

revista

Logweb

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

| www.logweb.com.br | edição nº97 | Mar | 2010 | R\$ 12,00 |

referência em logística

A maior feira de movimentação de cargas e logística do mundo agora também no Brasil!



CeMAT SOUTH AMERICA 2011

Feira Internacional de Movimentação de Cargas e Logística

4 - 7 Abril 2011

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo



revista

Logweb

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

| www.logweb.com.br | edição nº97 | Mar | 2010 | R\$ 12,00 |

referência em logística

Foto: Guilherme Pupo/Boticário



**Custos
Logísticos**

**Conhecimento de
Transporte Eletrônico**

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

[www.**webempilhadeiras**.com.br](http://www.webempilhadeiras.com.br)



Anuncie grátis! Compra, Venda, Locação e Guia de Serviços



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
luis.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

Diversidade é a nossa proposta

Fazer uma grande mistura entre os assuntos da logística interna, ou intralogística, e da logística externa num aspecto global é e sempre foi a nossa proposta. Tanto que, nas páginas da revista, detalhes da movimentação e armazenagem internas, por exemplo, se misturam às grandes operações em nível mundial e em todos os modais, sejam em pátios de empresas, portos ou aeroportos, apenas para citar mais alguns exemplos.

É o que se pode notar claramente nesta edição. Começamos “falando” da composição de Centros de Distribuição e armazéns — com enfoque na escolha das empilhadeiras, das estruturas de armazenagem e dos pisos a serem utilizados nestes locais — para, em seguida, enfocarmos os acessórios para empilhadeiras (aqui detalhando os vários modelos disponíveis) e os carregadores de baterias tracionárias.

*Vale lembrar que estas duas últimas matérias ainda são integrantes das análises do setor de empilhadeiras que iniciamos na edição de janeiro último da revista **Logweb**, apontando os resultados do ano de 2009, as perspectivas para 2010, as tendências e as novidades tecnológicas.*

E tem mais: incluímos aqui uma análise do segmento de veículos leves e furgões, através de representantes de duas empresas fornecedoras, damos amplo destaque ao novo CD da Boticário — com a participação de seus parceiros fornecedores — e retomamos a publicação de artigos, que fizeram sucesso anos atrás em nossas páginas.

Já no caderno Multimodal, começamos por uma ampla análise dos custos logísticos, mostrando como contratar um Operador Logístico para reduzi-los.

E seguimos pelo CT-e, ou Conhecimento de Transporte Eletrônico, mostrando os resultados apontados pelas empresas que o adotaram. E sem nos esquecermos de relacionar alguns dos softwares disponibilizados para a emissão do CT-e.

E tem mais: apresentamos a logística dos fluidos refrigerantes e, concluindo, mostramos a terceirização na distribuição dos produtos químicos.

Ao lado destas, outras reportagens, pequenas notícias — mas com importantes informações — e os negócios fechados, além da agenda, completam esta edição.

E lembre-se: todas as versões da revista estão disponibilizadas em PDF no site, sem necessidade de senhas ou de ser assinante. O acesso é livre. Indique para seus amigos, consulte as edições antigas, utilize o amplo material, aplicando a nossa avançada ferramenta de busca.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor

Sumário

CDs e armazéns

Saiba como escolher a empilhadeira ideal 6

Pisos industriais: cuidados especiais na escolha 12

Estruturas de armazenagem: em busca do layout perfeito 16

Operadores Logísticos 15

Cosméticos

Logística é um dos pilares da Body Store .. 21

Empilhadeiras

Acessórios: um futuro bastante promissor .. 22

Carregadores de baterias: bons ventos em 2010 28

Veículos leves

Ford e Iveco comentam utilização de veículos leves e furgões no país 30

Caminhões

Volvo teve ano histórico no Brasil e quer mais 31

Expansão

Novo Centro de Distribuