipamentos. Geralmente são utilizadas em ambientes que

não têm condições de construir salas de baterias (espaço físico reduzido), como sistemas aeroportuários e Centros de Distribuição localizados na região central das grandes cidades", diz Bitencourt.

Ainda em tecnologia, a Comab (Fone: 11 2412.0240) conta com o SGB – Software de Gerenciamento de Baterias para gerenciar grande número de equipamentos. "Esta tecnologia vem complementar nossos trabalhos de terceirização em salas de baterias e, em 2010, lançaremos a versão 2.0", diz o diretor comercial, Fernando Pessoa.

Por sua vez, Wagner A. Brozinga, gerente de negócios da Fulguris (Fone: 11 2413.5600), destaca que a empresa conta com as últimas tecnologias lançadas: placas positivas tubulares, separadores de alta resistência, vasos injetados, chumbo com controle máximo de pureza, caixa de ferro com proteção corrosiva,

sistemas de abastecimentos automático ou manual e interligações em cabo flexível. Além disso, possui planta de reciclagem própria com certificação ISO 14.000.

Movimentação

Pode parecer que não, mas até as obras do PAC e para a Copa e as Olimpíadas no Brasil devem trazer resultados positivos para o setor de baterias tracionárias.

Segundo André Furtado, gerente comercial das baterias tracionárias da Moura (Fone: 11 3336.2400), possivelmente haverá um grande reflexo desses eventos neste mercado, assim como em toda a economia do país. "Na medida em que as operações logísticas se intensificam, os equipamentos voltados para a movimentação de carga se farão necessários." Quem dá os exemplos é Fernando Cunha, gerente de baterias especiais da



Cunha, da Tudor: as aplicações de equipamentos com tração elétrica vêm tendo um crescimento constante

Tudor (Fone: 11 3717.2143): veículos elétricos, plataformas, lavadoras de piso e diversos outros equipamentos devem ser amplamente utilizados para locomoção nos diversos palcos onde se realizarão estes eventos.

"Serão beneficiadas as mais diversas empresas, que precisarão continuar sua movimentação e crescer seus investimentos para participar dos processos de fornecimento de forma direta ou indireta", acrescenta Santos, da Enersystem.

Concorda com eles Bitencourt, da Batersul. "Funciona como uma cadeia alimentar, se o governo incentiva um setor, os demais que estão inseridos nele também terão um crescimento no decorrer do processo. Com os eventos que irão ocorrer no nosso país, todas estas empresas terão um grande desenvolvimento, principalmente as de máquinas e equipamentos industriais", declara.

Brozinga, da Fulguris, acredita que as obras do PAC movimentarão a logística nacional, resultando em investimentos no setor. Já os eventos esportivos, que abrangem o cenário internacional, atrairão investimentos globais. "Pois o Brasil é um país



Liderança mundial em baterias tracionárias

Aplicações:

- Empilhadeiras, paleteiras e rebocadores.
- Veículos elétricos em geral.
- Equipamentos de movimentação em aeroportos.
- Certificação ISO 9000.
- Baterias de fabricação própria.
- Carregadores Enerhog micro-processado.
- Manutenção corretiva e preventiva.



Rua da Lagoa, 175, Cumbica, Guarulhos - SP
CEP 07232-152 • Telefone: +(11) 2412.7522
www.enersystem.com • vendas.tracao@br.enersystem.com

	Batersul	Comab	EnerSystem	New Power (Fulguris)	Matrac	Moura
Fabricante (F) ou Distribuidor (D)	D	D	F	F	D	F
Marca	Moura	Comab	Enerhog, Enerhawk e Hawker	Fulguris	Matrac	Moura
Modelo	Moura Log	ComabTubular	Linha P2S	TSF, Silverline e Fulltube	TSF	Log HDP Premium
Capacidade (Ah)	Todas	n.i.	131 a 2.354	Até 3.800	120 a 1.520	100 a 1.750 (8h)
Tensão	Todas	n.i.	6 a 120 VCC	De acordo com a especificação do equipamento	6, 12, 18, 24, 36, 48 e 72 V	6 a 120 V
Aplicação	Empilhadeiras elétricas, paletes e transpaletes elétricos, rebocadores elétricos, equipamentos de movimentação em aeroportos, trens e metrô, plataformas elevatórias, lavadoras e varredoras de piso industriais	Empilhadeiras, paletes, plataformas e veículos elétricos	Empilhadeiras, paletes, rebocadores, veículos elétricos em geral	Empilhadeiras, paletes, rebocadores	Empilhadeiras elétricas, paletes elétricos, lavadoras de piso, rebocadores e demais veículos elétricos de corrente contínua	Empilhadeiras elétricas, paletes elétricos, rebocadores elétricos e outros veículos de tração elétrica
Tecnologia	Placas planas envelopadas e blindadas	Placas positivas tubulares	Tubular quadrado e redondo	Tubular	Tubular	Placa plana de alta densidade envelopada com sistema de retenção em 4 camadas
Ciclagem	1.800	1.200 a 1.400	Entre 1.500 e 2.000	Entre 900 e 1.600	1.600	1.700 com profundidade de descarga a 80% da capacidade nominal e tensão de 1,75 V.P.E.
Norma aplicada	DIN e BCI	ABNT	Europeia e americana	DIN	DIN	Testes conforme norma no padrão BCI para baterias com placas planas

seguro para o retorno de aplicações, e certamente os setores alimentício, logístico e industrial em geral irão aproveitar este crescimento para renovação de frotas, incluindo energia e baterias”, diz.

Tchau, 2009

Fevereiro ainda é mês de se lembrar 2009, como fazem nossos entrevistados. Para Bitencourt, da Batersul, foi um ano muito bom para o setor de logística, principalmente a partir de maio. “Além disso, foi em 2009 que iniciamos nossos trabalhos na região sul do país. Conseguimos conquistar em menos de seis meses um resultado muito expressivo no quesito crescimento x qualidade junto aos clientes”, diz.

Pessoa, da Comab, também faz um balanço positivo do setor. “Só encontramos motivos para comemorar, entre eles está a superação da previsão de nossa meta anual de vendas, tendo como base a fortificação no setor de prestação de serviços em baterias tracionárias.”

A avaliação de 2009 para Santos, da Enersystem, é boa. “Não conseguimos sentir esse

impacto que talvez alguns concorrentes nossos sofreram. Para nós foi um ano de consolidação no mercado, pois nossos investimentos previamente planejados precisavam ser implementados e o fizemos. A receptividade do mercado foi muito boa, e fechamos o ano acima de nossas expectativas.”

De acordo com Brozinga, da Fulguris, 2009 foi de grandes oscilações e bastante tumultuado puramente pela razão da crise mundial. “Grande parte de



Santos, da Enersystem:
“2010 será muito bom, pois as empresas voltaram a acreditar no mercado interno”

nossos clientes envolve empresas multinacionais que, em razão destas crises serem mais acentuadas no país de suas matrizes, tiveram seus investimentos reduzidos ou cortados”, avalia.

Porém, no último trimestre de 2009, a empresa obteve um aumento significativo em vendas e produção, e conseguiu um crescimento não como o previsto, mas na ordem de 6,5% comparado com 2008.

Já a Matrac, desde a sua fundação (1989) manteve um crescimento de 20% ao ano, com exceção de 2009, em função da crise financeira mundial. “Até o início do ano estávamos acompanhando o mesmo ritmo de crescimento econômico do Brasil, quando a crise global atingiu seu apogeu. Vimos vários clientes em potencial conterem seus investimentos e expansões e, consequentemente, uma diminuição significativa no número de negócios realizados”, diz Ferreira.

Também a Moura teve um ano bastante complicado no primeiro semestre: os negócios envolvendo bens de capital permaneceram muito lentos e passaram a reagir apenas no segundo semestre. De certa

forma, esse fato impactou diretamente na venda de baterias tracionárias. “Com as fábricas de empilhadeiras quase ‘paradas’, mantivemos nosso negócio focado no mercado de reposição, que se sustentou, mesmo com a crise”, conta Furtado.

Com a reação nos últimos quatro meses do ano, a empresa conseguiu fechar 2009 com um crescimento na ordem de 20% em relação a 2008. “Ou seja, mesmo considerando todas as dificuldades em 2009, nosso saldo foi muito positivo, inclusive aumentando consideravelmente nosso market share”, diz.

2010 ensolarado

Para este ano novinho em folha, as perspectivas da Batersul são as melhores possíveis, mesmo sendo um ano de eleição, quando, segundo Bitencourt, as empresas e os empresários esperam para ver o que acontecerá no cenário político. Em sua opinião, por conta dos juros baixos (Finame, BNDES), será um ano de muitos investimentos nos setores de logística. “Os pequenos empresários, que não tinham condições de investir em máqui-

Moura	Tudor
F	F
Moura	Tudor
Log Monobloco	TT36GGC
63 a 370 (20h)	210
6, 8 e 12 V	6 V
Veículos de tração elétrica, plataformas elevatórias elétricas, lavadoras e varredoras de piso	Lavadoras de piso, veículos elétricos, plataformas elevatórias
Placa plana de alta densidade	Empastada
600 com profundidade de descarga a 80% da capacidade nominal e tensão de 1,75 V/PE	Ciclo profundo
Testes conforme norma no padrão BCI para baterias com placas planas	ABNT

nas elétricas por terem um custo inicial mais alto, com as condições favoráveis, irão optar realmente em investir na compra dos equipamentos — isso vale, também, para as grandes empresas que, em vez de reformarem suas máquinas antigas, irão comprar equipamentos novos.”

Pessoa, da Comab, diz que a empresa está em um processo de crescimento contínuo, agora em sede própria. “Temos a expectativa de atingir um crescimento já no primeiro trimestre de 18%.”

Também fala em números Santos, da Enersystem, apostando em um incremento de 20% em relação ao ano anterior. “Será muito bom, pois as empresas voltaram a acreditar no mercado interno, fazendo investimentos, renovando frota de empilhadeiras, modernizando a logística, buscando ganhar eficiência e competitividade. Dentro deste contexto, a movimentação de materiais tem um papel muito importante, e a bateria é o



Ferreira, da Matrac: a empresa tem uma boa previsão para 2010, esperando crescer em torno de 30%

combustível indispensável para esse sucesso”, diz.

Mesmo admitindo não querer criar falsas expectativas, a Fulguris está bastante otimista e com previsão de crescimento na ordem de 20% em vendas e

produção. “Com isto manteremos nossa participação de mercado, que hoje está estabelecida em 63%”, declara Brozinga.

Já Ferreira, da Matrac, acredita no crescimento em torno de 30%. A previsão é boa na opinião dele porque 2010 é um ano pós-crise, além de eleitoral e até mesmo movimentado pela expectativa de início dos investimentos de infraestrutura pré-Copa do Mundo.

Furtado, da Moura, também é positivo: “nosso planejamento está focado em um crescimento contínuo. Esperamos, ainda, a consolidação e o aumento de nossa REM — Rede de Especialistas Moura”.

Na análise de Cunha, da Tudor, as aplicações de equipamentos com tração elétrica vêm apresentando um crescimento constante, e 2010 se mostra como um ano de ampliação para o uso destes equipamentos e, consequentemente, das baterias tracionárias. ●

MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO

PNEUMÁTICOS

RODACO

RODAS

Sistema Fix

Anel e Trava

Bipartida

Simples e Dual Aro 15"

LÍDER EM VENDAS DA AMÉRICA LATINA

SUPERELÁSTICOS

Preto

Não Manchante

RODACO BRASIL - FABRICA - RS
Fone / Fax : (xx51) 3489.1132
Email: wheelsar@terra.com.br

MAIOR ESTOQUE DO BRASIL
MELHOR PREÇO DO MERCADO

RODACO MINAS GERAIS - FILIAL - BH
Fone / Fax : (xx31) 3411. 5323
Email: wheelsarmg@terra.com.br

Empilhadeiras

Setor de pneus: boas perspectivas para este ano

Algumas empresas deste segmento não só revelam que projetam este ano com muito otimismo, em virtude dos investimentos do PAC e eventos anunciados no país, como afirmam que conseguiram bons resultados em 2009, mesmo com a crise mundial.



mesmo em meio à tormenta. O que se pode encontrar em comum entre estes dois grupos são as expectativas positivas para 2010, já que tanto as que cresceram como as que tiveram queda detectaram sinais de melhora no mercado a partir do último trimestre do ano passado.

Para uns, 2009 foi um ano negativo

Jorge Rodrigues, diretor da Comercial Rodrigues (Fone: 11 2093.8004), é sucinto ao analisar o desempenho do setor de pneus para empilhadeiras em 2009: “foi um ano ruim”, aponta. Por sua vez, Nilton J. Ribeiro, representante da área comercial da Forttes (Fone: 19 3856.4100), diz que foi um ano atípico por conta de tudo o que a economia global viveu e lembra que já nos últimos meses o setor voltou a indicar sinais de crescimento.

Endossando as palavras de Ribeiro, Rafaela Cristina de Sene Toniolo, supervisora de marketing da Trelleborg (Fone: 14 3269.3600), revelou que no primeiro semestre a empresa constatou uma queda nas vendas, ao comparar com o ano anterior. Em contrapartida, a

partir do terceiro trimestre de 2009, a situação começou a melhorar, e as vendas, apesar de não terem alcançado os números de 2008, chegaram muito próximas disso.

Para outros, um período de crescimento

Vinícius Penna, supervisor de vendas de pneus industriais da Continental Pneus (Fone: 0800 170061), apesar de apontar que a crise afetou diretamente o mercado de reposição de pneus industriais, afirma que a empresa sentiu pouco os reflexos da crise, pois apostou na continuidade da expansão geográfica e aumentou ainda mais o mix de produtos. “Como resultado, não apenas mantivemos, mas superamos as projeções de crescimento de vendas para o ano em 20%”, informa.

Já a Rodaco (Fone: 11 4427.6656), de acordo com Paulo Cesar Nobre da Silva, que é gerente nacional de vendas, seguiu a caminhada de crescimento que vem percorrendo desde 2000 no país. “Em 2009 não foi diferente. Mesmo com a tão falada crise, tivemos um bom ano. Investimos muito na melhoria dos produtos, com a finalidade de oferecer um diferencial ao mercado”, destaca, revelando que, para isso, a empresa contratou um profissional renomado no mercado internacional de fabricação de superelásticos, além de

ter introduzido novos equipamentos de produção, melhorado processos e implantado um novo processo de vulcanização.

Por fim, o diretor-presidente da Brazil Trucks (Fone: 12 3939.2110), Fernando Veneziani, reconhece que o setor de pneus teve uma queda no volume de vendas porque a movimentação de materiais dentro das indústrias foi atingida. No entanto, conta que teve uma grata surpresa na questão das preferências, com ênfase na qualidade e no cálculo do melhor custo-benefício.

“Cotidianamente vimos inúmeras empresas com profissionais cada vez mais dinâmicos e bem informados, que por si só começaram a se interessar muito mais pelos pneus e a calcular a relação custo-benefício. Deste modo, em 2009, quem tinha produtos de qualidade aumentou suas vendas, pois a qualidade e a especificação correta do pneu foram os diferenciais para as empresas que vendem produtos de primeira linha”, analisa.

Do ponto de vista da economia nacional, Veneziani entende que o ano que passou serviu como aprendizado e mostrou que “o Brasil é especialmente forte e suportou as lambanças e desacertos financeiros dos países do primeiro mundo”.

Para 2010, todos estão otimistas

O diretor-presidente da Brazil Trucks aponta que a rápida recuperação da economia brasileira

A crise econômica que assolou o planeta no último ano, como não poderia deixar de ser, foi prejudicial também para o setor de pneus para empilhadeiras. Afinal, como praticamente todas as indústrias foram afetadas e acabaram diminuindo a movimentação de materiais, houve uma drástica redução no consumo de pneus.

Todavia, há empresas que tiveram bons resultados, apresentando crescimento

no ambiente pós-crise consolida a percepção sobre a crescente importância do Brasil no cenário mundial. Para ele, em pouco tempo, todas as empresas que estiverem com as portas abertas e dispostas a atender bem aos clientes irão vender e atingir suas metas. "O Brasil é o país do futuro e o futuro é agora, em 2010", garante.

Ribeiro, da Forttes, embora acredite que o mercado ainda não alcançará o mesmo ritmo pré-crise, projeta que este ano tende a ser melhor do que 2009, pois todas as economias do mundo já indicam sinais de recuperação e o Brasil encabeça a lista dos países emergentes e lidera a economia da América do Sul.

Também com projeções animadoras, a Continental espera ampliar a participação no segmento de pneumáticos diagonais, que somam aproximadamente 65% do mercado de reposição de pneus industriais, de acordo com cálculos da

empresa. "Além disso, assim como ocorreu em relação à Copa de 2006, a Continental será patrocinadora oficial da Copa do Mundo FIFA 2010, na África do Sul, o que dará ainda mais visibilidade à marca em todo o mundo, inclusive no Brasil", revela Penna.

Em uma análise individual, Rafaella comenta que a expectativa da Trelleborg é obter um aumento de 15% nas vendas, principalmente em virtude de grandes investimentos anunciados nos setores de logística e construção, ao passo que, segundo Silva, as projeções da Rodaco, baseadas nas previsões de economistas, são muito otimistas. "Vamos completar 10 anos de Brasil, e o nosso slogan neste ano é '2010 vai ser 10'. Estamos investindo na ampliação da fábrica e em maior capacidade produtiva", conta.

Fugindo um pouco do discurso otimista, Jorge, da Comercial Rodrigues, alerta que

2010 é ano de Copa do Mundo e eleições presidenciais e que por isso é preciso ficar atento ao que se ouve sobre investimentos, economia, etc. "Espero que tudo o que andam dizendo não seja apenas fogo de palha. Todo mundo sabe como, geralmente, são estes anos", salienta.

PAC, Copa do Mundo e Olimpíadas

Com as obras de infraestrutura do PAC e os investimentos que devem ser feitos para que o Brasil esteja preparado para receber a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016, Jorge entende que todo o setor produtivo será beneficiado. "Estas obras vão influenciar diretamente todos os setores", projeta. Da mesma forma, Ribeiro, da Forttes, diz que

haverá um aumento nas atividades industriais e comerciais em todos os setores da economia.

"Essas obras vão gerar a necessidade de movimentar materiais. Para isto, será preciso usar máquinas, que, por consequência, precisarão de pneus", explica Rafaella, da Trelleborg, acompanhada por Silva, da Rodaco: "obras significam aquisição de máquinas, materiais e mão de obra", resume.

Especificamente sobre o setor de pneus, na visão de Veneziani, da Brazil Trucks, com o aumento da movimentação nas indústrias, no comércio, nos portos e aeroportos, as empilhadeiras irão trabalhar muito e, por esta razão, muitos pneus serão consumidos nos próximos anos. "Iremos triplicar nossos esforços e investimentos para atender com agilidade e eficiência a todos os nossos clientes", prevê.

TRAVEMA

Proteções para Logística

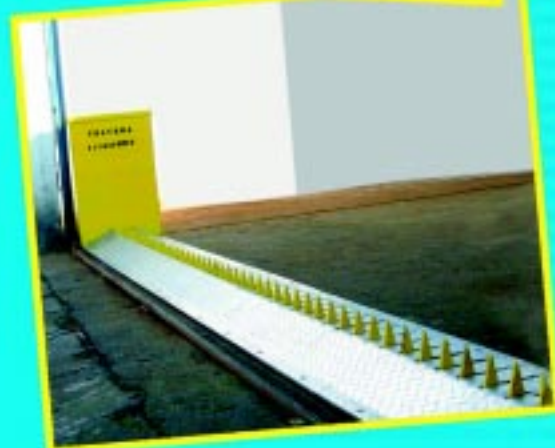
Proteções para porta-paletes

- *Protetores de colunas porta-paletes com revestimento a base de elastômero para redução de impacto.*
- *Exclusivo sistema de encaixe e travamento dos elementos construtivos.*
- *Completa linha de proteções para logística, incluindo:*
 - *Protetores para docas niveladoras (borrachão)*
 - *Protetores de docas secas (borrachão)*
 - *Guard Rail para estruturas porta paletes*
 - *Protetores especiais*

Dilacerador de pneus

- *Expõe garras metálicas quando acionada.*
- *Dilacera pneus de veículos de qualquer porte.*

TRAVEMA
COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA.
FONE: (11) 3831.8911
travema@travema.com.br



Galpões Estruturados Vinigalpão®

Galpões estruturados, com cobertura e fechamentos em lona de PVC.

Solução rápida e segura em armazenagem.

Produto consagrado ao longo de 30 Anos de utilização.



PROJETOS ESPECIAIS PERSONALIZADOS

Novo vão livre de 35 metros com pé direito de 8 metros.

- * Não requer pisos pavimentados para montagem
- * Total aproveitamento do espaço cúbico disponível.
- * Vão livre adequado a sua necessidade
- * Adaptável as mais variadas condições de lay-out
- * Como opção, cobertura e fechamentos com lona térmica.



Araya do Brasil Industrial Ltda.

PABX (12) 2123-4200

www.araya.com.br/armazem_estruturado
vinigalpao@araya.com.br

Já Penna, da Continental, explica que, embora o maior reflexo dessas obras envolva o setor de infraestrutura, em especial o de construção, os investimentos feitos irão repercutir, também, em segmentos como o de logística, armazenamento e similares, o que seguramente irá gerar um aquecimento nas vendas de pneus para empilhadeiras.

Novas tecnologias

Confira o que os entrevistados falam acerca das novas tecnologias do setor.

Brazil Trucks – “Está em fase de estudos e projeto o pneu MAXXIS radial para empilhadeiras. Porém, ainda não há previsão para ser produzido e comercializado. De imediato, a empresa oferecerá os modelos pneumáticos MAXXIS nas medidas utilizadas em empilhadeiras no Brasil”, revela Veneziani.

Continental – O destaque são os produtos voltados à redução do consumo de energia e com maior durabilidade. Um exemplo é o CSEasy, que é um sistema que possibilita a troca do pneu com a roda montada na própria empilhadeira. “Além de requerer apenas um operador e uma chave de torque para montagem, o CSEasy garante uma substancial redução do custo de propriedade em relação aos superelásticos convencionais e produz menos calor, o que amplia a durabilidade dos pneus”, explica Penna.

Segundo ele, em 2010 a Continental ampliará o portfólio de produtos com a oferta dos pneumáticos diagonais IC10/12 e IC40 nas opções com câmara e protetor, que são fabricados na Europa, mas já foram adaptados ao mercado brasileiro.

No segundo semestre, o supervisor de vendas de pneus industriais revela que a empresa lançará um pneu radial com carcaça reforçada para um maior número de recapagens; nova formulação do composto de borracha para proporcionar maior desempenho e conforto para o condutor; bem como um desenho de banda diferenciado para proporcionar ao produto maior vida útil, durabilidade e tração.

Fortes – “As tecnologias são consequência do desenvolvimento de novos equipamentos (veículos com mais agilidade/capacidade). Os novos produtos devem oferecer novos compostos e pneus mais resistentes às solicitações”, opina Ribeiro.

Rodaco – “A Rodaco implantou novas tecnologias em seu processo produtivo, tanto na utilização de compostos como no sistema de vulcanização, com a diretriz de oferecer um produto que proporcione melhor custo-benefício. Porém, não posso detalhar estes processos”, conta Silva.

Trelleborg – Segundo Rafaella, a última inovação por parte da Trelleborg é a tecnologia de Construção CDM, que mantém o pneu com temperatura interna baixa, proporcionando melhorias como menor desgaste e maior performance. “Hoje as inovações na área de pneus são encontradas, principalmente, no desenvolvimento de novas matérias-primas”, destaca. ●

Notícias

Rápidas

Store Automação se prepara para aderir à tecnologia coletora de voice picking

Com o intuito de se adequar a uma tendência tecnológica que deve ser consolidada neste ano nas operações de movimentação de materiais que requerem um grau mais rigoroso de agilidade e mobilidade, a Store Automação (Fone: 11 3083.3058) está avaliando empresas fabricantes do software coletor de voice picking, coletor por comando de voz, para firmar parceria. A meta é estabelecer uma interface com sua ferramenta de gestão de depósito, o Store/WMAS.

UPS faz doações para entidades brasileiras e para o Haiti

Por meio do Programa UPS Grants, a Fundação UPS, braço filantrópico da norte-americana UPS (Fone: 11 5694.6600), doou a quantia de US\$ 147 mil para três organizações brasileiras sem fins lucrativos e que realizam projetos sociais no país, e anunciou a destinação de US\$ 1 milhão em dinheiro e serviços para ajudar na reconstrução do Haiti. Dos projetos sociais brasileiros agraciados com o auxílio da companhia, a Care Internacional Brasil recebeu US\$ 60 mil para investir na construção de um Centro de Formação de Empreendedores, localizado em Cajueiro da Praia, no Piauí; a Laramara, que é a Associação Brasileira de Assistência ao Deficiente Visual, recebeu US\$ 40.525 para investir em kits do Projeto Brincar para Aprender; e o Projeto Papel de Gente recebeu US\$ 46.345 para investir em maquinário para produção com papel reciclado. No Brasil, a Fundação UPS tem o propósito de apoiar atividades que tenham o intuito de melhorar as condições sociais, educacionais e econômicas das comunidades em que os seus funcionários vivem. Com relação à quantia doada ao Haiti, metade foi feita em dinheiro e a outra metade em serviços para envio de suprimentos. Na visão de Dan Brutto, presidente da UPS International e membro da diretoria do fundo americano da UNICEF, com o apoio financeiro e a expertise logística da empresa será possível responder rapidamente às necessidades urgentes que afligem o Haiti no momento.

JLG vai investir no Brasil e deve apresentar dois novos produtos em 2010

Atuante na fabricação de plataformas aéreas, manipuladores telescópicos de materiais e escavadeiras hidráulicas telescópicas, a JLG (Fone: 19 3936.8870) acredita que o Brasil, entre os países considerados emergentes, é o mais seguro para se realizar investimentos. Christopher Mellot, vice-presidente de Desenvolvimento de Mercado e Vendas da JLG, e Hamilton Bogado, gerente geral da empresa na América do Sul, destacam que o boom da utilização das plataformas aéreas, bem como os investimentos atrelados ao pré-sal, Copa do Mundo e Olimpíadas, tornam o país muito atraente para investimentos. "A matriz está de olho no Brasil. O mercado brasileiro é o mais importante da América do Sul para a JLG, embora também estejamos atentos a países como Argentina e Chile, que se mantiveram aquecidos enquanto grande parte do mundo sofreu reflexos da crise", comenta Bogado. Ele também informa que uma novidade que pode chegar ao Brasil ainda neste ano é o ClearSky, uma tecnologia que monitora os equipamentos da JLG a distância. O sistema, que é utilizado nos Estados Unidos desde novembro do ano passado, pode ser programado para enviar mensagens via celular ou e-mail para uma central de monitoramento que poderá identificar tudo o que acontece com a máquina, apontando eventuais problemas ou falhas no equipamento, além de avisar quando a necessidade de uma manutenção se aproxima. O ClearSky funciona via satélite, utilizando-se de redes de telefonia celular. Ainda em 2010, a JLG trará para o mercado brasileiro o LiftPod, uma plataforma portátil e desmontável usada para trabalhos em altura que poderá ser encontrada até mesmo em lojas de varejo a um custo bastante acessível, segundo a empresa.

AH!

Alugue Hyundai

E surpreenda-se com o melhor custo benefício



Empilhadeiras

GLP

de 1.500 kg a 4.500kg

Diesel

de 2.000 kg a 16.000kg

Elétrica

de 1.500 kg a 5.000kg

Diário Semanal

Mensal Anual

*Peças e serviços
multimarcas*

coparts

▲ HYUNDAI

(11) 2633-4000

www.coparts.com.br

R. Dr. Afonso Vergueiro, 568
02116-001 - Vila Maria - São Paulo - SP

Empilhadeiras

Peças: competitividade aumenta com importados

Após um ano de crise, representantes do setor acreditam em um 2010 de crescimento, principalmente pela necessidade de manutenção nas empilhadeiras, que ficou em segundo plano durante 2009. E ainda entram as peças importadas.

Para alguns, um período de desaquecimento das vendas, principalmente no primeiro semestre — com queda de até 40% no faturamento —, e uma recuperação no segundo semestre.

Para outros, um ano bom, impulsionado, principalmente, pelo setor de manutenção — já que, com a parada geral de vendas, os clientes passaram a reformar produtos —, e também, segundo outros, a área de peças de reposição responde mais suavemente às intempéries do mercado. Até significativo incremento nas vendas houve, já que, como citado anteriormente, equipamentos desativados na “crise” foram reativados ou reformados para atender à demanda, aumentando a aplicação de peças para manutenções preventivas e corretivas — sem contar aquelas empresas que mantiveram as metas naquele ano difícil.

Assim, de modo sucinto, é apresentado um balanço do ano de 2009 no setor de peças para empilhadeiras.

Bons ventos

Mas, quais as expectativas para este ano que se inicia?

De uma forma geral, são de crescimento com relação a 2009 e com números um pouco superiores a 2008 — fala-se em crescimento de até 20%, já que muitos investimentos ficaram represados ao longo de 2009, e certamente com a confiança na manutenção da recuperação econômica, teremos um 2010

com boas perspectivas. Também há a facilidade de crédito.

“O crescimento só não será mais expressivo porque existe uma oferta enorme de peças importadas da China, o que poderá afetar o mercado interno”, adverte Antonio Barbosa, diretor de pós-vendas da Brasif Exportação Importação (Fone: 0800 970. 7700).

Em importação também fala Magnólia Rocha, gerente comercial da Central Distribuidora de Peças para Empilhadeiras (Fone: 13 2105.8888). Segundo ela, em 2010 as empilhadeiras asiáticas se firmarão definitivamente no mercado. “O setor de peças deverá ter em estoques as peças de reposição para as manutenções preventivas e corretivas dessas máquinas. Com a redução das vendas de empilhadeiras novas em 2009, esperamos um ano aquecido para manutenções e reformas, o que consequentemente resultará em aumento de venda de peças. Nossa projeção de crescimento para 2010 é de 8 a 10%”, destaca a gerente.

Também otimista, Geraldo Goldschmidt, gerente de pós-vendas da Dabo Material Handling Equipment Brasil — Clark (Fone: 19 3856.4407), diz que não existe qualquer evidência que indique que este setor venha a ter maiores problemas em 2010. De acordo com ele, a retomada aos volumes dos anos anteriores é certa, acompanhando o aumento previsto nas vendas de máquinas novas, inclusive.

Aliás, outro fator que deve impulsionar a venda de peças, segundo Ricardo Spadacci,



Goldschmidt, da Dabo/Clark: a retomada aos volumes dos anos anteriores é certa, acompanhando o aumento nas vendas de máquinas novas

supervisor de vendas — peças da Linde Material Handling (Fone: 11 3604.4776), é a quantidade de máquinas que foram colocadas no mercado nos últimos anos, pois a venda de peças é diretamente proporcional à quantidade de máquinas colocadas em operação no mercado.

A Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), distribuidora de peças originais da Still, ultrapassou, em 2009, a meta de vendas estabelecida pela fabricante, alcançando 104,6% em um mercado influenciado pela crise financeira de 2008. “Consideramos que este número é positivo e temos perspectivas positivas para 2010 para o setor peças, principalmente porque a venda de peças impulsiona a venda e a contratação de

serviços e, desta maneira, é mais uma ferramenta que ajuda no avanço do setor de serviços”, analisa Fábio Pedrão, diretor executivo da empresa.

Eduardo Shinji Matsubara, chefe de peças da Toyota Material Handling Mercosur (Fone: 11 3511.0400), também está otimista, baseado nos investimentos do setor público em infraestrutura. “Estamos bastante otimistas e esperamos um crescimento de 45% nas vendas de peças, comparado com o ano de 2009”, festeja.

Novas propostas de negócios

Diante de tanto otimismo, quais são as novas propostas de negócios a serem implantadas pelas empresas que atuam com peças para empilhadeiras?

Antes de apresentar quais são as propostas da Brasif, Barbosa faz uma análise do setor. “Com a crise, a maioria dos clientes passou a buscar fontes alternativas de peças para reduzir seus custos de manutenção. Isso gerou, também, um passivo, pois ao buscar reduzir o custo imediato, ou seja, a compra mais barata, essas empresas passaram a criar ‘custos futuros’, pois foram utilizadas peças de baixa qualidade. Isso abrirá oportunidades de recuperar estes clientes, propondo a mudança do ‘custo imediato’, ou seja, da compra da peça mais barata para o ‘custo hora’, que está relacionado com a

produtividade da máquina (maior tempo de produção, menor tempo de manutenção, paradas planejadas e menor consumo de combustível)."

Neste cenário, ainda segundo o diretor de pós-vendas, a principal proposta da Brasif são os contratos de manutenção, que estão diretamente ligados à produção da máquina e com objetivo de reduzir todos os custos operacionais.

No caso da Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312), segundo conta o gerente Flávio Cardone Junior, estão sendo homologados mais distribuidores autorizados pelo Brasil, além da abertura de mais uma filial.

Quem também vai investir em distribuidores é a Still Brasil (Fone: 11 4066.8100), segundo revela Paolino De Montis, gerente de peças da empresa. De acordo ele, a Still tem realizado um trabalho frequente de capacitação e valorização de sua rede de Serviços Autorizados — isso vem ocorrendo ao

longo dos anos, e foi mais contundente em 2009. Em 2010, vai ser mantida essa política.

"São diversas as ações que já estão sendo implementadas, e que serão levadas a efeito durante o ano em conjunto com a rede de distribuidores, como, por exemplo, incentivos à reforma de máquinas, criação de kits de revisões preventivas a custos atrativos, etc.", revela Goldschmidt, da Dabo.

Já a Central Distribuidora planeja importar peças para as máquinas asiáticas e outras origens que foram vendidas há mais de 18 meses — "o foco do mercado, hoje, ainda está nas marcas presentes no continente americano", segundo Magnólia Rocha — e firmar novas parcerias com fabricantes internacionais e, também, com indústrias brasileiras para representar seus produtos no Brasil e nos Estados Unidos.

Também em importação fala Glauco André Santos, diretor da Gama Equipamentos (Fone: 48



Matsubara, da Toyota:
"estamos otimistas e esperamos um crescimento de 45% nas vendas de peças, comparado com o ano de 2009"

3357.4040). A empresa vai reforçar seus processos de importação, agregando novos produtos, a fim de atender a uma demanda crescente e ainda reprimida no mercado nacional.

Carlos Fernandes, diretor comercial da Coparts Comercial

de Peças e Serviços (Fone: 11 2633.4000), por seu lado, afirma que estão investindo na ampliação do estoque de peças de reposição, bem como na diversificação de itens de novas marcas surgidas nos últimos anos, de modo a ampliar o leque de clientes.

Mais investimentos em estoque, para aumentar a disponibilidade de peças com entrega imediata, também é uma das propostas do Grupo Tradimaq (Fone: 31 2104.8080). As outras, segundo Daniel Marques Brina, gerente de peças e suprimentos, é o aprimoramento dos processos de ressuprimento dos estoques e o atendimento diferenciado aos clientes com visitas periódicas.

Bento Gonçalves Neto, gerente comercial da Retec Representações (Fone: 31 3372.5955), informa que a empresa promoverá, neste ano, um acréscimo na modalidade de negócios no sistema Full Service. Este prevê o fornecimento das peças de

MYERS. Solução com Perfeição



Paletes
One way ideal para exportação
Dupla face ideal para sacarias
Alta resistência para frigoríficos
Deck liso maciço e reforçado
para aplicação nas indústrias.



Contenedores
Dimensões variadas
ideal para grandes volumes
Auto empilhável e retornável.



Linha Bicolor.



Linha Eureka
Leve e resistente
Tampa integrada à caixa
Local para identificação
Aplicáveis na indústria e na
distribuição de produtos de consumo



Caixa Rako
Aplicação: frigorífico, panificadora,
peixaria, avicultura, hortifrutigranjeira
e supermercados
Modelo RK ideal para processos
industriais e logístico.



MYERS
do Brasil Ltda.
Uma Empresa do Grupo Myers Industrial Inc.

A Myers oferece a mais ampla linha de embalagens retornáveis do mercado

vendabrasil@myersind.com.br www.myersdobrasil.com.br
19 3847.9992 / 19 3847.9993 / 19 3847.9999



Gonçães Neto, da Retec: oferecimento de produtos e serviços com valores pré-definidos por um período ou número de horas estabelecido



De Montis, da Still: com a crise, muitos clientes buscaram reduzir seus custos de aquisição, o que provocou uma corrida ao mercado alternativo



Brina, da Tradimaq: fabricantes de equipamentos vêm trabalhando agressivamente no sentido de reduzir os preços das peças originais

reposição previsto nas manutenções preventivas, incluídos os valores de mão de obra, formando um “pacote” com valores pré-definidos por um período ou número de horas também estabelecido, tudo conforme os manuais técnicos dos fabricantes.

Mais ousada, a Safe Elétrica (Fone: 11 4584.1171) vai focar a fabricação própria de peças para empilhadeiras, investindo no aumento da produtividade e baixo custo e mantendo estoque para pronta entrega e qualidade, conforme conta Maria Teodoro, do departamento comercial da empresa.

“Para 2010 temos como meta diferenciar atendimento aos clientes, ou seja, segmentá-lo, com a finalidade de levar soluções em peças – para isso contamos com uma equipe treinada e focada em cada segmento de clientes. Outro propósito é criar diferenciais a cada necessidade”, informa Sérgio Roberto Belchior, gerente geral comercial da Somov (Fone: 11 3718.5070).

Já o objetivo da Toyota este ano é fazer um trabalho mais direto junto aos clientes. Buscando como tema “Somente as peças genuínas Toyota entregam a máxima qualidade Toyota até onde você não vê”, a empresa vai investir em propaganda e realizar uma campanha junto com o Japão. “A Toyota do Japão fez uma parceria com os fornecedores e em muitas peças de giro conseguiram reduzir os preços, e isso automaticamente vai refletir nos preços finais aqui no Brasil – e vamos repassar isso aos nossos clientes”, informa Matsubara.

Finalizando este assunto,

Rodrigo Cordova, responsável por vendas, manutenção e garantia de peças da Zenshin Brasil (Fone: 11 2068.7290), revela que sua empresa pretende estabelecer novas parcerias no mercado, com o intuito de reduzir os custos – mas sempre priorizando a manutenção da qualidade dos produtos – e aumentar o volume de venda, que, com certeza, acarretará em uma redução significativa dos preços.

Origem de peças

Já que o assunto envolve as peças para empilhadeiras, como pode ser analisado este mercado sob o ponto de vista de origem destas peças, usuários, etc.

Neste contexto, Barbosa, da Brasif, faz uma ampla explanação, começando por dizer que, hoje, os clientes encontram diversas empresas para aquisição de peças, desde revendas autorizadas a lojas de autopeças de bairro. A gama é enorme e depende muito do perfil do cliente. Os clientes que possuem uma preocupação maior com a manutenção, horas de produção, segurança e menores custos operacionais buscam as revendas autorizadas. “É isso mesmo, apesar de o mercado acreditar que as revendas possuem os preços mais altos (e são mais altos para a aquisição de peças avulsas). Se o custo for avaliado com base em toda a cadeia de custos, com a produção da máquina, os preços/hora são menores. Clientes cujo perfil de compra é mais focado na

manutenção corretiva, ou seja, onde a máquina quebra e depois conserta, têm nas lojas de autopeças os seus principais fornecedores. Neste caso, a manutenção acaba ficando mais cara, porém a impressão na hora da compra de uma peça é que sempre a revenda tem maiores valores. Mas o custo ao longo do tempo passa a ser maior. No caso de clientes com poucas máquinas, baixa preocupação com segurança, e onde existe pouca preocupação com a produção, as lojas de peças de bairro ou atacadistas multimarcas são seus principais fornecedores. A peça custa muito pouco, mas dura muito pouco também. É a venda da ocasião”, expõe o diretor de pós-vendas.

Também crítica é a análise de Cardone Junior, da Byg Transequip. Segundo ele, os clientes estão ficando cada vez mais conscientes e exigentes, e isto cada vez mais reflete na maneira do seu consumo. “Está havendo um combate muito forte à pirataria, aos sonegadores, ou seja, todos estes ‘oportunistas’ estão perdendo mercado. O cliente hoje tem que pesquisar, saber direito o que está comprando e de quem está comprando (procedência). Com um pouco mais de cuidado na avaliação de compras ele evita ter surpresas desagradáveis no futuro.”

Em sua análise, Magnólia, da Central, também fala em procedência das peças. Para ela, felizmente, as empresas estão exigindo mais dos fornecedores de serviços e peças de empilhadeiras, e o famoso jeitinho brasileiro, tão comum há alguns

anos, está sendo substituído pela competência e profissionalismo, e são a procedência e qualidade das peças que garantem a tranquilidade ao usuário.

Nacionais ou importadas, as peças, além de atenderem à legislação do código de defesa do consumidor, deverão agregar segurança e qualidade às operações com empilhadeiras, segundo a gerente comercial.

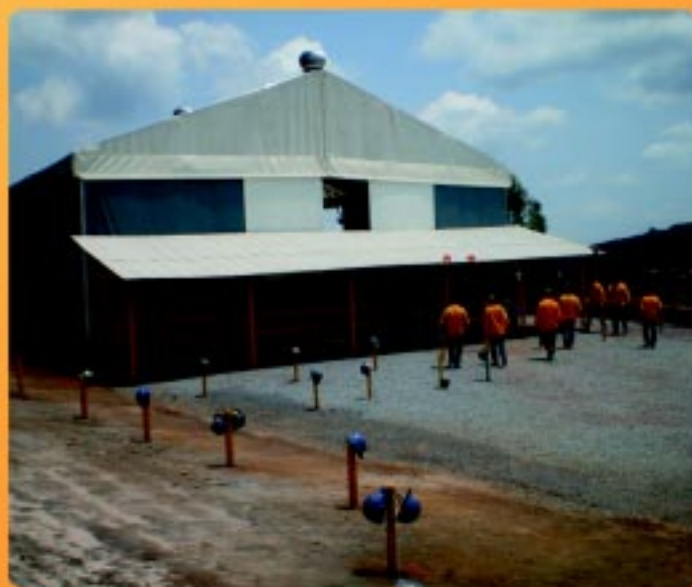
“Com a renovação de frota de empilhadeiras ocorrida nos dois últimos anos, temos a forte tendência de produtos oriundos do exterior, principalmente para atendimento aos grandes frotistas, aumentando, assim, o filtro a fornecedores e acirrando a concorrência baseada na qualidade em toda a cadeia de suprimentos”, diz, por sua vez, Santos, da Gama Equipamentos.

As peças para empilhadeiras ainda têm um custo muito alto, ou por serem importadas, ou pela quantidade pequena de fabricação nacional.

“Pelo mercado ter um parque pequeno de máquinas, não comporta um estoque alto que compense o investimento, o que acaba impactando no preço final”, avalia, Maria Teodoro, da Safe Elétrica.

Já De Montis, da Still Brasil, diz que, com o advento da crise no final de 2008, refletindo no primeiro semestre de 2009, muitos clientes buscaram de todas as formas reduzir seus custos de aquisição. Isso provocou uma corrida ao mercado alternativo. “Infelizmente, nem sempre os clientes eram atendidos por empresas sérias, que forneciam componentes de qualidade questionável, não comparáveis aos originais. O ponto positivo é que os clientes perceberam, de forma ‘dolorosa’, que nem sempre o menor preço significa melhor combinação custo x benefício”, diz o gerente de peças.

Pelo que informa Brina, do Grupo Tradimaq, nos últimos anos, os fabricantes de equipamentos vêm trabalhando agressivamente no sentido de reduzir os preços das peças originais. Atualmente, segundo ele, muitos clientes se surpreendem com os custos reduzidos das peças originais. ●



Lona importada de alta resistência / Vão livre de 5 a 40 metros
Não necessita fundação / Montagem rápida e segura
Suporta ventos conforme normas ABNT NBR 6123



Empilhadeiras

Serviços: eletrônica é a bola da vez

A exigência, por parte do mercado, de equipamentos eletrônicos de diagnósticos, reparos e ajustes das máquinas leva os prestadores de serviços a investir de forma crescente, inclusive na capacitação de seus técnicos.

As constantes mudanças nas empilhadeiras – tanto na parte mecânica como na tecnologia – têm levado ao surgimento de várias novidades na área de serviços de manutenção e reforma.

E isto fica claro nos depoimentos dos representantes de algumas empresas que atuam neste segmento.

Por exemplo, Antonio Barbosa, diretor de pós-vendas da Brasif Exportação Importação (Fone: 0800 970. 7700), lembra que a eletrônica embarcada nos equipamentos é cada vez maior, porém o avanço tecnológico é tão dinâmico que os fabricantes não conseguem inseri-lo nas suas linhas de produção com a mesma velocidade. Hoje, segundo Barbosa, é possível monitorar e controlar a manutenção de um equipamento remotamente, o que oferece ao cliente uma melhor performance da sua frota, e ainda reduz o tempo das intervenções. “O controle da frota por GPS e a sua gestão de manutenção já não são uma novidade, mas nos últimos anos isso se tornou viável para o controle de custos da manutenção e da performance da maioria dos equipamentos. E nós acreditamos que essa prestação de serviço hoje é um dos maiores diferenciais no setor”, enfatiza.

Luiz Henrique Camargo, gerente de suporte ao produto da Dabo Material Handling Equipment Brasil – Clark – (Fone: 19 3856.9090), também destaca que o controle da frota através de softwares de gerenciamento trouxe agilidade



Entre as tendências na área de serviços estão mais investimentos em ferramentas específicas, para diminuir o tempo de máquina parada

de informações e a redução dos custos operacionais com a execução dos serviços preventivos antecipados. A performance dos equipamentos medida através dos indicadores permitiu aos gestores conhecer melhor as necessidades de cada operação, e com isso aplicar melhor os custos onde a demanda é maior, aponta Camargo.

De fato, como comenta Bento Gonçalves Neto, gerente comercial da Retec Representações (Fone: 31 3372.5955), as novidades na área de serviços estão relacionadas, principalmente, à aplicação de equipamentos eletrônicos de diagnósticos, reparos e ajustes das máquinas, o que leva os prestadores de serviços a investir de forma crescente em aparelhagem e, principalmente, na capacitação de seus técnicos.

Paulino De Montis, gerente de peças da Still Brasil (Fone: 11 4066.8100), também faz sua análise por este caminho. Ele informa que, além das tradicionais ferramentas para agilizar a identificação e solução de problemas (notebooks com software de manutenção), haverá uma demanda por controles mais rigorosos de frota (através de softwares de controle), priorização de programas de manutenção preventiva e maior capacitação do efetivo técnico.

“Cada vez mais os equipamentos são lançados com nova geração de componentes visando produtividade, disponibilidade e menores custos por hora de reparo, o que exige uma especialização tanto do técnico, quanto das ferramentas a serem utilizadas. Desta forma, o que estamos fazendo é investimento em

treinamento e ferramental”, completa Sérgio Roberto Belchior, gerente geral comercial da Somov (Fone: 11 3718.5070).

As novidades surgidas no último ano na área de serviços, já de acordo com Mauro Fernandes, diretor da Movelev Assessoria, Serviços e Comércio de Equipamentos (Fone: 11 2423 4545), incluem preocupação maior com segurança, maior controle de disponibilidade da frota e seus gastos. “Temos hoje que desenvolver muitas ferramentas de controle, qualidade e treinamento, pontos primordiais para satisfazermos as necessidades dos clientes.”

Tendências

Até em função destas novidades, quais seriam as tendências no segmento de serviços de manutenção e reforma de empilhadeiras?

Barbosa, da Brasif, acredita que esse enorme crescimento no uso da eletrônica nos equipamentos gera uma grande necessidade de inovações na área de serviços, como profissionais capacitados para atender às novas demandas e que desenvolvam novas ferramentas para atender às oportunidades que surgem no setor de prestação de serviços.

“Capacitar cada vez mais o corpo técnico, manutenção e aumento dos controles de frota e mais investimentos em ferramentas específicas, buscando diminuir, cada vez mais, o tempo de máquina parada, aumentando

sua disponibilidade de operação", completa De Montis, da Still Brasil.

Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), faz sua análise também pelo lado da tecnologia, mas do equipamento em si. Para ele, as tendências para o setor de serviços em 2010 serão os investimentos em equipamentos mais modernos para atender a diversas condições de aplicação e no treinamento/capacitação de pessoal, seja para operar esses equipamentos e saber manusear seus avançados recursos, seja para executar sua correta manutenção e garantir que o equipamento terá longa vida útil. "Ressalto que, na prestação de serviços, um dos grandes diferenciais é ter profissionais de diferentes níveis de capacitação para manutenção e reparos, pois existe uma ampla variedade de equipamentos, muitos deles com componentes e tecnologia embarcada que requerem

profissionais que até falam outras línguas", alerta Pedrão.

Pelo seu lado, Luiz Henrique Camargo, da Dabo/Clark, avalia que, com a recuperação da economia e a estabilidade do setor industrial, o setor de movimentação necessitará de novos produtos e novas tecnologias para atender à crescente demanda. Nesse momento, o setor de serviços terá importante participação, garantindo o funcionamento desse mercado. A consequência imediata será a reorganização dos métodos atuais de forma a fomentar as melhores soluções e melhor serviço no menor tempo possível.

Indo por um caminho diferente, Flávio Cardone Junior, gerente da Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312), afirma que as tendências são as melhores possíveis: o consumidor em geral está cada vez mais exigente, o governo está implantando o sistema de NF eletrônica e Sped, entre outros meios para evitar a



Kiss, da Linde: setor de serviços ganhou maior importância após a crise, pois as empresas buscam melhoria de eficiência e redução de custos

sonegação, as linhas de crédito estão se normalizando e a maioria das indústrias já voltou ao ritmo normal de vendas, a Copa, as Olimpíadas, tudo isto é positivo para a economia em geral. "Porém, só terá sucesso quem tiver uma gestão eficaz em todos os níveis da empresa. Hoje, o mundo está globalizado, interligado, e quando a sonegação

acabar e a competição for igual para todos, só se destacará quem for eficaz em sua gestão, e este dia está cada vez mais próximo", diz, otimista, Cardone Junior.

Já Carlos Fernandes, diretor comercial da Coparts Comercial de Peças e Serviços (Fone: 11 2633.4000), declara que, com o aumento das vendas de empilhadeiras, o setor de serviços deve sofrer um incremento nos pequenos serviços. Mas, ainda de acordo com ele, as grandes reformas devem sofrer, porque com o custo final de uma reforma, em comparação com o valor de uma empilhadeira nova pelo valor do dólar no patamar que estamos, qualquer usuário vai pensar duas vezes antes de executar grandes serviços. "Um ponto importante a ser verificado é a comparação do equipamento a ser reformado com o de mesma marca novo: se o valor ultrapassar 40% de um equipamento novo, deve-se avaliar melhor o investimento a ser



Nós movemos massa

Tartarugas e macacos unha

www.sas.ind.br
vendas@sas.ind.br
 (47) 3397.3551/3679







Os modelos podem sofrer alterações sem aviso prévio. Fotos meramente ilustrativas.

feito”, ensina Fernandes.

“Nós entendemos que o setor de serviços ganhou maior importância após a crise financeira, pois as empresas buscam melhoria de eficiência e redução de custos. Em função disso há uma grande oportunidade para esse setor em 2010”, acredita Carlos Eduardo Rossi Kiss, da gerência de pós-vendas da Linde Material Handling (Fone: 11 3604.4755).

Gonçalves Neto, da Retec, crê que a tendência está na maior atenção às manutenções preventivas dos equipamentos. Desta forma, haverá o melhor aproveitamento dos equipamentos, além de evitar as paradas por quebras. “Teremos também uma tendência a reformas de máquinas, obtendo uma sobrevida das empilhadeiras”, completa.

Já Belchior, da Somov, informa que, na área de serviços está havendo uma tendência cada vez maior de o cliente utilizar serviço dos revendedores, a fim de manter o equipamento com a máxima originalidade. De acordo com ele, muitos já utilizam serviços full da revenda, não mais se preocupando em ter em suas dependências toda uma estrutura direcionada à manutenção de equipamentos.

“De fato, a tendência para o setor de manutenção de empilhadeiras é, cada vez mais, a gestão da manutenção ficar a cargo de empresas especializadas, garantindo tranquilidade para o cliente concentrar esforços apenas em seu negócio. Outra

tendência é a otimização da gestão da manutenção, através dos softwares específicos, que garantem o controle dos processos de assistência técnica das empilhadeiras”, coloca, por sua vez, Breno Perry de Oliveira, chefe do departamento de assistência técnica do Grupo Tradimaq (Fone: 31 2104.8050).

2010

Além destas tendências, o que se espera para 2010?

Percival Margato Jr., presidente da Abrange Logística (Fone: 19 2106.8100), diz que já tem assegurado para a sua empresa em 2010 um crescimento de 15% em relação a 2009, mas com certeza este número será superado. “Em função das eleições presidenciais e da Copa do Mundo, como também de eventos futuros, como a Copa do Mundo em 2014 e as Olimpíadas em 2016 no Brasil, toda a indústria de sérios no Brasil será influenciada positivamente, e principalmente o setor logístico. Para fazer frente a este desafio, é primordial que as empresas se preparem, investindo na competitividade de seus serviços”, diz Margato Jr.

Também otimista, o gerente de suporte ao produto da Dabo/Clark afirma que, com a retomada do crescimento econômico no último semestre de 2009, o ano de 2010 prevê um crescimento na demanda de serviços e o aumento na geração de empregos com novos postos de trabalho. Com a queda da moeda norte-americana, novos investimentos se instalarão no país e o setor se beneficiará com as novas exigências do mercado, acredita. “Já na primeira quinzena de janeiro último fechamos diversos contratos pendentes de 2009 e temos uma perspectiva de crescimento para 2010 de pelo menos 20% sobre 2008”, comemora Fernandes, da Coparts.

Já que se falou em números, Kiss, da Linde, diz que esperam um crescimento mínimo 15% em serviços. “Nosso foco em 2010 será o setor de pós-vendas em geral (peças e serviços). Fizemos investimentos significativos para

atendimentos de assistência técnica de campo e contratos de manutenção em geral, desde contratos de preventivas a full services.” Aliás, este crescimento na ordem de 15%, “em função de que neste mercado a crise não chegou a causar maiores danos”, é o mesmo esperado pela Somov, conforme aponta o gerente geral comercial.

Barbosa, da Brasif, lembra que, nos últimos anos, a crescente competitividade no setor de maquinários tem provocado uma rápida transformação na área de serviços. O mercado brasileiro ganhou uma diversidade de modelos sem precedentes na história. Além da crescente oferta de produtos, a qualidade do atendimento também evoluiu, segundo ele. Hoje, para um serviço de qualidade não basta mais deslocar técnicos com as peças, é necessário que o atendimento seja assertivo e rápido. As empresas têm prazos cada vez menores para execução e não podem ficar sujeitas a atrasos no cronograma ou a outros prejuízos. Para 2010, ele diz que a Brasif acredita que formação e treinamento da equipe técnica se tornarão os grandes diferenciais no mercado de serviços, que terá um grande desafio nos próximos anos com as inúmeras obras de infraestrutura do país.

“Este ano devemos voltar aos patamares de 2008 com um agravante: praticamente ninguém investiu em 2009, e o último quadrimestre foi aquecido para todos os setores da economia. Isso vai acabar gerando compra nas indústrias que estão com parte de seus equipamentos obsoletos devido a essa defasagem, sendo assim, passam a ser quase ‘obrigadas’ a adquirir novos produtos/serviços para não comprometerem as suas metas e resultados de 2010. Minha análise é: quem investir em estoque de produtos e em gestão de serviços colherá grandes frutos”, aponta Cardone Junior, da Byg Transequip.

Em função das boas vendas anteriores e de uma visão do cliente, na qual equipamento em bom estado rende melhor e é mais seguro (o estado e a



Uma tendência é, cada vez mais, a gestão da manutenção ficar a cargo de empresas especializadas, garantindo tranquilidade para o cliente

sociedade cobram mais este fator), a área de serviço também deve crescer, na opinião de Fernandes, da Movelev.

Maria Teodoro, do departamento comercial da Safe Elétrica (Fone: 11 4584.1171), concorda com o crescimento do mercado baseado no crescimento no parque de empilhadeiras. E complementa: embora haja muitas novas pequenas empresas surgindo no setor de prestação de serviços, o mercado está buscando não somente a empresa que “conserte as suas empilhadeiras”, mas a empresa que “dê garantia qualificada nas empilhadeiras consertadas” — o cliente quer segurança na capacitação do seu prestador de serviços, buscando, assim, empresas prestadoras de serviços já enraizadas, com histórico positivo de capacitação técnica.

“Devido ao programa de financiamento que o governo aprovou no segundo semestre de 2009 e mantido no início de 2010, estimulando a compra de equipamentos novos, acreditamos que o mercado de serviços em 2010 permanecerá no mesmo ritmo do segundo semestre de 2009. É possível até que haja um ligeiro aumento”, completa De Montis, da Still.

“Acreditamos que haja um aumento considerado, pois muitas empresas não realizaram manutenção em 2009, e a tendência seria haver um acúmulo entre 2009 e 2010”, finaliza esta questão Luis Humberto Ribeiro, da Zeloso Indústria e Comércio (Fone: 11 3694.6000).



Camargo, da Dabo/Clark: controle da frota através de softwares de gerenciamento trouxe agilidade de informações e redução dos custos

2009

O ano de 2009 acabou, mas é interessante saber como foi para o setor de serviços de manutenção e reforma de empilhadeiras, pois impactou no ano de 2010, como pode ser percebido pelas respostas à questão anterior.

O ano de 2009 mostrou que o setor de serviços teve desempenho relevante na geração de novos empregos, devido ao aumento de serviços em reforma de equipamentos — em virtude da baixa aquisição de novos produtos ocorrida no primeiro semestre de 2009. Ainda segundo a análise de Camargo, da Dabo/Clark, o setor de serviços garantiu que algumas áreas não fechassem seus balanços no vermelho por consequência do desempenho positivo na oferta de serviços diferenciados que atendessem a todos os níveis da cadeia produtiva.

Margato Jr., da Abrange Logística, destaca que o ano de 2009 foi muito bom no setor de



Oliveira, da Tradimaq: softwares específicos garantem o controle dos processos de assistência técnica das empilhadeiras

serviços, principalmente para as empresas que estão atuando no nordeste e no sudeste, assim como a Abrange. No caso específico da empresa, houve um crescimento de receita de 37% em relação a 2008.

“Mesmo num ano em que o mundo se preparava para lidar com as consequências negativas da crise mundial, o setor de serviços obteve um crescimento significativamente positivo. Como boa parte das empresas

cortou os investimentos em novas máquinas, parte desses investimentos foram revertidos para reformas e revisões de equipamentos usados”, diz o diretor de pós-vendas da Brasif Exportação.

O ano 2009, para a Safe, foi bom no setor de serviços: a empresa teve um crescimento na demanda por contratos de assistência técnica, reformas e adaptações especiais em equipamentos, informa Maria Teodoro.

“Mantivemos as vendas no mesmo patamar de 2008, ou seja, a crise não atingiu este segmento, devido ao fato de muitas empresas optarem por aplicar reparos na frota, em vez de substituí-las, aguardando um sinal de melhora dos indicadores de mercado”, informa, por sua vez, Belchior, da Somov.

O gerente de peças da Still Brasil também fala das oscilações do ano passado e lembra que as carteiras de contratos mantiveram-se praticamente estáveis, mas que os serviços por chamada (ou emergenciais)

sofreram um grande aumento.

Diferentemente pensa Fernandes, da Coparts. De acordo com ele, o setor de serviços, como em todos os setores do mundo, sofreu muito com a crise mundial, principalmente no primeiro semestre, “quando tivemos uma queda de 40% em nosso faturamento, e voltamos aos níveis de 2008 somente no final do ano de 2009. Um ano muito difícil de passar e, sinceramente, queremos esquecer depressa”.

“O sentimento que tivemos no setor de serviços em empilhadeiras foi de desaceleração, e a razão principal disso foi a falta de investimentos das empresas em função da crise do ano passado. Isso também afetou diretamente negócios relacionados a serviços para nós, como Contratos de Manutenção, Assistência Técnica de Campo e Reformas de Máquinas”, diz Kiss, da Linde.

“Tivemos uma queda proporcional à venda, como toda indústria em geral”, finaliza Ribeiro, da Zeloso. ●

SMH

ajudando os seus
parceiros a empilhar um
mundo de mercadorias.

Há décadas fazendo história, a **SMH** tem orgulho de ser a maior companhia que oferece ampla linha de peças e acessórios originais de qualidade para empilhadeiras. Possui gigantesco estoque de distribuição e reposição para as melhores marcas. Com qualidade inigualável e muita movimentação de mercadorias, conquistou o mercado mundial com credibilidade, confiança, solidez e respeito.



www.excelsior.com.br

Faça parte disto!

www.smhco.com.br | smhbrasil@smhco.com.br | fone: +55 11 3205-8555 | fax: +55 11 3205-8550

TVH Group

TOTAL SOURCE
Peças e Acessórios

SMH
O FORTALECIMENTO DA MANUTENÇÃO

Diferenciação

Para Art-Services, mercado de logística promocional está crescendo

Na visão de Rildo Ramires, diretor operacional da Art-Services (Fone: 11 4133.0833), empresa que oferece suporte logístico para ações promocionais, apesar de ser relativamente novo no Brasil, o mercado de logística promocional apresenta forte tendência de crescimento, profissionalização e consolidação, na medida em que as empresas estão passando a conhecer a necessidade de um tratamento diferenciado e adequado para seus materiais promocionais.

Atuando neste mercado desde 2000, no início, a Art-Services trabalhava apenas com armazenagem, manuseio e distribuição. O primeiro grande desafio foi em 2001, quando gerenciou uma ação promocional para a Kraft Foods, a qual teve como resultado, segundo a própria companhia, uma drástica redução no índice de materiais desperdiçados, além de uma economia de cerca de R\$ 700.000,00.

Após este trabalho, a Art-Services conquistou outros clientes e passou a investir em tecnologia e infraestrutura. Dessa forma, mudou sua sede do bairro do Ipiranga, na capital paulista, para Barueri, na Grande São Paulo, onde atualmente tem uma área de armazenagem de 45.000 m². "Há cerca de dois anos, a Art-Services criou a Ponto 9, agência de positivação e ações no ponto de venda. Passamos a oferecer suporte em todas as etapas de uma campanha promocional, desde a armazenagem, passando pela distribuição e a implantação no ponto de venda", conta Ramires.

Além da estrutura em Barueri, a empresa dispõe de mais 81 bases estratégicas — as quais, somadas, representam aproximadamente 12.000 m² de armazenagem — distribuídas pelo país,



A matriz em Barueri possui área de 45.000 m² para armazenagem

todas com o mesmo processo de inventário cíclico e pleno, emissão de nota fiscal, pesquisa de satisfação de promotores e controle via web do estoque utilizado na matriz.

Um dos principais diferenciais da empresa, segundo Ramires, é a tecnologia inserida em todas as etapas do processo logístico. O website da Art-Services, por exemplo, proporciona gerenciamento e controle integrado de todos os serviços, com relatórios gerenciais e medidores de performance em tempo real. Outro diferencial destacado pelo diretor operacional é que para o armazenamento de materiais de alto risco ou valor agregado é disponibilizada uma área segregada exclusiva, com acesso restrito, cerca de proteção e monitoramento por câmeras.

Ainda, a Art-Services oferece um espaço exclusivo para grandes manuseios e montagens de kits promocionais, independente do horário, permitindo trabalhos ininterruptos, caso seja necessário; e trabalha com todos

os modais de distribuição, através de frota própria e terceirizada, já que mantém parcerias fixas com grandes transportadoras, como a Atlas Transportes (Fone: 11 2795.3100). "Para a melhor utilização destes serviços, nossa equipe de atendimento trabalha junto ao cliente desde o briefing da campanha para melhor consolidação das mesmas e discussão das melhores práticas", complementa Ramires.

Na etapa da implementação dos materiais no ponto de venda, por sua vez, a Agência Ponto 9 conta com um grande time de promotores especializados no assunto. Para a Art-Services, os promotores de venda devem estar focados somente na venda, e não na montagem e desmontagem de displays, que, se manuseados de forma incorreta, podem gerar prejuízos.

O diretor operacional ressalta que são muitos os cuidados que se deve adotar ao receber, separar, armazenar, manusear ou transportar um material promocional, até porque alguns deles são feitos com materiais sensíveis e, por não serem produtos destinados à venda, não podem ser facilmente repostos em caso de danos. Por conta disso, a empresa possui um manual de embalagens que norteia a equipe operacional na hora de embalar um material para distribuição. É frequente o uso de porta-paletes especial, plástico bolha, shrink pack e papelão para manuseio de materiais.

As maiores dificuldades para se realizar logística promocional, conforme explicação de Ramires, estão relacionadas ao planejamento inadequado e a atrasos em etapas anteriores ao processo de logística promocional, como, por exemplo, a produção

dos materiais promocionais. Sendo assim, para minimizar este tipo de ocorrência, a Art-Services procura se envolver no planejamento de cada ação promocional, desde o briefing.

Case com a Gerda

A logística promocional pode ser utilizada por empresas de diversos segmentos de atuação. Por isso, a Art-Services tem clientes das indústrias de bens de consumo, alimentos, instituições financeiras, agências de promoção, empresas que investem em marketing promocional, etc. Hoje, conta com a parceria de clientes como Unilever, Procter&Gamble, Santander e Unibanco.

Um case de sucesso destacado por Ramires aconteceu com a Gerda, importante indústria produtora de aços longos. A Art-Services cuidou de todo o processo logístico, incluindo a positivação de materiais promocionais para promoção da linha POP deste cliente.

Segundo o diretor operacional, a ação aconteceu em todo o país, incluindo cidades como São Felix do Xingu, localizada a cerca de 1.000 km de Belém, PA, e foi justamente a imensa abrangência o ponto de destaque da operação, que contou até mesmo com transporte de barco em meio à mata fechada, para levar materiais eletrônicos, como DVD's players.

Por fim, Ramires aponta que os principais resultados desta ação promocional foram a redução de custos, por associar a logística dos materiais à implementação nos pontos de venda, além de 20% de aumento nas vendas dos produtos POP nas lojas envolvidas. ●

Você sabia que...



Uma bateria tracionária custa em média 15% do Valor da empilhadeira?

Empilhadeiras que operam em três turnos necessitam de três baterias, portanto custam em média 45% do valor da empilhadeira?

Baterias desqualizadas têm autonomia de trabalho reduzidas em até 50%?

Baterias úmidas provocam fuga de corrente, danificando os controladores eletrônicos das empilhadeiras?

Cabos, terminais e conectores avariados ou mau isolados podem causar acidentes e até explosões?

Válvulas avariadas ocasionam vazamentos?

A aplicação de manutenção preventiva periódica, pode corrigir todos os itens acima e não custa quase nada?

Aplique a manutenção preventiva periódica nas suas baterias. Além de corrigir todos os itens acima, se aplicada corretamente, pode ter vida útil superior a 5 anos. E o melhor, não custa quase nada.

Oferecemos serviços de manutenção preventiva periódica que consistem em:

- Dessulfatação das baterias com solução de bicarbonato de sódio
- Revisão das válvulas convencionais e de enchimento automático
- Revisão dos cabos, conectores e terminais
- Correção da densidade
- Equalização dos elementos
- Correção do Betume (asfalto)
- Engraxamento dos bornes e terminais



Consulte-nos também para compra de Baterias Novas. Contamos com estoque de 300 Baterias a pronta entrega.

CONSULTE-NOS TAMBÉM PARA LOCAÇÕES

A **MATRAC** atua no mercado há 21 anos, com experiência, qualidade e preços competitivos. Com certeza temos o melhor suporte para venda, locação e manutenção de baterias tracionárias, seja ela nacional ou importada.

MATRAC COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA.

Sua Bateria Tracionária é nossa responsabilidade

Fone: 11 2905 4108

R. Eduardo Leopoldo, 75 - Vila Guilherme
02050-040 - São Paulo - SP
matrac@matrac.com.br
www.matrac.com.br

Representante Comercial
e Assistência Técnica
autorizada



MATRAC

21
Anos



Pneus

Nova tecnologia para automação de pneus chega ao mercado

Fruto de uma parceria entre a Guberman (Fone: 27 3211.2550) — especializada no desenvolvimento de softwares para transporte — e a multinacional Advanced ID, está chegando ao mercado, como um recurso exclusivo do Sistema de Gerenciamento de Frota Guberman, o Módulo de Automação de Pneus, que funciona por meio da tecnologia de RFID e controla de forma digital aspectos como quilometragem por pneu, desgaste e leitura da pressão.

É sabido que a radiofrequência vem sendo utilizada em larga escala nos mais diversos segmentos de atuação pelo mundo. No entanto, do ponto de vista do diretor comercial, Sérgio Guberman, o que torna este novo produto inovador é o fato de ele ser totalmente integrado ao sistema de gerenciamento de frota. “Estamos oferecendo ao mercado uma tecnologia de automação de pneus que, por ser integrada ao nosso software, também realiza toda a gestão de frota, integrando estes dados com os de manutenção, abastecimento e componentes, entre outros”, destaca.

O principal objetivo com o lançamento da solução para automação de pneus, que vem sendo desenvolvida há cerca de quatro anos pela Guberman, é aumentar a abrangência do software de gerenciamento de frota e atender a um mercado ávido por soluções abrangentes e ergonômicas. “Identificamos essa lacuna em meados de 2005 e, então, iniciamos as pesquisas para identificação de potenciais parceiros para o desenvolvimento da solução”, comenta Sérgio.

Ele revela que, na fase de estudos, a empresa observou que tentativas com diversas tecnologias focadas no objetivo



O sistema pode funcionar isoladamente ou integrado aos 15 demais módulos do Sistema de Gerenciamento de Frotas

de facilitar a captura de dados e gestão de pneus não surtiriam os resultados esperados e que a tecnologia de RFID vinha sendo adotada em países como Estados Unidos e Canadá com sucesso. Sendo assim, optou pelo uso da radiofrequência e escolheu a Advanced ID como parceira, já que não encontrou opções de hardware no mercado nacional. “Não bastavam os chips de RFID. Necessitávamos de leitores portáteis para a captura de dados em campo, leitores de profundidade de sulco, leitores de pressão, etc.”, acrescenta.

De acordo com Sérgio, por se tratar de uma nova tecnologia que preenche uma importante lacuna de mercado, haja vista que os pneus representam o segundo maior custo de uma

frota, a receptividade tem sido muito boa. Para comprovar, ele informa que cerca de 35% dos clientes atuais já manifestaram interesse em conhecer a solução e que diversos novos contatos já foram iniciados.

O diretor comercial explica, ainda, que esta tecnologia é resultado do esforço da empresa para manter sua clientela, composta por centenas de frotistas em todo o Brasil, com acesso aos mais recentes recursos tecnológicos para gestão de frotas. Ele revela que a mesma tecnologia será expandida para outros módulos do software e que, inclusive, já está trabalhando com ela para automatizar o módulo Componentes.

Funcionamento

O sistema de automação de pneus atende a qualquer frotista que deseja simplificar, agilizar e ter mais precisão no controle de pneus de sua frota. De acordo com a Guberman, qualquer tipo de pneu ou veículo pode receber esta tecnologia, sem que haja necessidade de se realizar adaptações. Basta colar a etiqueta com o chip no pneu, o que qualquer borracheiro treinado pode realizar. Além disso, depois de aplicada fica impossível remover a etiqueta, que é feita de borracha curada. O chip de RFID é resistente a praticamente tudo, pois suporta altas temperaturas, pancadas e agentes químicos.

A Automação de Pneus pode funcionar isoladamente ou integrada aos 15 demais módulos do Sistema de Gerenciamento de Frotas, como Manutenção, Abastecimento (e Automação de Abastecimento), Componentes e Estoque. Os resultados da

Automação de Pneus são expressivos, segundo o diretor comercial da Guberman. Ele destaca que o chip de RFID pode armazenar a marca de fogo do pneu ou substituí-la, e trata-se de uma tecnologia que não permite fraude ou adulteração, até porque o número de série dele é único, ao contrário da marca de fogo.

“É uma tecnologia consolidada aplicada num novo segmento. Dessa forma, já identificamos algumas importantes vantagens, como rapidez na coleta de dados (identificação, sulco e pressão e lançamento de eventos), precisão das informações, eliminação de planilhas para a coleta de dados, crítica online de km inconsistente, inventário de pneus em poucos minutos, identificação de sucata, dentre outras”, aponta, ressaltando que todos esses resultados são potencializados de acordo com a escala de uso do sistema.

Três partes distintas compõem o Módulo de Automação de Pneus: o Módulo Pneu do Sistema de Gerenciamento de Frota, o PDA (computador móvel) e os equipamentos de coleta de dados com o chip RFID. No Módulo Pneu do Sistema de Gerenciamento de Frota, que é o responsável pela exportação de informações para o PDA, são feitos todos os cadastros de frota, pneus, modelos, etc.

O PDA, por sua vez, é quem recebe as informações dos equipamentos de automação, como a leitora de chips e os leitores de profundidade e de pressão. Ele é, ainda, o responsável por atualizar o Sistema de Gerenciamento de Frota com os dados coletados e pela montagem de dezenas de relatórios gerenciais. ●

Notícias

Rápidas

Irmãos Gaeta é especializada no transporte de cargas no setor de energia elétrica

A Transportadora Irmãos Gaeta (Fone: 11 2488.0066) realiza, mensalmente, uma média de 200 operações logísticas para o setor de energia elétrica, entre remoção, transporte, içamento e movimentação de cargas com guindastes. Os clientes desse segmento representam 20% do faturamento da empresa, que se prepara para atender fabricantes e concessionárias em outros estados do Sudeste, Sul e Centro-Oeste. A empresa conta atualmente com 25 cavalos mecânicos e 40 semi-reboques com idade média de três anos, incluindo equipamentos especiais para remoções industriais e mudanças de fábricas. Entre seus principais serviços estão o transporte especializado de cargas indivisíveis, locações de guindastes, remoções industriais, transportes portuários em DI/DTA e transportes para o Mercosul, especificamente para Argentina, Uruguai e Chile.

Coopercarga comemora 20 anos

A Coopercarga – Cooperativa de Transporte de Cargas do Estado de Santa Catarina (Fone: 49 9968.0943) está comemorando 20 anos. Atualmente, conta com mais de 45 unidades (entre filiais e pontos de apoio) no Brasil e Mercosul, além dos 6 postos de abastecimento. Atua na Transferência Brasil, Transferência Mercosul, Distribuição Urbana, Armazenagem e Terminais de Contêineres, além de projetar novos investimentos e a viabilidade econômico-financeira das atuais e novas operações para seus clientes através da área de Projetos Logísticos.



Cotrag aumenta em mais de 30% faturamento em 2009

A Cotrag Transportes (Fone: 11 4342.2383), empresa do Grupo Agecom do Brasil, registrou, em 2009, um aumento de mais de 30% no faturamento e espera um crescimento da ordem de 50% para 2010. "Primeiramente atendíamos apenas as empresas do Grupo Agecom, porém, a partir de setembro de 2008, passamos a oferecer nossos serviços ao mercado em geral, e os pedidos cresceram bastante", conta Marcelo Piva, gerente geral da Cotrag, destacando que a especialidade da empresa, transporte de produtos químicos e perigosos, apresenta grande demanda. Para atender a esse crescimento, a Cotrag tem investido bastante em modernização e aumento da frota. Em 2009, foram investidos R\$ 6 milhões em equipamentos. Em janeiro último, a empresa investiu mais R\$ 4 milhões, aumentando a frota de 50 para 70 caminhões. Dentro das novas aquisições da empresa estão 9 caminhões tanques em aço inox para 30.000 litros, 6 caminhões tanques em aço inox para 15.000 litros e 2 caminhões tanque para 45.000 litros e 60.000 litros, além de 2 caminhões baú e 1 Fiorino.

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

Empreendimento

Condomínios logísticos: previsão de crescimento em 2010

Apesar de o setor imobiliário ter sido afetado pela crise no último ano, os condomínios logísticos mantiveram a caminhada de crescimento no Brasil, por conta das vantagens e facilidades que podem oferecer aos locatários, que sempre buscam menores custos e melhorias em suas operações

Nesta matéria especial da revista *Logweb*, empresas que disponibilizam condomínios logísticos comentam que, por conta da atratividade deste tipo de empreendimento que há alguns anos apresenta uma forte tendência no país, o setor se portou muito bem diante do cenário de crise mundial que o mundo viveu no último ano.

O que torna os condomínios logísticos atrativos, segundo os entrevistados, é que as empresas locatárias têm buscado, principalmente, reduções nos custos fixos e segurança em suas operações, aspectos que são os diferenciais deste tipo de empreendimento, que ainda oferecem a vantagem das ótimas localizações, geralmente próximas de importantes rodovias e aeroportos.



Corsini, da INI2: “este tipo de empreendimento (condomínio logístico) tem demonstrado ser um investimento com pouca taxa de vacância”



O Condomínio Logístico São Carlos, da Construtora Laguna, só tem um locatário até o momento: a Electrolux do Brasil

Tendência se consolida

Do ponto de vista de Renata Catena, diretora-executiva da Catena&Castro (Fone: 11 3048.4033), a tendência para o futuro industrial e produtivo do Brasil cada vez mais se firma na necessidade de instalação de condomínios industriais e logísticos em centros que permitam o escoamento da produção e se localizem em locais próximos a centros consumidores e polos de escoamento favoráveis, tanto econômica como logisticamente.

“Levando em consideração estes fatores, temos a certeza de que os centros de capitais e suas imediações, além de terem um custo muito elevado de aquisição, ou possuem problemas de restrição de circulação ou de segurança, bem como, normalmente, um custo de mão de obra muito elevado, além de insumos muito mais custosos economicamente”, analisa Renata.

Segundo Rodrigo Demeterco, diretor-presidente da Capital Realty (Fone: 41 2169.6850), em 2009 o setor imobiliário foi bastante afetado pela crise econômica mundial. Por outro lado, o segmento de infraestrutura logística sofreu menores impactos e iniciou o segundo semestre com grande agitação.

“Transportadoras e operadores logísticos se viram obrigados a baixar seus custos fixos de operações. Sendo assim, supriram suas necessidades através dos condomínios logísticos, uma vez que estão localizados estrategicamente em amplos e modernos espaços para armazenagem, oferecendo segurança nas operações, infraestrutura completa e custos baixos” comenta Demeterco.

No início do último ano, a Capital Realty disponibilizou um armazém modular e conquistou três grandes clientes: Iron Mountain, Exata Logística e Standard Logística. Devido ao grande sucesso, a empresa resolveu oferecer mais

13.000 m² de área construída que estarão disponíveis ainda em 2010.

Por sua vez, Guilherme Rossi Cuppoloni, sócio-diretor da GR Properties (Fone: 11 3709.2660), revela que poucos projetos novos foram iniciados no ano passado no segmento de condomínios logísticos, mas projetos que já estavam em construção foram concluídos e a maioria deles foi locada para empresas de primeira linha.

Em 2009, a GR Properties iniciou a construção do GR Jundiaí, SP, condomínio fechado com 21 galpões modulares com área entre 1.800 e 2.000 m² cada, num total de 40.000 m² locáveis. Este empreendimento será entregue a partir de maio de 2010. Também no ano passado, a GR adquiriu um terreno em Campinas, SP, para a construção de 16 galpões de 1.500 m² cada, num total de 24.000 m² locáveis, no empreendimento GR Campinas, que terá sua construção concluída no quarto trimestre de 2010.

Segundo análise de Carlos Corsini, sócio-diretor da INI2 (Fone: 19 3251.2388), o mercado de galpões logísticos tem gerado uma valorização expressiva nos terrenos que são destinados a este tipo de empreendimento, pois tem atraído um grande número de investidores que buscam diversificar os seus investimentos em imóveis. “Este tipo de empreendimento tem demonstrado ser um investimento com pouca taxa de vacância, garantindo segurança e crescente valorização”, explica.

Sobre o desempenho da INI2

em 2009, ele destaca que a empresa entregou ao mercado o Flex Buildings, que é um híbrido de galpões e escritórios, que vai ao encontro do atual cenário empresarial brasileiro. "Com o projeto, a INI2 buscou soluções irreverentes para atender de maneira competitiva ao mercado e à nova realidade econômica mundial. O empreendimento pode receber Call Center, escritórios, sedes corporativas, laboratórios, pequenas linhas de montagem de componentes eletrônicos, logística fina, entre outros", revela.

Já Gabriel Raad, diretor da Construtora Laguna (Fone: 41 3259.1800), ressalta que o início do último ano foi ruim, mas no segundo semestre houve um reaquecimento das demandas por espaços. "Entregamos, em fevereiro de 2009, o nosso primeiro condomínio logístico, localizado em São Carlos, SP. Nosso primeiro cliente é a Electrolux do Brasil, que ocupa uma área de aproximadamente 23.000 m²", informa.

Por parte da Retha (Fone: 11 4777.9800), Vanuza Dias, da área de marketing, e Marino Mário, diretor comercial, enfatizam que nos últimos cinco anos os empreendimentos industriais e logísticos têm sido uma tendência, e em 2009 não foi diferente. "Esta tendência aumentou muito", afirmam.



Rossi, da GR: "os empreendimentos que serão concluídos no primeiro semestre de 2010 terão uma absorção garantida, em função da baixa oferta"



Demeterco, da Capital Realty: "o conceito de condomínio logístico está no início de sua consolidação e vem obtendo sucesso em todo o país"

Conforme explicação dos representantes da Retha, do lado dos investidores, a dificuldade de encontrar bons terrenos, tanto em localização como em preço, faz com que grandes áreas sejam transformadas em condomínios, abrigando várias empresas de diversos segmentos em um só local; e do lado do cliente, que é o inquilino, a busca de redução de custo fixo e segurança em suas operações consolidam esta tendência.

Sobre o desempenho específico da Retha no último ano, eles apontam que a taxa de vacância nos condomínios administrados pela empresa diminuiu muito. "Com a forte demanda do segmento em 2009, a Retha agregou ao grupo uma empresa incorporadora, a TerraMar Incorporações, que atua exclusivamente no desenvolvimento de condomínios industriais e logísticos, com módulos múltiplos a partir de 800 m²", destaca Vanuza.

De acordo com Mário, isto possibilitou o avanço de dois projetos que estavam em andamento: um em Itapevi, SP, na Rodovia Castelo Branco, com oito galpões já totalmente vendidos e entrega prevista para o início de 2011; e outro em Louveira, SP, que prevê 33 galpões, que serão divididos em duas fases, sendo a primeira com 14 galpões, com entrega prevista para setembro de 2011.

Easytec
Indústria e Comércio Ltda.
CNPJ 00.862.567/0001-77



LEMBRAR DA EASYTEC É COMO UTILIZAR SEUS PRODUTOS,

VOCÊ NÃO PRECISA FAZER ESFORÇO!

Rua Ely do Amparo, Lt 05 - Guarajuba
Paracambi - RJ - CEP.: 26.600-000
Tel.: 21 2683 2483

www.easytec.ind.br



Embalagens metálicas...



...com o mais alto padrão de Qualidade e Tecnologia.

LaserTube

Célula de Solda Robotizada

PABX (19)
3589 3400

Rod. Anhangüera, km 224,5 - CEP 13660-000
Cx. Postal 142 - Porto Ferreira - SP

www.estrutezza.com.br

email: estrutezza@estrutezza.com.br

Mais projetos

Conforme conta Rossi, da GR, projetos que estavam parados desde 2008 em função da crise econômica mundial serão retomados e o mercado irá disponibilizar, a partir do quarto trimestre de 2010, novos empreendimentos prontos para locação. Além disso, como a retomada da demanda por novos espaços pelos locatários já teve início neste começo de ano, os empreendimentos que serão concluídos no primeiro semestre de 2010 terão uma absorção garantida, em função da baixa oferta.

Sobre as expectativas específicas da GR, ele comenta que neste ano a empresa terá os condomínios GR Jundiá e GR Campinas prontos e disponíveis para ocupação. Além destes empreendimentos, a empresa está em fase final de negociação de terrenos em Guarulhos e na Rodovia Régis Bittencourt, ambos para projetos de condomínios fechados de galpões modulares, nos moldes dos projetos anteriores em Jundiá e Campinas.

Por sua vez, Mário, da Retha, conta que a perspectiva para 2010 é de surgimento de novos condomínios, já que desde o ano passado, para atender à demanda, muitos projetos saíram do papel. "Isto nada mais é que o mercado atento à tendência de condomínios industriais e logísticos", observa. "Nossa expectativa é que o mercado siga em ritmo de crescimento, para que a Retha venha a dobrar, num prazo de cinco anos, o número de condomínios administrados", acrescenta Vanuza.

E por falar em tendência, Demeterco, da Capital Realty, entende que ao contrário de mercados já consolidados como o de escritórios corporativos, o conceito de condomínio logístico está no início de sua consolidação e vem obtendo sucesso em todo país.

Para ele, este tipo de investimento é a nova tendência do mercado, pois as corporações conseguem diminuir seus custos fixos de operações e não precisam reter o capital. Sendo assim, investem na produção para obter um retorno mais satisfatório para os negócios. "A tendência é que estes condomínios logísticos sejam estrategicamente localizados, possuam amplos e modernos espaços para armazenagem, serviços diversificados, infraestrutura e rateio de despesas comuns ao condomínio, como segurança, limpeza e manutenções, entre outras", explica o diretor-presidente da Capital Realty.

Para 2010, a empresa espera

finalizar sua expansão de novas áreas para armazenagem de carga seca, escritórios para transportadoras e ampliação do estacionamento de carretas e veículos leves no condomínio Mega Intermodal Esteio, no Rio Grande do Sul. "Queremos nos destacar ainda mais na Região Sul do Brasil e atrair novos clientes", conta.

Por parte da Laguna, Raad diz que a perspectiva para este ano é bastante otimista. "Vemos que a oferta irá crescer bastante em virtude dos investimentos nacionais e, principalmente, internacionais no segmento. Mas deverá haver um crescimento proporcional da demanda, por conta do cenário de crescimento econômico que o país se encontra", analisa, revelando que a empresa pretende dar continuidade ao desenvolvimento do condomínio de São Carlos, além de lançar um empreendimento em Curitiba, PR.

Na visão de Corsini, da INI2, o momento de aquecimento econômico no mercado interno possibilita demanda para os condomínios de galpões logísticos, principalmente pelo fato deste mercado trazer segurança para os investidores. Ao que tudo indica, segundo ele, existe um mercado enorme a ser explorado, em vista da política de infraestrutura concentrar a logística de distribuição em rodovias, garantindo a demanda crescente com a perspectiva de aquecimento do mercado interno.

Ainda em 2010, a INI2 almeja lançar mais dois Flex Buildings em São Paulo e, mais adiante, expandir este conceito para outras cidades como Curitiba e Porto Alegre, por exemplo.

Já a Catena&Castro, em março deste ano, deverá colocar em funcionamento o condomínio Golden Log Anhangüera, na cidade de Sumaré, SP. Este será o segundo dos dez condomínios que a empresa pretende lançar no Brasil com a marca Golden Log. O primeiro, em Belo Horizonte, MG, já foi totalmente comercializado.

Segundo a diretora-executiva da empresa, a infraestrutura do novo empreendimento, que conta com uma área de 430.000 m² e 66 lotes, dos quais 30% já foram comercializados, está concluída e a construção de galpões no local já está liberada. "O que falta para a inauguração é concluir as obras de asfalto e portaria", revela Renata. ●

Veja no portal www.logweb.com.br a matéria completa, incluindo fichas técnicas dos condomínios logísticos e industriais das empresas entrevistadas.

Automação

Coletores de dados Motorola melhoram operações da Luft

Para aumentar a precisão dos processos de recebimento, armazenagem, separação e expedição de mercadorias, a Luft Solutions (Fone: 11 4772.4228), especializada em operações logísticas de produtos com alto valor agregado, que demandam giro rápido, agilidade e flexibilidade, adotou o uso de 21 coletores de dados MC3090R Brick da Motorola, comercializados pela Seal Tecnologia (Fone: 11 2134.3814), e já colhe resultados positivos.

O sistema foi implantado no CD da companhia em Barueri, SP, onde são feitas as operações logísticas da Saraiva.com (produtos eletrônicos), Fnac.com, Fnac Lojas e Louis Vuitton. "A solução foi implementada para a área de produto acabado, abrangendo toda a movimentação de materiais no CD, que inclui recebimento, expedição, inventário, movimentações internas, separação e picking. Toda e qualquer movimentação dos produtos do CD é feita com leitura de códigos de barras", comenta Gustavo Saraiva, gerente de tecnologia da Luft.

A empresa já utilizava coletores no local, mas apenas para operações de armazenagem, movimentações internas e inventários. As demais operações de movimentação, segundo Saraiva, eram processadas manualmente, anotadas em planilhas e só depois eram lançadas no sistema. "Como a quantidade de equipamentos não era suficiente, algumas vezes era necessário aguardar o retorno das planilhas para então efetivar a armazenagem dos produtos no sistema, o que gerava mais gasto com mão de obra e maior indisponibilidade do produto para venda", explica.

De acordo com o gerente de tecnologia da Luft, a necessidade da utilização dos coletores com Windows Mobile 5.0, software de emulação terminal e garantia estendida foi detectada em função da baixa acuracidade dos processos de recebimento, armazenagem, separação e expedição. Além disso, sem os coletores a empresa não tinha visibilidade da



A Luft adquiriu, junto à Seal, 21 coletores de dados MC3090R Brick da Motorola, que estão sendo utilizados no CD em Barueri

produtividade em tempo real dos processos, bem como da rastreabilidade dos pedidos. "Após imprimir o picking, o próximo status do pedido só era visualizado no início da conferência", exemplifica.

Resultados positivos

A Luft aponta que as seguintes soluções de problemas podem ser destacadas após a implantação dos coletores: aumento da acuracidade do estoque, garantia dos processos no sistema (e não nas pessoas), ganho de agilidade, rapidez na visualização de informações e na tomada de decisões, além de redução dos tempos de recebimento, armazenagem, separação e conferência de pedidos.

Daqui pra frente, a empresa espera conseguir efetuar a realização de inventário cíclico mesmo com a operação em andamento, medição dos indicadores de performance em tempo real e comparação com metas variáveis. "Não podemos deixar de destacar que almejamos a redução de gastos com papel e impressão, o que irá propiciar, também, uma atitude ecologicamente correta", acrescenta Saraiva. ●



SAFE
EMPILHADEIRAS
VENDAS - LOCAÇÃO - MANUTENÇÃO

Empilhando Soluções e Tecnologia



Empilhadeiras GLPs, empilhadeiras elétricas retráteis, patoladas, trilaterais, selecionadora de pedidos, pantográficas, transpaleteiras elétricas.

Equipamentos novos com tecnologia de ponta

Consulte-nos.

(11) 4584-1171



Av. Maria Negrini Negro, 201 -
Caxambu - Jundiaí - SP
safe@safeempilhadeiras.com.br /
vendas@safeempilhadeiras.com.br
www.safeempilhadeiras.com.br

Fast Food

Operação logística é fundamental para a expansão da rede de restaurantes Giraffas



A rede conta com mais de 300 unidades no Brasil e está presente em 23 estados e em Brasília, onde foi fundada

Presente em 23 estados brasileiros, a rede de restaurantes Giraffas (Fone: 11 4003.1551) tem inaugurado uma loja atrás da outra no Estado de São Paulo — dos 302 pontos de venda existentes no país, 96 restaurantes e dois quiosques ficam no estado paulista. E para garantir que esta expansão ocorra da maneira adequada, o processo todo é programado, principalmente no que diz respeito à capacidade de abastecimento.

Antes de inaugurar a unidade em uma nova cidade, por exemplo, a empresa avalia qual será a capacidade para abastecer aquela franquia. Segundo o diretor-executivo da rede, Cláudio Miccieli, após adotar o sistema de franquias que vem sendo utilizado desde 1991, o Giraffas observou que seria necessário mudar o

sistema de abastecimento, antes executado pela própria rede.

Desta forma, a empresa decidiu se concentrar no que era a sua especialidade — a administração de uma rede de restaurantes — e contratou um parceiro logístico para cuidar do abastecimento das franquias da rede: a Fast & Food (Fone: 11 3232.4900), que é responsável pelo planejamento da demanda, negociação com fornecedores, armazenagem e distribuição.

Nas operações logísticas do Giraffas, a Fast & Food adota o conceito One Stop Shop, que consiste em entregar todo o mix de produtos na mesma entrega. Segundo Miccieli, os CDs da Fast & Food em São Paulo, SP, e Brasília, DF, além de um centro de apoio em Recife, PE, têm capacidade para atender a todos os pontos-de-venda da rede no Brasil, lembrando que o Giraffas só não está presente nos estados do Acre, Amapá e Roraima.

O diretor-executivo revela que cerca de 60 veículos, na maioria caminhões, são utilizados para abastecer a rede e afirma que ao trabalhar com um Operador Logístico terceirizado, o Giraffas consegue oferecer em tempo hábil aos franqueados os produtos necessários para a produção de pratos, sanduíches e sobremesas da rede.

Sobre o processo logístico, ele comenta que os fornecedores entregam os produtos nos Centros de Distribuição da Fast & Food que, então, os armazenam. Posteriormente, os produtos são comprados pelos franquea-

dos diretamente do distribuidor. “Com o crescimento da rede e a grande quantidade de produtos comprados, o Giraffas é capaz de oferecer a seus franqueados produtos entregues com frequência e a preços competitivos”, salienta.

Além das entregas frequentes — de uma a três por semana, dependendo da região e do volume de vendas da unidade —, o diretor-executivo do Giraffas reconhece que é extremamente importante ter um bom Operador Logístico para abastecer os restaurantes da rede, porque isto garante que os produtos cheguem sempre frescos aos franqueados.

No Nordeste, por exemplo, são realizadas duas entregas por semana, ao passo que em outros estados elas são quinzenais. Já em regiões mais afastadas, como Manaus, os produtos são transportados via cabotagem e as entregas costumam ser feitas a cada 20 dias. Neste caso, aliás, Miccieli alerta que é preciso melhorar a ocupação da linha de transporte da cabotagem para a região Norte do país.

Ele comenta que atuar em 23 estados e ter de manter a padronização dos produtos em todos os mais de 300 pontos-de-venda é um dos grandes desafios logísticos enfrentados pela rede Giraffas em suas operações. Por isso, afirma que é importante ter um Operador Logístico com capacidade para abastecer todos os pontos-de-venda e, ao mesmo tempo, manter a padronização dos produtos vendidos. ●

Se for alugar, fique com
a maior variedade de empilhadeiras.
Do nosso estoque, para o seu.



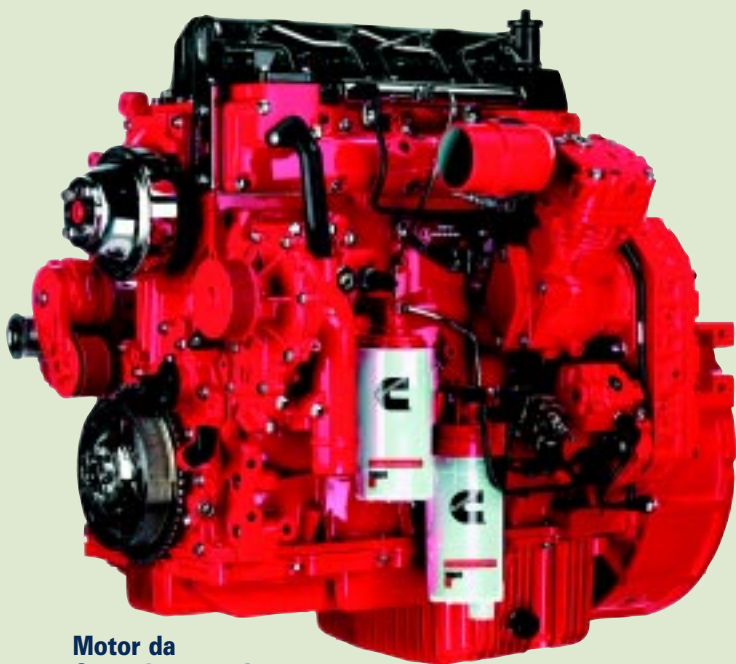
- Máquinas sob medida para o seu espaço e o seu negócio • Total suporte operacional em todo o Brasil
- Equipe especializada em avaliação e assistência • Melhor custo-benefício do mercado
- Maior disponibilidade • Larga experiência na locação de empilhadeiras



www.bauko.com.br
11 3693 9339

Cummins

Solução em motores a diesel chega para atender normas do Conama



Motor da Cummins atende às normas antipoluição

Em 2009, ano em que completou 90 anos de existência, 35 deles com presença no Brasil, a Cummins (Fone: 0800 123300) desenvolveu uma solução integrada para atender às exigências do Conama – Conselho Nacional do Meio Ambiente, dispostas na Fase P7 do Proconve – Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores, que equivale à norma Euro 5 e prevê novos limites para emissão de poluentes de motores a diesel a partir de 2012.

Como, além de produzir motores a diesel, a companhia também desenvolve sistemas de filtragem, tratamento para redução da emissão de gases, combustível, tratamento de ar e geração de energia, a solução contempla desde a entrada de ar

no motor até a saída dos gases de escape. “Ela é composta pelos motores, aliado ao sistema de controle de emissões SCR (Redução Catalítica Seletiva), ao turbo compressor da Cummins Turbo Technologies e aos filtros Cummins Direct FlowTM”, explica Luis Chain Faraj, gerente executivo de Marketing e Engenharia de Clientes da empresa.

De acordo com ele, o sistema SCR consegue integrar o gerenciamento do motor ao sistema de pós-tratamento, tornando a solução mais eficiente para a redução de emissões. Além disso, por ter sido desenvolvido com uma tecnologia sofisticada, é capaz de se adequar a potências elevadas. “Este sistema utiliza o Arla 32 – um líquido incolor, inodoro, atóxico e não-inflamável, composto por 32,5% de uréia dissolvida em água – que é injetado no sistema de exaustão após a combustão para reagir e neutralizar o NOx (óxido e dióxido de Nitrogênio originário da combustão)”, comenta Faraj.

Como atua em vários países, a Cummins procura identificar as necessidades de cada mercado. Por conta desta política, a companhia afirma que propõe soluções globais e flexíveis, sendo que um exemplo desta flexibilidade é que para o mercado brasileiro, a Cummins optou pela utilização do sistema SCR, ao invés do EGR (Recirculação dos Gases de Escape).

Segundo Luis Pasquotto, diretor geral da Unidade de Negócios de Motores da empresa, com o sistema SCR o consumo de combustível é até 10% melhor quando comparado

ao EGR. Além disso, o SCR oferece 10% a mais de potência, tem maior durabilidade porque a temperatura da água do motor é mais fria e é menos sensível ao alto teor de enxofre. “Outra vantagem é que o intervalo de manutenção com o SCR é maior que o EGR em até 50%”, complementa.

Outro componente da solução integrada apresentada pela empresa é o sistema de filtragem Cummins Direct FlowTM, produzido pela Cummins Filtration, que busca proporcionar maior vida ao filtro de ar, melhor desempenho, maior proteção ao motor, melhor tratamento e maior flexibilidade de instalação, menores custos operacionais, manutenção simples dos filtros de ar primários e secundários e descarte dos filtros que protege o meio ambiente, por não possuírem componentes metálicos.

Marco Rangel, diretor da Cummins Filtration, destaca como diferencial o tamanho do produto, que é cerca de 50% menor do que os concorrentes, e permite a adaptação em áreas inadequadas para os purificadores convencionais de ar. “Com o compartimento de ar feito de um material extremamente durável para manter a resistência do produto em ambientes operacionais mais pesados, o sistema pode ser aplicado em áreas com baixa ou alta quantidade de pó”, acrescenta, lembrando que combinado aos sistemas de exaustão e de pós-tratamento do cárter, o Cummins Direct FlowTM completa a gama de soluções tecnológicas integradas da Cummins necessárias para gerenciar completamente o fluxo total de ar do motor. ●

Palete PBR só de credenciados

Compre paletes apenas de credenciadas ABRAPAL.



- Os paletes PBR fabricados por credenciados **ABRAS / ABRAPAL**, seguem todas as especificações técnicas necessárias para seu perfeito desempenho nas operações logísticas.
- Os paletes e as empresas associadas são auditados frequentemente pelo IPT-SP.
- Comprar de credenciados é única forma garantida de adquirir produtos com qualidade comprovada, e assim obter a segurança e os benefícios esperados de seus paletes PBR.
- Adquirindo de empresas credenciadas se tem a certeza de não contribuir com a comercialização de paletes desviados ilegalmente, pois todos os paletes produzidos por credenciados levam junto a marca do fabricante gravada, o que garante a rastreabilidade do produto dentro da cadeia logística.
- Comprando de empresas credenciadas se obtém a melhor opção de investimento (custo x benefício), pois sua durabilidade é muito superior a dos paletes piratas.



+ Informações

+ 55 (11) 3255 8566
contato@abrapal.org
www.abrapal.org



ABRAPAL

Associação Brasileira dos Fabricantes de Paletes - PBR

PBR com procedência, a melhor opção!

Multimodal**Químico e petroquímico**

Setor exige cuidados já na escolha do OL ou do transportador

Atuar no setor químico e petroquímico requer cuidados especiais, tanto por parte dos embarcadores quando dos OLs e dos transportadores. Já na hora de escolher estes últimos, vários aspectos devem ser analisados, visando se proteger de acidentes.

Se existe um setor que requer cuidados especiais no transporte e armazenagem, este é o químico e petroquímico, pelo grau de periculosidade dos produtos envolvidos.

Tanto isto é verdade que, para atuar nestes segmentos, os Operadores Logísticos e os transportadores devem promover melhorias significativas em sua infraestrutura e nas operações.

"De fato, para atender ao segmento químico e petroquímico são necessárias diversas ações para garantir os requerimentos de segurança dos produtos, como também os

serviços logísticos correspondentes. Por isso, a Mesquita buscou, em 2002, a certificação SASSMAQ – Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade junto à ABIQUIM – Associação Brasileira das Indústrias Químicas que regulamenta a empresa para operações com produtos químicos. Entre os diversos itens previstos no SASSMAQ destacamos as adequações prediais para armazenagem que incluem rede de sprinklers, sistema de captação de líquidos e tanque de contenção de meio milhão de litros, entre outros. Além das melhorias nas instalações, promovemos campanhas internas junto aos funcionários para conscientização sobre a importância da segurança no trabalho", informa Ângelo Dias, diretor de logística da Mesquita (Fone: 11 4393.4900), unidade de negócios logísticos da Santos Brasil.

Hebert Martins do Carmo, diretor comercial da Lag Express Transporte e Logística (Fone: 11 2714.3200) – na tabela aparece como Translag – também informa que investiram nos últimos 12 meses nas certificações ISO 9001/2008 e SASSMAQ, além de na renovação de oito veículos de transferência.

"A Binotto também investe alto na gestão da informação, constantemente em tecnologia, capacitação de pessoas, espe-

cialização e foco em resultados", diz o gerente de operações da empresa, Paulo Colissi, juntamente com Bruno Cyreno, diretor operacional também da Binotto Logística, Transporte e Distribuição (Fone: 49 3221.1800).

Paulo Tigevisk, gerente de marketing e vendas da Brasilmaxi Logística (Fone: 11 2889.6100), lembra que a empresa foi recertificada pela terceira vez, em 2009, no SASSMAQ. "Desde 2005, a Brasilmaxi passa por auditorias periódicas e intensificou o trabalho nas áreas de segurança, saúde, meio ambiente e qualidade. O próximo passo é estruturar o Sistema de Gestão da Qualidade em 2010, visando à implantação da ISO 14000 entre 2011 e 2012", revela.

No caso da Target Logistics (Fone: 11 2142.9009), empresa do grupo Mira OTM Transportes, José Carlos D'Agostini, diretor de logística, também lembra que estão habilitados e certificados pela ISO 9001 e SASSMAQ, têm veículos, armazéns e operações exclusivas para produtos químicos e petroquímicos, além das licenças exigidas para este tipo de carga. "Investimos constantemente no treinamento de nossos colaboradores operacionais, administrativos e motoristas", destaca.

Resposta semelhante tem Pedro Alberto Nedochetko, gerente geral da Omnitrans Transporte e Logística (Fone: 13



Natalia, da AGM: uma vantagem de se usar um OL ou transportador especializado é que toda a tecnologia fica agregada ao cliente



Nedochetko, da Omnitrans: empresa investe em treinamento intensivo de pessoal, seja para motoristas ou operacionais

3797.7020), empresa que também investe em treinamento intensivo de pessoal, seja motoristas ou operacionais, adequação de terminais, licenças e certificados, além da tecnologia.

"A seleção e o treinamento constante das equipes envolvidas e do time de motoristas, a renovação da frota e a personalização dos serviços são as melhorias continuadas para atender este segmento", completa Luciano Bortoncello, diretor comercial e de marketing da Transportadora Transmiro (Fone: 51 3470.8600).

Já a lista de melhorias realizadas na Eclipse Transportes (Fone: 81 2123.2000) é bastante

longa, segundo apontam Charles Van-Lume Carneiro, coordenador do SASSMAQ, e Ivna Barreto, gerente trainee. Abrange: certificação no SASSMAQ e ISO 9001; contratação de especialistas em SASSMAQ; contratação de empresa especializada no gerenciamento de emergência química e atualização de legislação; criação de uma política integrada; controle sobre os processos internos e externos; investimento em renovação da frota e equipamentos; implantação de ferramentas para controle operacional; capacitação e treinamento do capital humano próprio e terceiros; cumprimento das legislações trabalhistas, ambientais e outras aplicáveis ao segmento; cadastramento e controle sobre terceiros e agregados; aquisição de sistema para controle de frota e operacional; e implantação de programas de segurança e saúde dos colaboradores.

Ao lado destas melhoras,



Vantagens de se utilizar um OL ou um transportador especializado nestes segmentos

- ✓ Maior segurança no transporte e armazenamento dos produtos químicos;
- ✓ Redução contínua dos acidentes no transporte, distribuição e armazenamento de produtos químicos;
- ✓ Redução de custos, tempo, multas e sanções legais;
- ✓ Análise eficaz dos resultados obtidos pela OL ou transportador;
- ✓ Eficiência e eficácia no atendimento às solicitações e aos requisitos;
- ✓ Vantagens competitivas no mercado;
- ✓ Imagem positiva da empresa no mercado;
- ✓ Maior abrangência do mercado;
- ✓ Maior capacidade de agregar valor logístico;
- ✓ Profissionais capacitados;
- ✓ Garantia de conclusão de todo o serviço contratado;
- ✓ Agregar inteligência logística ao transporte, buscando ganhos para o cliente e para o operador.

Sauro Vasconcelos Andrade, analista de logística do Expresso Mirassol (Fone: 11 2141.1211), aponta as realizadas em sua empresa: treinamento especializado dos motoristas e veículos preparados para atendimento a este segmento.

Márcio Poli, gerente executivo comercial da Transporte Dalçoquio (Fone: 47 3341.3100),

também lembra que houve o desenvolvimento pessoal e profissional dos colaboradores da empresa, que investiu em treinamento do pessoal para aperfeiçoar a operação. Além disso, investiu na estrutura, em CDs, filiais e na renovação e ampliação da frota. Para atender este segmento, novos equipamentos e a ampliação da

tecnologia da informação fizeram parte dos procedimentos da Dalçoquio.

"A KTN é líder mundial nas operações logísticas para a indústria petroquímica, com um amplo know-how específico para atender a este setor. Projetamos, construímos, operamos e mantemos instalações especializadas para lidar com os diferentes tipos de produto. Focamos no Supply Chain flexível entre o processo produtivo da segunda e da terceira geração, garantindo elevados padrões de QSSMA (Qualidade, Segurança, Saúde e Meio Ambiente). Não só operamos plataformas logísticas já existentes ou construídas pela KTN, nas plantas de nossos clientes, como também dispomos de uma rede mundial de terminais em locais estratégicos no mundo", conta, por sua vez, Miriam Korn, diretora de negócios da Katoen Natie do Brasil (Fone: 19 2116.1550).

GIGANTES DA DURABILIDADE

Se você procura alta performance e durabilidade, é bom ficar atento a este duplo lançamento.

Elite XP, um pneu superelástico, com tecnologia CDM. Menor deformação e incrível durabilidade.

TR-900, um pneu radial de performance e durabilidade realmente impressionantes.



Mastertrol® Borgmann Orca SR 800 e 900 T-800 T-900 Não-manchante Elite XP TR-900



Adote uma LINHA COMPLETA de desempenho e durabilidade.

- Cushion
- Superelástico
- Pneumático diagonal
- Pneumático radial

Multimodal

Transportadores e Operadores Logísticos nas Áreas Química e Petroquímica

Perfil da empresa	AGI Fone: 11 3883.6150	AGM Logística Fone: 21 3043.0500	AGR Rodasul Fone: 51 3041.2000	BBC Fone: 41 3643.2950	Binotto Fone: 11 2148.5151	Brasiliense Cargo Fone: 19 2102.4900	
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	OL	OL	T	OL	T	
Estrutura							
Localização da matriz (Cidade/Estado)	Diadema, SP	Rio de Janeiro, RJ	Cachoeirinha, RS	Araucária, PR	Guarulhos, SP	Campinas, SP	
Número de filiais	Não tem	8	13	6	52	5	
Quantidade de CDs	n.i.	3 próprios e 4 in-house	6	n.i.	4	1	
Regiões atendidas pela empresa	Todo território nacional	Rio de Janeiro, RJ; Curitiba, PR; Vitória, MG; Manaus, AM	Todo território nacional - carga completa	Sul; Sudeste	Sul; Centro-Oeste; Sudeste; Nordeste	Estado de São Paulo	
Quantidade de carga movimentada por ano (Ton)	n.i.	180 mi	505.000 ton/média ano	4.000	1.200.000 ton/ano	118 toneladas	
Se adota o sistema de franquias, quantas?	Não	Não	Não	n.i.	Não	Não	
Serviços Oferecidos							
Especialidades de transportes	Não faz transporte, somente logística	n.i.	Inbound; Cargas completas; Outbound; Milk-run; Transferências; Distribuição; TMS	Contêiner; Carga seca	Logística florestal; Distribuição urbana; Logística de consolidação; Bioenergia (Cana-de-açúcar e minério); Logística primária interplantas e plantas para os CDDs; Carga geral (para todo o Brasil)	Transporte de cargas em geral e armazenagem, inclusive de produtos químicos perigosos e farmacêuticos, principalmente da área do comércio exterior	
Serviços agregados aos transportes	n.i.	n.i.	n.i.	Gerenciamento de risco	Aluguel de equipamentos	Licença para exploração do serviço de armazém geral	
Principais clientes nas áreas química e petroquímica	Arkema Química; Huntsman Química Brasil; Química Anastácio	BR (Petrobras); Shell Brasil	Chevron Brasil Lubrificantes; DSM Elastômeros; Lanxess Elastômeros; Monsanto do Brasil	n.i.	Braskem; Quattor	PPG; Ashland; Sabic; Ge betz; Bayer; Kidde; Votorantim Metais Niquel; Votorantim Metais Zinco; Siderúrgica Barra Mansa - Petroquímica; Ge Vetco; Ge Oil Gas; Exterran	
Operação							
Total veículos frota própria	Não tem	18	103	35	2.500 equipamentos, sendo 1.300 de tração	Mais de 80 carros	
Total veículos frota agregada	n.i.	182	625 terceiros e agregados	15	452	n.i.	
Frota rastreada?	-	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	
Tecnologias usadas no rastreamento	-	Roteirização e rastreamento por meio de sistema de gerenciamento de transporte (TMS)	JaburSat	Satelital + GSM	Autotrac; ControlLoc; JaburSat	OmniSat	
Tecnologias utilizadas nas outras operações	n.i.	n.i.	Rádio; Celular	n.i.	n.i.	n.i.	
Certificada na ISO 9000?	n.i.	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	
Certificada na ISO 14000?	n.i.	Não	n.i.	Não	Não	Não	
Certificada no SASSMAQ?	n.i.	Não	Sim	Em processo de certificação	Sim	Sim	
Serviços diferenciados oferecidos nas áreas química e petroquímica	n.i.	n.i.	Certificações para carregamento de produtos químicos - porém fica restrita à classe 7	n.i.	Escola de formação de motoristas, todos com MOPP	n.i.	

n.i. = não informado

Brasilmaxi Fone: 11 2889.6100	Carvalho Fone: 21 2775.1712	Columbia Fone: 11 3305.9810	Eclipse Fone: 81 2123.2000	Covre Fone: 19 3404.4688	Expresso Araçatuba Fone: 11 2108.2800
T e OL	T	OL	T	OL	T
São Paulo, SP	Duque de Caxias, RJ	Barueri, SP	Jaboatão dos Guararapes, PE	Limeira, SP	São Paulo, SP
5	1	22	9	5, além de diversos postos de serviços	50, além de postos avançados
5	1	8	10	3	50
São Paulo - Grande São Paulo; Rio de Janeiro - Grande Rio; Sudeste	Rio de Janeiro e regiões limítrofes	Todo território nacional	Nordeste; Sudeste	Sul; Sudeste; Centro-Oeste	Todo território nacional; Argentina; Bolívia; Chile; Paraguai; Uruguai; Peru
n.i.	Aproximadamente 11.000.000 ton	n.i.	Aproximadamente 100.000 ton/ano	600.000	300 mil toneladas
n.i.	Não	Não	Não	Não	5
Carga geral; Carga seca e granel; Contêineres; Produtos sensíveis	Transporte rodoviário de carga seca, especiais (com excesso de peso e dimensões), químicas perigosas e não-perigosas; Contêineres	Transporte de produtos químicos perigosos (menos radioativos e explosivos)	Transporte e distribuição de cargas	Distribuição de cargas fechadas e fracionadas; Operações milk-run; Importação e exportação de contêineres e cargas soltas no Porto de Santos; VCP e GRU; Operações portuárias (REDEX);	Transporte rodoviário de cargas para o centro-oeste e norte do Brasil e principais rotas da América do Sul; Transporte aéreo de cargas para todo o Brasil
Logística. Armazéns gerais; Terminal de contêineres	Locação de equipamentos; Remoções industriais; Licenças; Terminal REDEX	Logística reversa; Etiquetagem; Amostragem	n.i.	Armazenagem; Remoção industrial; Locação de equipamentos	n.i.
n.i.	Chevron; Quattor Petroquímica; Petrobras; Lubrizol; FMC; Bayer	n.i.	Coremal; Moraes de Castro	Syngenta; Du Pont; Akzo Nobel; Bayer; Rhodia; SI Group	Basf; Syngenta; Dow Agrosiences; Henkel; 3M; Ipiranga; Akzo
176	226	100	42 cavalos mecânicos; 52 semirreboques; 21 trucks; 8 graneleiras; 20 3/4	250	900
180	0	255, sendo 68 especializados em transportes químicos	58 cavalos mecânicos; 58 semirreboques; 38 trucks; 28 graneleiras; 40 3/4	150	500
Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Satélite; Rádio; Celular	Autotrac	TMS; Rádio; Celular; Autotrac; Omnilink	Satélite	Autotrac; Omnilink	ControlSat; Omnilink; Autotrac
ERP; WMS; TMS	n.i.	WMS; EDI; Coletores de dados com radiofrequência	n.i.	TMS; WMS	EDI; Radar
Sim	Não	Sim	Sim	Não	Sim
Não	Não	Não	Não	Não	Não
Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não
Serviços customizados para cada cliente	n.i.	Inbound; Separação; Gestão de pedidos; Embalagem; Abastecimento de linha	Transportes e distribuição de produtos químicos embalados de classe 2 a 6 e 8,9	Tracking on-line	Veículos adaptados para o transporte e equipe especializada na movimentação da carga



Palma, da Aiapuá:
empresas especializadas se preocupam em transportar adequadamente e sabem o que estão fazendo

Vantagens

Como se pode notar, todos estes procedimentos são primordiais para as empresas que querem atuar no segmento com segurança, responsabilidade e respeito aos clientes, ao meio ambiente e à sociedade como um todo.

Assim, quais seriam as vantagens de se utilizar um OL ou um transportador especializado nestes segmentos?

Mariana Werneck, diretora, e Natalia Daher, auditora, ambas da AGM Logística e Guarda de Documentos (Fone: 21 3043.0500), destacam que entre elas está o fato de toda a tecnologia ficar agregada ao cliente, que tem este custo rateado.

"Muitos produtos transportados são perigosos (corrosivos, inflamáveis, explosivos, etc.) e uma operação logística de químicos demanda toda uma série de cuidados especiais com a segurança, além de uma grande variedade de licenças e certificações. Por isso a importância de se utilizar um operador logístico especializado no setor, pois além da expertise, a empresa conta com qualificações e certificação junto aos órgãos competentes", diz Tigevisk, da Brasilmaxi.

Por sua vez, Miriam, da Katoen Natie, diz que a vantagem é que a empresa, sendo especializada, saberá como manusear e trabalhar com os produtos de forma segura, garantindo melhoria de processo, produtividade,

Multimodal

Transportadores e Operadores Logísticos nas Áreas Química e Petroquímica

Perfil da empresa	Expresso Mirassol Fone: 11 2141.1211	Expresso Nepomuceno Fone: 35 3694.9900	Gafor Fone: 11 2107.3100	Grecco Fone: 11 4512.6000	Fassina Fone: 13 3298.3011	Gtech Fone: 11 4772.4300	
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	OL	OL	OL e T	T	OL	
Estrutura							
Localização da matriz (Cidade/Estado)	Guarulhos, SP	Lavras, MG	São Paulo, SP	Mauá, SP	Santos, SP	Barueri, SP	
Número de filiais	15	17	Mais de 40	6	6	9	
Quantidade de CDs	4	15	4	1	1	8	
Regiões atendidas pela empresa	Nordeste; Sudeste; Centro-Oeste; Sul	Sul; Sudeste; Nordeste	Todo território nacional; Argentina; Chile; Uruguai	Todo território nacional	Sul; Sudeste	Todo território nacional	
Quantidade de carga movimentada por ano (Ton)	Cerca de 340.000.000 ton. em produtos químicos e petroquímicos	n.i.	10.108.800 ton/ano	60.401.003 ton/ano	360.000 ton/ano	440.000 ton	
Se adota o sistema de franquias, quantas?	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	
Serviços Oferecidos							
Especialidades de transportes	Milk-run; Distribuição; Just-in-time; Kabar; Operações portuárias	Segmentos químico, automotivo, siderurgia, florestal e gases do ar	Transporte intermodal; Transporte internacional; Transporte rodoviário; Transporte de contêineres	Químicos; Vidros planos	Rodoviário de carga geral e contêineres	Químico; Tecnologia; Bens de consumo; Bancário; Informática; Equipamentos médicos-hospitalares	
Serviços agregados aos transportes	Logística de embalagens; Sequenciamento de linha; Ova e desova de CTN; Armazenagem; Cross-docking	n.i.	Distribuição; Operações agrícolas; Locação de equipamentos; Milk-run; Controle e gestão de estoques; Operações multimodais; Armazenagem; Gestão de estoques; Monitoramento de cargas; Operação de terminais e plantas	Logística reversa; EDI; Rastreamento; GRIS	Armazenagem; Estufagem de cargas; Paletização/Embalagens; Consolidação/Desconsolidação; Reparo de contêineres	Emissão de protocolos; Serviços de içamentos	
Principais clientes nas áreas química e petroquímica	Basf; Syngenta; Quattor; Solvay; Braskem	Basf; Alko; Oxiteno; Dupont	Linde; Evonik; Basf; Air Liquide; Braskem; Eosso; Dow Química; Alko Nobel; Dupont; Solvay	Quattor; Basell; Alko Nobel; Cabot	Alko Nobel; Alcoa; Bayer; Condat; Dupont; Globalfood; Ipiranga Química; Iq Soluções; Novartis; Petroquímica União; Philbro; Quattor	Du Pont; Cryovac; Petrobrás	
Operação							
Total veículos frota própria	500	486	2.600	181	718	339	
Total veículos frota agregada	400	175	300	117	184	16	
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	
Tecnologias usadas no rastreamento	OnixSat; ControlLoc	OnixSat	ControlLoc; Autotrac; OnixSat	Omnilink; Autotrac	RI 1460 MAX (celular e satelital)	Omnilink	
Tecnologias utilizadas nas outras operações	n.i.	n.i.	ERP; TMS	Celular/Nextel	TMS, WMS REDEX, WMS CD, CTE, Pamcard	ERP; TMS; WMS	
Certificada na ISO 9000?	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	
Certificada na ISO 14000?	Não	Não	Sim	Não	Não	Não	
Certificada no SASSMAQ?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	
Serviços diferenciados oferecidos nas áreas química e petroquímica	Seguro Ambiental com atendimento para contenção de todo material	n.i.	n.i.	Armazenagem; Controle de estoque; Carga/descarga; Movimentação; Paletização; Reembalagens; Distribuição; Sistema EDI	Licenças ANVISA; Alvará para transporte de produto químico controlado (Polícia Civil); Farmacêutico contratado	n.i.	

n.i. = não informado

Hipercon Fone: 13 3228.4100	In-Haus Fone: 11 2197.8888	Katoen Natie Fone: 19 2116.1550	KMC Fone: 11 4496.5577	Mesquita Fone: 11 4393.4900	Mira OTM e Target Fone: 11 2142.9000
T e OL	OL	OL	OL	OL	T (Mira) e OL (Target)
Santos, SP	São Paulo, SP	Paulínia, SP	Itupeva, SP	Santos, SP	São Paulo, SP
2	4	11	3	6	18
0	0	8	n.i.	1	7
Todo território nacional	Todo território nacional	Todo território nacional	Sudeste; Nordeste	Sudeste; Sul	Centro-Oeste
n.i.	n.i.	12 milhões de toneladas	n.i.	n.i.	215.000 ton
Não	n.i.	n.i.	n.i.	Não	Não
Carga geral;	n.i.	Conexão ferroviária diária até o porto de Santos para exportação/importação e cabotagem	Baús; Siders	Tracking via web para transporte rodoviário e distribuição; Gerenciamento de transportes; Acompanhamento de performance e pré-fatura; Transporte de contêiner (FCL e LCL); Distribuição (FTL e LTL).	Carga geral
Descarga/Embarque de navio; DTA	n.i.	Pontas rodoviárias e consolidação em apenas um conhecimento de transporte multimodal	Armazéns gerais; Locação de empilhadeiras; Consultoria	Emissão de Nota fiscal; Abastecimento de linha	Logística; Armazenagem
Braskem; Multigrain; Fosbrasil; ADM	Braskem; Unigel; Monsanto; Quattor	Braskem; Cabot; Dow; Elekeiroz; Lamess; LyondellBasell; Millennium; Quattor; Rhodia; Sabic.	Crown Embalagens; Amcor Pet	Dow; Ciba; Basf; Rhodia; Nalco; Alzo Nobel; Chevron	Syngenta; Votorantim Cimentos; Nalco Brasil; Petrobras; Du Pont
80	n.i.	2 equipamentos (1 granel e 1 sider)	6	70	450
n.i.	n.i.	107 conjuntos entre porta-contêiner, sider e granel	n.i.	250	210
Sim	n.i.	Sim	Sim	Sim	Sim
Sascarga	n.i.	Omnilink; Autotrac	OnixSat	Web; Satélite (GPS e Nextel)	Satélite; GPS; Celular; Omnilink
Coletor de dados; Web clientes	n.i.	TMS	n.i.	WMS; TMS; Radiofrequência	EDI; Sistema Trunking de comunicação
Sim	n.i.	Sim	n.i.	Sim	Sim
Não	n.i.	n.i.	n.i.	Não	Não
Não	n.i.	Sim	n.i.	Sim	Sim
Armazenamento	n.i.	Projetos de engenharia 'turn-key', armazenagem em silos, operações de embalagem, homogeneização, blendagem, moagem, secagem de produtos petroquímicos, peneiramento, desodorização, limpeza de resinas plásticas, fracionamento, amostragem, entamboramento, flaking e optical sorting	n.i.	Cross-docking; Armazenagem geral e alfandegada; Embalagem; Picking	n.i.

controle de custos, inovações e desenvolvimento de novas tecnologias dentro dos processos logísticos.

“As vantagens estão no comprometimento focado principalmente na satisfação dos clientes, através da melhoria contínua dos processos, com segurança nas atividades e na proteção ambiental, em ambiente com equipes treinadas e desenvolvidas, motivando-as a atuarem de forma responsável e consciente quanto aos assuntos relativos à segurança, saúde, ao meio ambiente e à qualidade”, diz D’Agostini, da Target Logistics.

“Com as questões ambientais, é imprescindível que na região considerada o pulmão do mundo nossos clientes transportem com empresas especializadas, que realmente se preocupem em transportar adequadamente e que saibam o que estão fazendo”, opina Donizete Palma, gerente geral da Transportes Aiapua (Fone: 11 2412.6603), criada pelas empresas Bertolini com o intuito de melhor preparar e especializar o transporte rodoviário fracionado de produtos químicos para a região Amazônica.

Para Carmo, da Lag Express, o transporte representa o elemento mais importante do custo logístico na maior parte das empresas. Sendo assim, é possível obter lucros quando se tem uma organização especializada atuando juntamente com a indústria – cabe somente a ela tomar esta decisão.

Como escolher?

As vantagens em se operar com um OL ou transportador especializado no setor químico e petroquímico são muitas. Mas, como escolher?

“Acreditamos que alguns critérios sejam fundamentais ao escolher um operador logístico ou transportador para esse tipo de operação, que exige muita responsabilidade, comprometimento e confiabilidade. Experiência em atuação no segmento, histórico positivo, perfil dos clientes ativos, custo-benefício e postura em relação à segurança, treinamento e responsabilidade

Multimodal

Transportadores e Operadores Logísticos nas Áreas Química e Petroquímica						
Perfil da empresa	Ommitrans Fone: 13 3797.7020	Quimitrans Fone: 11 2412.3033	Rápido 900 Fone: 11 2632.0900	Rodoviário Transbueno Fone: 12 3955.1100	Translag Fone: 11 2714.3200	Transportadora Contatto Fone: 19 2113.7500
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T e OL	T	T e OL	T e OL	T	T
Estrutura						
Localização da matriz (Cidade/Estado)	Santos, SP	Guarulhos, SP	São Paulo, SP	Jacareí, SP	Osasco, SP	São Paulo, SP
Número de filiais	1	3	20	6	2	7
Quantidade de CDs	2	n.i.	3	5	3	0
Regiões atendidas pela empresa	SP; RJ; PR	Todo território nacional	Sudeste; Nordeste; GO; DF; TO; RS	Todo território nacional	GO; DF; TO; MG; SP	Sudeste; Sul; Norte; Nordeste; Centro-Oeste
Quantidade de carga movimentada por ano (Ton)	120.000 ton	Aproximadamente 1.000.000 de toneladas	1.090.000 ton - 2009	160.000 ton/ano	96.000 ton/ano	Em 2008: 758.000
Se adota o sistema de franquias, quantas?	Não	n.i.	Não	Não	Não	Não
Serviços Oferecidos						
Especialidades de transportes	Transportes em contêineres Dry ou Isotanke; Carga solta	Granel líquido; Carga geral (lotação)	Transporte rodoviário de carga	Suprimento; Coordenação; Distribuição; Porta a porta; Transferência; Milk-run; Transporte de produtos refrigerados	Paletizações; Agendamentos; Cargas lotação; Cargas fracionadas	Produtos perigosos
Serviços agregados aos transportes	n.i.	Controle de estoques; Recebimento x PCP	Armazenagem; Distribuição; Movimentação; Embalagem; Manuseio; Cross-docking; Expedição; Emissão de NF; Controle de estoque; Logística in-house	Armazenagem; Logística	Armazenagem (somente em GO)	n.i.
Principais clientes nas áreas química e petroquímica	Syngenta; Colgate; Cognis; Solutia; Petrom	Petrobrás; BR Distribuidora; Oxiteno; LyondellBasell; Carboflex; Com Products	Grupo Basf; Akzo Nobel; Grupo Ultra; Grupo Saint Gobain; Petrobras	Henkel; Rhodia Brasil; Cheminova do Brasil; Solutia Brasil	Henkel; Dilutec; Duramar	Liquigás Distribuidora; SHV Gás Brasil; Fertilizantes Fosfastados; Bunge Fertilizantes; Ajinomoto Interamericana; Quattor Química
Operação						
Total veículos frota própria	45	120	571	120	29	215 cavalos mecânicos; 318 vasos de pressão;11 bitrens em aço inox
Total veículos frota agregada	62	85	450	84	85	72
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	GPS; Celular	GPRS	Omnilink	Autotrac	Sascar; Autotrac	Omnilink
Tecnologias utilizadas nas outras operações	n.i.	n.i.	Softwares de monitoramento com o SITR900 (Sistema Integrado de Transportes Rápido 900); Controle e manutenção de frota WAP 900; ED; WMS	WMS; TMS; ERP; Consulta de serviços pela internet	SSW; SAP	Telemetria
Certificada na ISO 9000?	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Sim
Certificada na ISO 14000?	Não	Não	Não	Sim	Não	Não
Certificada no SASSMAQ?	Sim	Sim	Sim	Sim	Em andamento	Sim
Serviços diferenciados oferecidos nas áreas química e petroquímica	Terminal equipado com BCL e infraestrutura para armazenagem de produtos químicos; Veículo de emergência; Todas as licenças para armazenagem e transportes de produtos químicos; Todos os veículos capacitados pelo Inmetro; Todos motoristas com MOPP	Operações de carregamento e descarga de insumos	Serviços personalizados para cada cliente. Ex: veículos personalizados com propaganda do cliente	Armazenagem; Rotulação; Carimbagem; Etiquetagem; Montagem de kits; Paletização	Entregas em 14, 36 ou 72 horas em Goiás e no Distrito Federal	Operação de carga e descarga; Controle dos estoques do cliente;

n.i. = não informado

	Transportadora Transmiro Fone: 51 3470.8600	Transportes Aiapuá Fone: 11 2412.6603	Transportes Cavalinho Fone: 54 3511.8020	Transportes Dalçoquio Fone: 47 3341.3100	Unimodal Fone: 13 3278.3001	Usifast Fone: 31 3399.6700
	T e OP	T		OL	OL	OL
	Cachoeirinha, RS	Manaus, AM	Vacaria, RS	Itajaí, SC	Santos, SP	Betim, MG
	5	2	4	21	2	20
	1	2	0	7	0	4
	Sudeste; Sul	SP; Norte	Todo território nacional e Argentina	Todo território nacional	Todo território nacional	Todo território nacional
	220.000 ton	5100	947.698,99 (2008)	1.800 milhões de toneladas em 2009	150.000	8 milhões de toneladas/ano
	Não	Não	Não	Não	Não	Não
	Transferência; Distribuição urbana	Transporte fracionado de químico embalado	Transporte rodoviário	Transporte de carga seca, refrigerada e líquida; Operação de sistemas de abastecimento de aeroportos e embarcações; Operação de carga e descarga de produtos químicos perigosos em terminais terrestres, marítimos e fluviais	Transporte rodoviário nacional de cargas soltas, containerizadas, excedentes e produtos químicos	Siderúrgico; Automobilístico; Mineração; Metalmeccânico; Construção; Bens de consumo
	Armazenagem	n.i.	n.i.	Armazenagem e distribuição de produtos embalados; Operador portuário (Lei 8630/93), incluindo cargas containerizadas e frigorificadas	Armazenagem; Desova e estufagem de contêineres	Terminais para integração rododiferenciária; Movimentação de cargas; Mão de obra; Projetos logísticos; Porto seco industrial
	Braskem; Alko Nobel; Monsanto	Valvoline; BIC Amazônia; Climazon; BBQuímica	Grupo Rhodia; Basf; Deter; Cabot	Petrobrás; Dow Brasil; Bayer; Synteko; Innova; Basf	Henkel; Imerys; Lacerda; Berkel; Esso; Castrol; Petrobrás; Pura; Metal Coatings; Rehau; Wurth	n.i.
	63	700	280	n.i.	10	154
	57	250	Não usa	400	19	600
	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
	Controlsat	Autotrac	Computador de bordo; Aeroeletrônica; Omnilink; Autotrac	Autotrac; JaburSat	Omnilink; Autotrac	Autotrac; Bysat
	n.i.	n.i.	Software Benner	n.i.	n.i.	Sistemas de acompanhamento de cargas
	Sim	Não	Em fase de implantação	n.i.	Não	Sim
	Não	Não	Não	n.i.	Não	Não
	Sim	Em implantação	Sim	Sim	Sim	Não
	n.i.	n.i.	n.i.	Credenciamento por todos os órgãos competentes para este tipo de operação; Estrutura definida na área de Segurança, Saúde, Qualidade e Meio Ambiente	Acompanhamento 24 horas	n.i.

de socioambiental são fundamentais para o aspecto técnico da operação e por agregar valor à operação ao cliente”, informam Cyreno e Colissi, da Binotto.

O gerente de marketing e vendas da Brasilmaxi acrescenta outro dado importante: verificar se estas empresas têm autorização para operar com produtos químicos e petroquímicos e, principalmente, se são certificadas por órgãos competentes, enquanto as dicas de Carneiro e Ivna, da Eclipse Transportes, incluem, ainda, avaliar os processos, infraestrutura (máquinas, ferramentas, equipamentos) e recursos humanos da organização, bem como o tempo que trabalha no segmento.

A estes tópicos, o diretor comercial da Lag Express acrescenta outro: verificar se o OL ou o transportador tem foco no (s) estado (s) que se propõe a operar e oferece seguro de carga específico, além de infraestrutura local.

Sem dúvida, a escolha por um OL ou transportador especializado e devidamente regulamentado pela ABIQUIM garante as condições de segurança exigidas pelos órgãos competentes. Mais que atender à legislação, porém, a escolha de um OL ou transportador especializado contribui com a sociedade e o meio ambiente, além de estimular as indústrias para as boas práticas de segurança exigidas principalmente dos embarcadores.

Ao escolher um OL segmentado, as condições para ganhos sinérgicos nas operações podem reduzir custos, aumentando, assim, a competitividade das indústrias.

“Recomendamos que a escolha seja feita inicialmente por meio das apresentações das licenças para operação com produtos químicos que inclui SASSMAQ e AVCP, entre outras. Posteriormente, recomendamos uma vistoria às instalações com equipe de segurança para auditorias e check-list impostos pela legislação (CETESB, Corpo de Bombeiros, etc.) e também pelas exigências da própria indústria. Finalizadas essas etapas é importante avaliar outros itens dos OLs e transportadores selecionados, como infraestrutura, tecnologia, processos, pessoas e conhecimento do segmento”, finaliza Dias, da Mesquita. ●

Multimodal**Especial**

Logística é testada na chuva em São Paulo

Os prejuízos são vistos, e a solução para os problemas de alagamento são demoradas e custosas. Como a situação é inevitável, o melhor é as empresas terem um plano elaborado e treinarem os motoristas, como mostram os entrevistados.

A grande São Paulo conviveu em janeiro e início de fevereiro de 2010 — quando do fechamento desta edição — com as chuvas que desde o ano passado caíram todos os dias na cidade, causando alagamentos e acidentes, complicando o trânsito. E a previsão é de mais chuva até março.

Além de mortes e prejuízos para as famílias que perderam seus bens em deslizamentos e alagamentos, quem também sofre com a situação são as transportadoras de cargas e os Operadores Logísticos. Caminhões parados, prazos perdidos, empresas isoladas durante o dia todo e queda na receita são os principais problemas enfrentados.

Segundo Francisco Pelucio, presidente do Setcesp — Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região, é necessário um novo sistema logístico para a cidade de São Paulo, compatível com as necessidades da metrópole e com as novas vias que serão inauguradas, como o Trecho Sul do Rodoanel e a Nova Marginal Tietê. Ele sugere que o Ceagesp — Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo, que sofreu prejuízo de R\$ 700 mil em três alagamentos, seja transferido para o lado de fora do Rodoanel.

A seguir, algumas empresas do segmento de transporte contam quais as estratégias adotadas nas épocas de chuvas.



Foto: stock.xchng

Expresso Jundiaí: reforço na segurança

No caso de problemas com as chuvas, a unidade São Paulo da Expresso Jundiaí Logística (Fone: 11 2152.6000) é orientada a registrar o fato no sistema (Newsitex), informar os clientes e filiais e guardar reportagens que retratem o evento, para comprovar eventual questionamento referente a atrasos de entregas que ocorrer.

Segundo Valmir Souza de Almeida, gerente nacional de operações, a principal recomendação aos motoristas é para não tentarem transpor as áreas alagadas, ou seja, não expor a sua segurança, o equipamento (veículo + acessórios) e a carga.

“Com relação à mudança de rotas, mantemos equipes monitorando/contatando os

veículos constantemente. Todos os veículos são equipados com sistema de rastreamento e aparelhos celulares”, explica o profissional.

Sobre segurança da carga, Almeida diz que são necessários mais cuidados em razão das enchentes, pois com o retorno dos veículos sem o término dos serviços, além da queda na produtividade, há um acúmulo de carga nos terminais, prejudicando a movimentação, a conferência, o tempo de carregamento e, em algumas situações, gerando implicações na cobertura securitária (concentração de valores nos terminais).

Para minimizar estes transtornos e os custos operacionais, há várias ações que a empresa pode tomar, entre elas, alterações nos procedimentos de carga e descarga e reforço na segurança.

FedEx: couriers são treinados em direção defensiva

A FedEx Brasil (Fone: 0800 7033339) tem um procedimento padrão para situação como a das chuvas: quando a carga já está em rota para entrega, os couriers entram em contato com o departamento de dispatch (os coordenadores dos couriers enquanto em rota), avisam o número de todos os air waybills que ainda estão no veículo para entrega e os dispatchers verificam no sistema da FedEx, via air waybills, o nome e o endereço dos consignees, entrando em contato em seguida com cada um para então reprogramar a entrega. Quanto aos couriers, eles escaneiam os air waybills com a informação atualizada sobre a impossibilidade da entrega devido a enchentes.

Essa informação vai para o sistema, onde a consulta fica disponível.

Já no caso da coleta, o serviço de atendimento ao cliente entra em contato com o solicitante, reprogramando todas as coletas afetadas e, se for possível, pede ao cliente para disponibilizar o pacote em outro endereço que não tenha sido afetado pela enchente.

Vera Lucia Lima, gerente sênior de operações, conta que todos os couriers da FedEx são devidamente treinados em direção defensiva, noções de defesa pessoal no sentido de aprendizagem de como evitar se colocar em situações potencialmente perigosas e, no caso específico de enchentes, são treinados a sempre procurar um local seguro, trancar o veículo e sair de dentro dele para proteger sua própria vida e evitar possíveis assaltos ou vandalismo. São treinados também para não resistirem a qualquer tentativa de assalto.

Ela também diz que os disptachers possuem ferramentas (internet e rádio com informação de trânsito) que permitem o monitoramento de todas as rotas informando sobre congestionamento e áreas de alagamento para que os couriers possam proativamente executar mudanças de rotas.

"A FedEx é proativa em assegurar que realiza seus serviços de entrega baseado no que chama Purple Promise, o comprometimento que torna única cada ação da empresa, o que se traduz em um alto grau de comprometimento de todas as equipes", declara Vera, acrescentando que o departamento de atendimento ao cliente da FedEx, tanto por telefone, quanto por e-mail e chat, segue as orientações passadas pelo departamento operacional, pois ele tem todo o mapeamento da situação das áreas afetadas na cidade.

"Para o cliente, como ocorreu em um dos piores dias de chuva em dezembro, nós

sempre somos transparentes em nossa comunicação. Explicamos a situação claramente, oferecemos opções alternativas, como, por exemplo, agendar a coleta para o dia seguinte ou até retirar remessas em seus domicílios ou outro endereço que for mais conveniente, até a retirada na estação da Lapa, na Capital de São Paulo", explica a gerente sênior de operações.

Como alternativa, se possível para o cliente, a empresa pede que deixe a remessa na portaria da empresa. Em casos extremos, como este, a FedEx comunica aos clientes que as entregas e coletas, dependendo da área informada por operações, estavam suspensas.

"Felizmente, não tivemos nenhum tipo de problema ou reclamação. Todos compreenderam e demonstraram satisfação, pois nunca recusamos as solicitações", expõe Vera.

Quanto ao roubo/extravio de cargas, além da tecnologia

aplicada para rastreamento de todos os pacotes com os escâneres (Powerpad) que permite visualização – tanto por parte dos funcionários como dos clientes – de cada movimento do pacote, a FedEx possui política de indenização aos clientes de qualquer pacote extraviado, que dentro da logística da empresa acontece muito esporadicamente.

Keepers: o cliente é informado sobre o atraso

A Keepers Logística (Fone: 11 4151.9030) possui uma central de gerenciamento de transporte, pois além de transportar os produtos, ainda utiliza-se de oito parceiros para realizar a distribuição a nível Brasil, revela Felippi Perez, diretor de projetos/novos negócios da empresa.

Onde você pensar, a Schioppa está!

INDUSTRIAL AMBIENTAL AEROPORTUÁRIA

ERGONOMIC INOX MOBIL COLOR GEL STILUS

EVOLUTION AVANTTECH EVIDENTECH EVIDENCE FUTURA

Rodas e Rodízios para todos os segmentos

Rua Álvaro do Vale, 284.
São Paulo - SP - BR

(55 11) 2065-5200
vendas@schioffa.com.br

SCHIOPPA
RODAS E RODÍZIOS DO BRASIL

ABML

www.schioffa.com.br

Multimodal

Para os casos de entregas com problemas, como as chuvas, a Keepers tem um plano de contingência que consiste em: receber a informação via rádio ou sistema operacional sobre as entregas faltantes e quais os problemas enfrentados; analisar a gravidade do problema, como alagamento, trânsito ou atraso por desvio de rota; definir se a melhor opção será cancelar as entregas e roteirizar no dia seguinte ou enviar um veículo menor para desviar o percurso por locais sem alagamento, ou até aguardar a chuva e os pontos de alagamento se estabilizarem para prosseguir; por fim, disponibilizar a informação aos clientes, como atrasos, reagendamentos ou cancelamento das entregas.

Além disso, os motoristas passam por treinamentos constantes sobre alagamentos, enchentes, trânsito etc. "Só assim poderemos evitar os transtornos provenientes dessas situações", declara Perez. As principais recomendações se concentram

As frequentes chuvas em São Paulo obrigaram as empresas de transporte e OLs a tomar medidas que antes eram impensáveis

em procurar um local seguro e seco para estacionar o veículo, avisar o mais breve possível a central de gerenciamento e aguardar as instruções. A comunicação dos motoristas com a companhia sempre acontece via sistema operacional ou rádio, em ambos os casos a comunicação existe em tempo real, o que possibilita que a ação da central seja mais assertiva.

Com relação ao cliente, ele é imediatamente informado sobre o atraso e quais as ações estão sendo tomadas, primeiramente via telefone e posteriormente através do site. "Ainda assim, o sistema operacional que gerencia o transporte envia todos os dias um relatório aos gestores da operação nos clientes, informando quais foram os pedidos atendidos no dia anterior, quais sofreram atrasos e quais serão realizados no dia vigente", explica Perez.

Em situações de chuvas, os índices de danos e roubo de cargas aumentam, pois, conforme conta o profissional, na medida em que os veículos saem das rotas programadas e seguras traçadas pelo gerenciamento de risco e roteirizador, eles ficam expostos a roubos. "Quando o veículo passa por enchentes e alagamentos, invariavelmente a carga ficará molhada, afetando, assim, a embalagem e a qualidade do produto – portanto, os danos são frequentes nesses casos", conta.

Rápido 900: estudo e mudança de rotas de fuga

No caso de problemas com as chuvas, o plano da Rápido 900 (Fone: 11 2632.0900) envolve estudo e mudança de rotas de fuga para os principais pontos atingidos frequentemente por enchentes, negociação de prazos com o cliente e adiantamento de entregas na parte da manhã, quando as chuvas são menos frequentes.

O diretor, André Ferreira, conta que os motoristas da empresa passam regularmente por treinamentos sobre direção defensiva, atendimento ao cliente e sobre como devem agir em situações de enchentes. A principal recomendação é que não tentem avançar em pontos de alagamento. O profissional diz que o fato de todos os veículos serem



Feira Internacional Logística 2010
International Logistics Fair

15-17 Junho
June, 2010

PARQUE DA UVA JUNDIAÍ
SÃO PAULO - SP

Preços e Condições Imperdíveis!

Reserve sua área...

Contato:
11 4526.2637
Nxtel:
76*79245

Objetivo.

Com o crescente desenvolvimento logístico de Jundiaí e Região, a Feira Internacional Logística.2010, visa a geração de negócios e a interação de novas tecnologias para o setor, oferecendo soluções em serviços, sistemas de transporte, logística de cargas, serviços para comércio exterior, equipamentos e tecnologias para portos e terminais, além de sistemas de segurança, atraindo assim profissionais qualificados e interessados em realização de negócios, troca de informações, relacionamentos, gerando grande visibilidade ao expositor.

Você empresário é nosso convidado a participar desta grande oportunidade!

Números e Expectativas.

- 90 expositores
- 3 dias de feira
- 15 mil visitantes
- Palestras, congressos, networking e rodada de negócios

Ciclo de Palestras já disponível!
www.feiradelogistica.com

REALIZAÇÃO	PROMOÇÃO	OPERADORA OFICIAL	APÓIO INTERNACIONAL
			
			
			

rastreados permite a comunicação entre eles e a Central de Operações, que orienta quanto às rotas de fuga, dependendo da direção do motorista.

"Quanto aos clientes, entramos em contato imediatamente com eles e os avisamos sobre o problema da enchente, informamos sobre todas as medidas alternativas que estão sendo tomadas, bem como as soluções. Também negociamos novos prazos de entrega e colocamos outros veículos à disposição, mas nem sempre o cliente compreende", expõe Ferreira.

Rodolatina: plano de estoques de produtos

Especializada no transporte de cimento, a Rodolatina Logística e Transportes (Fone: 41 3888.0404) tem um plano elaborado com referência aos estoques de produtos dos clientes, evitando problemas que inviabilizem a entrega de cargas, como as chuvas. "Controlamos diariamente esses estoques (de todos os clientes), além de termos rotas alternativas previamente acordadas com eles", revela o gerente de unidades, Fernando Braghini.

Já os motoristas são treinados e previamente orientados. As recomendações consistem em: manter contato direto com a empresa nas saídas e chegadas das fábricas e nos clientes e situações com risco de acidentes. "Toda a situação é monitorada via Autotrak, com informação imediata ao cliente. Nossos clientes têm acessos ao Logcenter, que monitora a frota durante a viagem, calculando todos os possíveis atrasos. Contamos, também, com uma equipe de logística (24 horas) monitorando e informando, caso haja atraso na carga", complementa. ●

Notícias Rápidas

Confenar fecha parceria com Ford

A Confenar – Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Fone: 11 5505.2521) realizou acordo com a Ford para a aquisição de caminhões com condições e preços diferenciados durante o primeiro semestre de 2010. A parceria contempla os modelos Ford Cargo C-815e, C-1317e, C-1517e, C-1717e, C-1722e, C-2422 e C-2428e. Os modelos 1717e e C-1722e possuem Kit Bebida incluso no preço, modelos que focam diretamente o segmento das revendas Confenar. Além disso, as revendas terão descontos especiais em peças e serviços nas concessionárias Ford. Todos os veículos já possuem IPI zero nos valores acordados e o pagamento poderá ser à vista, com financiamento (FINAME), Finame-Leasing, CDC ou LEASING, que poderá ser adquirido também pelo banco Bradesco, parceiro da Confenar em operações financeiras.

Essence e CorpFlex se unem para oferta de ERP e full outsourcing

A Essence (Fone 11 5181.6622), empresa de consultoria e outsourcing que tem a SAP como parceira oficial, anunciou acordo comercial com a CorpFlex (Fone: 11 4208.9500) para oferta conjunta do software de gestão (ERP) e do full outsourcing (Software como Serviço – SaaS, Infraestrutura como Serviço – IaaS e Plataforma como Serviço – PaaS), num pacote único e simplificado. A Essence somou o modelo de negócios IaaS da CorpFlex à sua oferta de software de gestão, a fim de complementar a venda a novos clientes. "

Santos Brasil apresenta nova área do Tecon Santos

A Santos Brasil (Fone: 13 3344.1000) inaugurou oficialmente em janeiro último uma extensão do Tecon Santos – o Terminal 4 (T4), que amplia em cerca de 20% a estrutura do Tecon. Com o T4 e novos equipamentos adquiridos em 2009, a empresa amplia sua capacidade de movimentação em 500 mil TEU's, atingindo 2 milhões de TEU's por ano. O Tecon Santos – que é o maior terminal de contêineres da América do Sul – passa a contar agora com 980 metros contínuos de cais e 596 mil metros quadrados de área total. A Santos Brasil investiu R\$ 285 milhões na ampliação do terminal e aquisição de novas máquinas, preparando-se para atender ao aumento da demanda previsto para o Porto de Santos nos próximos anos.

NAUTIKA

Solução em Armazenagem

Locação e Venda



Áreas Interligadas



Galpões Desmontáveis



Vãos livres de 10 a 50m



Projetos Especiais

Tel.: (11) 2462-4622

www.nautikacoberturas.com.br

Multimodal**Petróleo**

Haja planejamento logístico na exploração do pré-sal!

Pelo seu diferencial, a exploração do pré-sal vai provocar mudanças nas cadeias de suprimentos dos mais diversos tipos de empresas, além de criar novas atividades logísticas até inéditas em termos mundiais.

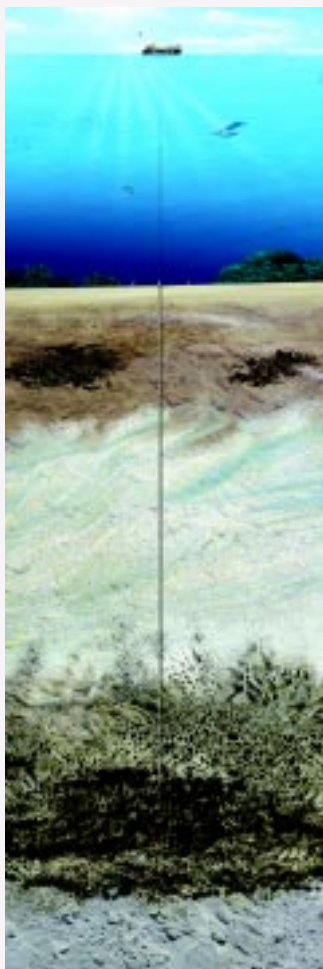


Foto: Petrobras/Dan Palatnik

As descobertas da camada do pré-sal na Bacia de Santos atizam a curiosidade: quais as estratégias logísticas na exploração da área? Nem é preciso dizer que não há nada de simples nisso, já que a distância entre a superfície do mar e os reservatórios de petróleo abaixo da camada de sal pode chegar a mais de 7 mil metros!

Fora a curiosidade, o assunto pode render oportunidades de negócios para as empresas de logística que estiverem preparadas para o novo cenário petrolífero no Brasil. Conforme postou em seu blog “Logisticando”, Luiz de Paiva, consultor empresarial na área de gerenciamento de projetos, o impacto do pré-sal vai muito além do setor de petróleo e gás. “Diversas outras cadeias produtivas serão afetadas. Mesmo setores que em princípio não estão relacionados com o pré-sal podem ter suas cadeias de suprimento modificadas, positiva ou negativamente”, avisa.

Além disso, alerta para a questão da tecnologia. “Cadeias de suprimento deverão se modernizar, e aquelas empresas que estiverem com métodos ultrapassados e pouco eficientes, certamente ficarão fora do jogo.”

Paiva aconselha às empresas criar uma cultura organizacional dinâmica e aberta às novas realidades, o que poderá colocá-las em posição vantajosa

para obter ganhos importantes nas oportunidades logísticas do pré-sal. “Faça um diagnóstico dos impactos que sua indústria e sua empresa sofrerão, com uma análise SWOT – forças, fraquezas, ameaças e oportunidades – deste novo cenário”, sugere.

Os detalhes

A Unidade de Serviços de Transporte e Armazenagem da Petrobras explica que a empresa está estudando soluções logísticas inovadoras para dar suporte aos projetos para desenvolver a produção nos reservatórios descobertos abaixo da camada de sal da Bacia de Santos, no litoral sudeste do país. Além de concepções inéditas, no Brasil, como os Centros de Distribuição (hubs) de fluidos e passageiros em alto mar, que deverão ser instalados entre a costa e as plataformas de produção, a Petrobras programa construir novas bases portuárias e aeroportuárias para atender ao crescimento esperado das atividades na costa brasileira.

Sobre a logística dos trabalhadores na plataforma, além de helicópteros com maior autonomia de voo, que já estão em operação, a Petrobras pretende utilizar no futuro embarcações velozes e confortáveis para transportar passageiros até hub(s)

intermediário(s) e, posteriormente, fazer a distribuição dos passageiros nas plataformas utilizando, possivelmente, helicópteros de porte médio. O desafio, segundo a empresa, é encontrar a melhor solução para o transbordo dos passageiros entre as lanchas rápidas e o(s) hub(s). “Para isso, o Centro de Pesquisas da Petrobras (Cenpes) está buscando no mercado uma solução que atenda aos nossos rígidos critérios de segurança e, ao mesmo tempo, proporcione a rapidez necessária ao transbordo das pessoas”, dizem os representantes da unidade.

A fase de exploração da área do pré-sal já está em andamento. Isto é, a Petrobras já tem sondas perfurando poços exploratórios na região. A logística referente aos equipamentos necessários a estas operações é muito semelhante às demais operações offshore e isto não deverá mudar significativamente. Equipamentos, tubulações e várias ferramentas para as atividades de exploração e produção demandam um grande espaço para armazenamento e oficinas para manutenção. De acordo com a empresa, é muito mais econômico ter estas utilidades no continente. “No mar poderemos ter somente hubs para passageiros e para produtos de uso intensivo e grande valor agregado, como diesel e fluidos para as operações de perfuração.”

O termo pré-sal refere-se a um conjunto de rochas localizadas nas porções marinhas de grande parte do litoral brasileiro, com potencial para a geração e acúmulo de petróleo

A RETRAK
deseja que você em
2010
tenha menos.

Trabalho, é claro!



SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA UMA LOGÍSTICA EFICIENTE

Nosso desafio é dar a você sempre a melhor solução em movimentação e armazenagem de materiais

(11) **2431.6464**
www.retrak.com.br



STILL
Representante

Retrak®
Eficiência a baixo custo

Multimodal

A Petrobras programa construir novas bases portuárias e aeroportuárias para atender ao crescimento esperado das atividades na costa brasileira

Desafios constantes

A grande distância entre os futuros campos de petróleo e a costa encarece a logística em todo o complexo da Bacia de Santos. É o caso do despacho de gás para a terra, por exemplo. Uma das possibilidades em estudo será transformá-lo em gás liquefeito (GNL) e depois transportá-lo por navios. Além disso, analisa-se, também, a utilização da malha tradicional de escoamento de gás via gasodutos.

Mas o maior problema relacionado à logística do pré-sal é que as futuras plataformas de produção serão, em média, três vezes mais distantes que as instaladas nos campos offshore na Bacia de Campos, RJ. Elas estão localizadas a cerca de 300 km da costa.

Além disso, as operações de transporte estarão sujeitas a maiores instabilidades climáticas. "Isso tudo requer novas soluções logísticas, preparadas para superar desafios técnicos complexos, até agora não enfrentados no Brasil e, em alguns casos, no mundo".

Para resolver a questão, as alternativas em estudo buscam aumentar a eficiência logística e econômica dos futuros projetos, além de garantir a máxima segurança operacional diante do intenso fluxo de transporte e das grandes distâncias a serem percorridas por barcos e helicópteros entre a costa e os sistemas de produção do pré-sal. Tudo isto ocorrerá com o incremento de tecnologias disponíveis a bordo de embarcações e helicópteros, garante a Unidade de Serviços de Transporte e Armazenagem da Petrobras.

A distância da costa ao

cluster pré-sal da Bacia de Santos, por exemplo, onde estão os maiores reservatórios de petróleo a serem explorados, equivale ao limite de autonomia de voo dos helicópteros convencionais. "Diante dessa restrição, já estamos operando modelos de aeronaves especiais preparados para transportar passageiros a grandes distâncias, com autonomia suficiente para ir e voltar às plataformas sem reabastecimento. São unidades modernas, com capacidade para transportar de 18 a 20 passageiros. E, ainda, diante do aumento da demanda futura, a companhia já estuda a construção de novo aeroporto em local estratégico a ser definido e a ampliação de bases aeroportuárias estratégicas na área de abrangência das atividades", avisam os representantes.

Segundo a empresa, a ideia é mitigar as dificuldades inerentes à distância da área do pré-sal não somente pela utilização de recursos logísticos mais velozes, mas ter um bom posicionamento de bases de apoio no continente, Centros de Distribuição bem localizados e um sistema de apoio à decisão que proporcione ao profissional de logística e ao cliente a possibilidade de tomar decisões rápidas em um ambiente colaborativo. "Isto é, lado a lado, Operador Logístico e clientes decidirão on-line a solução mais segura e econômica para o processo como um todo. A logística deve ser vista apenas como um meio".



Foto: Petrobras/Steferson Faria

Investimentos

Como se trata de um processo complexo, a Petrobras ainda está estudando as melhores alternativas para viabilizar a logística do pré-sal.

Já sobre investimentos em embarcações, a empresa tem um programa de construção de 146 delas voltadas a apoio marítimo no Brasil até 2014, das quais um primeiro lote já está licitado. As capacidades das embarcações variam, mas são notadamente maiores do que a média das que atuam na Bacia de Campos, por exemplo.



Foto: Petrobras/Geraldo Falcão

O que é o pré-sal?

O termo pré-sal refere-se a um conjunto de rochas localizadas nas porções marinhas de grande parte do litoral brasileiro, com potencial para a geração e acúmulo de petróleo. Convencionou-se chamar de pré-sal porque forma um intervalo de rochas que se estende por baixo de uma extensa camada de sal, que em certas áreas da costa atinge espessuras de até 2.000 m. O termo pré é utilizado porque, ao longo do tempo, essas rochas foram sendo depositadas antes da camada de sal. A profundidade total dessas rochas, que é a distância entre a superfície do mar e os reservatórios de petróleo abaixo da camada de sal, pode chegar a mais de 7 mil metros.

As maiores descobertas de petróleo, no Brasil, foram feitas recentemente pela Petrobras na camada pré-sal localizada entre os estados de Santa Catarina e Espírito Santo, onde se encontrou grandes volumes de óleo leve. Na Bacia de Santos, por exemplo, o óleo já identificado no pré-sal tem uma densidade de 28,5° API, baixa acidez e baixo teor de enxofre. São características de um petróleo de alta qualidade e maior valor de mercado. ●

Fonte: Petrobras

Empilhadeira PT16

Empilhadeira elétrica para operador em pé andando
Capacidade de carga de 1,6 toneladas e elevação
de até 5,4 metros com bateria tracionária

**Elétrica, Ágil, Versátil,
Segura, Rápida e Moderna.**

Mas o que impressiona realmente é o preço:

R\$ 20.590,00

Modelo PT1616 com capacidade de 1,6 toneladas e elevação de até 1,60 metros. Preço à vista do equipamento sem bateria e sem carregador de bateria. Consulte preços de modelos com elevação até 5,4 metros.



Preço imbatível!

Transpalete TE18

Transpalete elétrico para operador em pé andando
Capacidade de carga de 1,8 toneladas

R\$ 9.999,00

Modelo TE18 com capacidade de 1,8 toneladas. Preço à vista do equipamento sem bateria e sem carregador de bateria. Consulte preços de modelos com outras capacidades de carga.



Paletrans

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



PIAZZA EQUIPAMENTOS

www.piazzaequipamentos.com.br | piazzaequipamentos@piazzaequipamentos.com.br

CONSULTE LINHA COMPLETA DE EQUIPAMENTOS PALETRANS:



BA - Salvador
ES - Cariacica
GO - Goiânia
MG - Belo Horizonte

C. ARAÚJO
MATEC
SOLUÇÃO
TCA

(71) 9241.0079
(27) 3073.1061
(62) 3295.2228
(31) 4101.9594

MT - Rondonópolis
PE - Recife
PR - Curitiba
RJ - Rio de Janeiro

LIFT
MAQPEÇAS
A & M
COPARTS

(66) 3423.3170
(81) 3497.0338
(41) 3643.1066
(21) 2481.7315

RS - Porto Alegre
RS - Canoas
SC - Florianópolis
SP - São Paulo

PIAZZA
VERMAK
ELOQUIP
COPARTS

(51) 3022.5559
(51) 3464.0131
(48) 3240.1001
(11) 2633.4000

Consulte-nos: (11) 2954.8544

Multimodal**Dutoviário**

Transporte via dutos é solução para longas distâncias e grandes volumes

Uma das formas mais econômicas de transportes para grandes volumes — principalmente óleo, gás natural e derivados do petróleo — é o modal dutoviário, que tem como principais características regularidade e frequência. Segundo relatório sobre a infraestrutura de transporte no Brasil, publicado pela FIESP — Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, o sistema dutoviário responde por 34% do transporte de derivados de petróleo no país e só perde para o transporte aquaviário, responsável por 45%.

Ainda de acordo com o relatório, nos países onde ele é utilizado largamente, os custos com a logística são mais baixos, tornando a cadeia produtiva mais competitiva. A ampliação do sistema dutoviário visa também a reduzir o tráfego de produtos perigosos nas rodovias.

Um dos projetos deste modal em andamento é a Uniduto (Fone: 11 2362.8112), criada em 2008, tendo como sócios 10 grupos, aos quais pertencem 88 usinas que representam um



Foto: FIESP

O sistema dutoviário responde por 34% do transporte de derivados de petróleo no país e só perde para o transporte aquaviário

terço da produção nacional de etanol. Com um planejamento baseado em dutos e integração multimodal, a empresa prevê iniciar suas atividades na safra 2011/12. Quando em operação, terá capacidade para transportar até 17 bilhões de litros de etanol por ano.

As soluções logísticas inovadoras que a companhia oferecerá incluem a disponibilização de um serviço que contará com 600 quilômetros de dutos, dois portos (Tietê e Guarujá, SP) e bases integradas a rodovias, hidrovias e ferrovias no conceito "ALL IN". "A resultante será

maior segurança, rapidez no transporte, menor custo e menor impacto ambiental, representando um benefício bastante abrangente para os usuários e a sociedade", explica o presidente

da Uniduto, Sergio Van Klaveren.

Ele conta que a empresa, inicialmente, oferecerá o serviço de transporte de etanol com destino a Paulínia, Região Metropolitana de São Paulo, exportação e demais localidades do território nacional cobertas pela cabotagem. "O sistema está sendo projetado para atender aos produtores sócios e não sócios", declara.

Klaveren garante que o projeto está se desenvolvendo de acordo com o cronograma, e as atividades da primeira fase devem estar concluídas em março deste ano. São previstos aproximadamente 570 quilômetros de dutos, com quatro centros receptores, dois centros de distribuição e dois portos próprios, sendo um na hidrovía Tietê-Paraná e outro off-shore no litoral de São Paulo, que permitirá a atracação de navios de diversos portes. O abastecimento dos navios será realizado por meio de monoboias, que apresentam segurança e eficiência no manuseio de líquidos em grandes volumes.

O projeto também se caracteriza como fonte de fomento a investimentos em modais alternativos ao transporte rodoviário de etanol, pois prevê sua integração com ferrovias e hidrovias. A integração do transporte dutoviário com outros modais de transporte, segundo o profissional, permitirá um



Klaveren, da Uniduto: quando em operação, a empresa terá capacidade para transportar até 17 bilhões de litros de etanol por ano

Características

- ➔ Mais seguro
- ➔ Mais rápido
- ➔ Menor custo
- ➔ Menor impacto ambiental
- ➔ Adequado a grandes volumes e distâncias longas
- ➔ Por requerer grandes investimentos, não é indicado para pequenos volumes e distâncias curtas

aumento significativo da capilaridade do sistema, possibilitando o transporte de etanol produzido não só no Estado de São Paulo, mas também em Goiás, Mato Grosso do Sul e Minas Gerais.

Sustentabilidade –

Klaveren garante que o transporte dutoviário é o que causa menor impacto ambiental e é o de maior segurança. “À plena capacidade, o duto evitará a circulação diária de mais de 1.600 carretas duplas, o que significa deixar de queimar mais de 80 milhões de litros de diesel por ano, redução do número de acidentes de trânsito, menos manutenção das rodovias existentes e a construção de novas rodovias”, defende.

Hoje, cerca de 95% do transporte de etanol no Brasil ainda é feito por rodovias.

Pouco falado – Para o presidente da Uniduto, se fala pouco sobre o transporte dutoviário porque é um modal pouco representativo no Brasil. “Apenas para se ter uma ideia, as dutovias instaladas no país somam pouco mais de 20 mil quilômetros, enquanto nos Estados Unidos passam dos 800 mil quilômetros”.

Projeto da Uniduto			
	Armazenamento (m²)	Capacidade operacional (litros)	Investimento (R\$)
Botucatu	170.000	3.000.000.000	85.000.000
Anhembi	170.000	10.000.000.000	85.000.000
Serrana	170.000	5.000.000.000	85.000.000
Santa Bárbara	190.000	18.000.000.000	95.000.000
Paulínia	50.000	1.000.000.000	25.000.000
Caieiras	190.000	15.000.000.000	95.000.000
Guarujá	140.000	12.000.000.000	170.000.000
Obs.: a capacidade do sistema não é a soma de todas as capacidades			

Gás natural

Outro projeto em andamento é o Mexilhão, situado na Bacia de Santos, São Paulo. Voltado ao transporte de gás natural, envolve um duto de 146 quilômetros de extensão, 34” de diâmetro, conectado na plataforma PMXL-1 e na planta de tratamento de gás em terra. A produção será escoada até à Unidade de Tratamento de Gás de Caraguatatuba (UTGCA).

O campo de Mexilhão está localizado a cerca de 160 quilômetros da costa e a uma lâmina d’água que varia entre 320 e 550 m. A plataforma PMXL-1, que receberá o gás e o condensado produzidos, terá 230 metros de altura. A plataforma de Mexilhão já está instalada na locação.

Segundo cronograma da Petrobras, a unidade entrará em operação em julho deste ano. A plataforma tem capacidade para produzir 15 milhões de m³/dia de gás natural e atingirá sua capacidade plena em dois ou três anos. ●



**PRA QUÊ ARRISCAR?
FIQUE COM O MELHOR**

**A LINHA MAIS COMPLETA EM PNEUS E ESTEIRAS INDUSTRIAIS,
CONSTRUÇÃO E MINERAÇÃO EM DIAGONAIS, RADIAIS E MACIÇOS**



Distribuidor exclusivo no Brasil

- Santos/SP - Tel.: (13) 3222-8004
- São Paulo/SP - Tel.: (11) 2093-8004
- SP/Interior - Tel.: (19) 3476-3477
- SP/Interior V. do PB - Tel.: (12) 7811-3263
- Rio de Janeiro/RJ - Tel.: (21) 3363-4934
- Porto Alegre/RS - Tel.: (51) 3061-8004
- Belém/PA - Tel.: (31) 3597-8004
- Centro Oeste - Tel.: (62) 3296-1600

www.comercialrodrigues.com



Multimodal**Redução de custos**

Reeducação é a melhor forma de reduzir perdas no processo logístico

As principais causas de perdas e danos ao longo da cadeia logística, seja por falta de instrução ou por prazos extremamente curtos para a execução das tarefas, são os erros humanos, segundo mapeamento realizado pela AHM Solution (Fone: 11 5908.5850), consultoria que presta treinamentos para Operadores Logísticos, a fim de que reduzam eventuais perdas, e ajuda indústrias a extrair mais valor de suas cadeias de suprimentos.

Afonso Henrique Moreira, sócio da empresa de consultoria, afirma que isso acontece porque cargas frágeis são, geralmente, transportadas junto a outras mais resistentes. E o pior é que, além das perdas com produtos frágeis, muitas vezes elas são de alto valor agregado, o que só aumenta o prejuízo das empresas.

Moreira aponta que um detalhe ainda pouco observado é a satisfação ou insatisfação dos clientes finais, quando recebem produtos perfeitos ou danificados. “As empresas envolvidas no processo devem considerar, em casos de danos à carga, os custos de devolução, retrabalho,

envio de técnicos e até bloqueios de pagamentos na cadeia toda, ou seja, para o fabricante ou distribuidor, transportador e outros prestadores de serviços”, adverte.

Além disso, ele lembra que o fato de toda operação estar coberta por um seguro traz uma falsa sensação de conforto aos envolvidos no processo. Falsa porque em casos de sinistro, as seguradoras investigam o ocorrido e o segurado pode ter que esperar até 60 dias para ser indenizado. “Por isso, acreditamos que tanto as seguradoras quanto as transportadoras deveriam investir em tecnologia e treinamentos de manuseios adequados, que podem gerar uma fenomenal economia para todos”, argumenta.

Principal causa apontada pela AHM Solution para perdas no processo logístico, os erros humanos, de acordo com Moreira, acontecem por conta do hábito operacional, que acaba expondo os produtos a riscos nem sempre observados, mesmo que eles estejam sinalizados nas próprias embalagens. Por isso, a solução mais indicada para se

reduzir perdas no processo logístico está nos treinamentos, bem como nas comunicações e tecnologias que monitorem os procedimentos e garantam a qualidade dos produtos.

“Acreditamos que a forma eficaz para redução de custos é reeducar as pessoas nos aspectos da importância de executarem suas tarefas com cuidado, assim como adotar equipamentos e dispositivos que possam controlar essas políticas de treinamento”, aponta o sócio da consultoria, revelando que, nesse sentido, a AHM Solution também oferece uma linha que envolve produtos para prevenção de danos em embalagens e equipamentos, além de outros para gerenciamento de veículos de frota.

De acordo com ele, estes produtos visam ao monitoramento durante manuseio e operação para eliminar qualquer tipo de procedimento inadequado. Assim, quando um cliente utiliza os indicadores de impacto Shockwatch no transporte de copiadores, por exemplo, o objetivo é inibir qualquer tipo de excesso de impacto e vibração, para que a copiadora chegue em perfeitas



Moreira: o fato de toda operação estar coberta por um seguro traz uma falsa sensação de conforto aos envolvidos no processo

condições até o cliente final.

O mesmo ocorre quando um fabricante de pneus deseja eliminar o excesso de manutenção preventiva e colisões da sua frota de empilhadeiras. “Nossos equipamentos, além de monitorarem constantemente a operação dos veículos, informam aos responsáveis pela administração, em tempo real, como tem sido o desempenho de cada empilhadeira e de cada operador”, detalha.

A linha de produtos para embalagens – observa Moreira – inclui desde simples indicadores auto-adesivos para o monitoramento de impactos, temperatura e inclinação, que são descartáveis, até registradores de vibrações, impactos, temperatura, umidade e pressão atmosférica.

Os equipamentos de gerenciamento, por sua vez, são instalados em veículos como empilhadeiras, transpaletas, rebocadores, etc., e servem para monitorar o comportamento dos operadores para inibir excessos de velocidade e impactos, entre outras ocorrências e usos inadequados. O principal objetivo do sistema é o aprimoramento do desempenho dos operadores, bem como oferecer uma visão analítica da utilização dos veículos, manutenções e análises de tempo para execução. ●

Registradores de impacto proporcionam tranquilidade à Transportadora Irmãos Gaeta

Nas operações de transporte de equipamentos de energia, como transformadores, reguladores de tensão e estações móveis, segmento que representa 20% de seu faturamento, a Transportadora Irmãos Gaeta (Fone: 11 2488.0006) utiliza registradores de impacto.

O gerente comercial da empresa, Humberto Pereira, comenta que estes equipamentos garantem a manutenção da qualidade do produto e aumentam a segurança do transporte realizado pela Irmãos Gaeta, assegurando tranquilidade para o cliente final, que sabe que o produto chegará nas melhores condições. “Para nosso cliente do setor elétrico (empresas de energia elétrica), as infor-

mações e os relatórios dos registradores de impacto estão sempre disponíveis”, revela.

Além da preocupação com a tecnologia para prevenção de perdas e danos, a transportadora também está atenta na questão educacional, segundo Pereira. “Todos os nossos colaboradores são devidamente treinados e reciclados em cursos relacionados à logística de transformadores e demais produtos do segmento energético, bem como em relação às normas de Segurança e Meio Ambiente, com cursos de NR10 e complementares. Estamos focados para obter em 2010 e 2011 as certificações ISO 9001 (de qualidade total) e 14.000 (ambiental)”, comemora.

AMPLIANDO HORIZONTES E FORTALECENDO NEGÓCIOS



INTERMODAL SOUTH AMERICA

- Maior e mais importante evento das Américas para os setores de Logística, Transporte e Comércio Internacional.
- Mais de 450 expositores nacionais e internacionais - oportunidade de negócios e networking.
- Mais de 45 mil visitantes altamente qualificados e com poder de decisão.

16ª
edição

06-08
ABRIL
2010

Transamérica
Expo Center
São Paulo - Brasil
13h às 21 horas

O MUNDO INTERMODAL EM EXPOSIÇÃO



Serviços e sistemas
de transporte e
logística de cargas



Serviços
para Comércio
Exterior

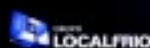


Equipamentos e
Tecnologia para
portos e terminais

PATROCÍNIO

MÍDIAS OFICIAIS

ORGANIZAÇÃO



Para informações sobre
como expor ou como visitar:

Tel.: (55 11) 4689-1935

• info@intermodal.com.br

www.intermodal.com.br

Agenda Março Março Março Março

MBA

Supply Chain Management & Logística Integrada

Período: início em março
Local: São Paulo – SP
Realização: FIPECAFI
Informações:
www.fipecafi.org
coordenadoria.mba@fipecafi.org
Fone: 11 3091.5820

Pós-Graduação

Logística e Distribuição

Período: início em março
Local: São Paulo – SP
Realização: PROVAR/FIA
Informações:
www.provar.org
cursosp@fia.com.br
Fone: 11 3894.5004

Feira

Semana Internacional da Embalagem, Impressão e Logística

Período: 8 a 12 de março
Local: São Paulo – SP
Realização e Promoção:
Alcantara Machado
Informações:
www.semanainternacional.com.br
info@semanainternacional.com.br
Fone: 11 3060.5000

Veja a agenda completa do ano de 2010 no Portal www.logweb.com.br

Cursos

Desenvolvimento de Analistas em Logística e Supply Chain

março de 2010 a março de 2011
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: ILOS
Informações:
www.ilos.com.br
capacitacao@ilos.com.br
Fone: 21 3445.3000

Técnicas Avançadas em Gestão Logística

março de 2010 a março de 2011
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: ILOS
Informações:
www.ilos.com.br
capacitacao@ilos.com.br
Fone: 21 3445.3000

GRTCILS – Gerenciamento de Risco no Transporte de Carga Integrado com a Logística e Seguros

Período: início em 13 de março
Local: São Paulo – SP
Realização:
Brasiliano & Associados
Informações:
www.brasiliano.com.br
lalves@brasiliano.com.br
Fone: 11. 5531 6171

Formação de Gestores Logísticos

13 de março a 3 de julho
Local: João Pessoa – PB
Realização: Focus Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: 81 3432.7308

CONSULTORIA SAP®

RESPOSTAS PRECISAS E INTEGRAÇÃO TOTAL

Oferecemos consultoria funcional em diversos módulos e desenvolvimento de produtos ABAP.

Nossa equipe é formada por consultores altamente especializados com larga experiência em implantação, rollout e melhoria de processos.



Infraestrutura de TI
Sinergia entre tecnologia e negócios



Consultoria em TI
Identificar, analisar e apresentar



Governança em TI
Gestão eficaz e direcionamento para os negócios

STILL

**A empilhadeira que vai movimentar o futuro.
O Lançamento é da Still
e o benefício é seu!**



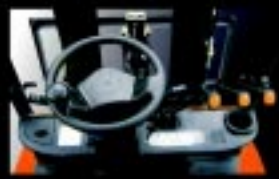
Ótima visibilidade e sistema completo de luzes.



Fácil acesso à cabine, amplo espaço interno proporcionando maior conforto ao operador.



Capô com ótima abertura permitindo maior espaço para manutenção.



Alavancas hidráulicas de fácil manuseio, coluna de direção com ajuste de inclinação e painel baixo proporcionando maior produtividade.

Empilhadeira a Combustão

CLX 25

Capacidade
de carga
2,5 ton

- Rede de Serviços Autorizados em todo o Brasil;
- Máquina Dual: GLP ou Gasolina;
- Design robusto, ergonômico e atraente;
- Transmissão PowerShift;
- Custo competitivo.

Venha conhecê-la!



Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8120

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

AM- Empilhatec (REP/SA): (92) 3663-4112/
Tracionária (SA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 /
Eurolit (SA): (71) 3621-4082
CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3402-6464
MT- Movíminas (REP/SA): (65) 3682-8570
GO/TO- Movíminas (REP/SA): (62) 3283-3927 /
(62) 3313-7476 (ANÁPOLIS)
MG- Movimenta MG (REP/SA): (31) 3495-1486 /
Ternov (SA): (31) 3498-7100
MG-UBERLÂNDIA/MS/RO/AC-
Movíminas (REP/SA): (34) 3232-1410

PR- Triplex (REP/SA): (41) 3278-4968
PE/AL/PI/RN/SE- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- FLogística (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Evemam (SA): (21) 3682-3943
RJ/V. DO PARAÍBA- Irmãos Marini (SA): (24) 3323-2885
DF- Movíminas (REP/SA): (61) 3356-3733
RS- Requipel (REP): (51) 3337-8577 /
Empilhasul (SA): (51) 3337-0310
SC/OESTE- Requipmaq (REP/SA): (49) 3312-3000
SC- Transpotech (REP/SA): (47) 3331-4900
ES- Novamaq (REP/SA): (27) 3326-0060
SP/CAPITAL- Retrak (REP/SA): (11) 2431-6464

Gold Work (SA): (11) 2954-7472
Movelev (REP/SA): (11) 2423-4545
Logística (REP): (11) 2647-7707
Bauko (REP/SA): (11) 3693-9339
SP/INTERIOR- Marcamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAÍBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- Allamag Venturi S.A.: +54 (11) 4653-5714
URUGUAY- Lincon : 598 (2) 695-8299
CHILE- Kreis S.A.: +56 (2) 854-5667
COLOMBIA- Logiscop - Colômbia S.A.: (571) 547-3801
PERU- Logiscop - Peru S.A.: +51 (1) 436-4444

Qualidade em movimento

**ELE FAZ
O SEU
LUCRO
CRESCER**



**Na edição de março, destaque para o CT-e,
*Conhecimento de Transporte Eletrônico***

E MAIS:

- Empilhadeiras - Estrutura - Piso
- Porque utilizar furgões e veículos leves?

E AINDA:

Estruturas porta-paletes e
sistemas de armazenagem

É lendo esta edição que você ficará sempre por dentro do mundo logístico.

EM ABRIL

- Especial Operadores Logísticos • Show Logistics Especial - Comércio Exterior e Logística
- Equipamentos para Portos e Aeroportos • Seleccionadoras de pedidos - quando usar uma?
Como dimensionar? Quais os tipos que existem no mercado? • Veículos médios e pesados

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço.

revista
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3081-2772

Contato comercial: comercial@logweb.com.br

Acesse nosso site: www.logweb.com.br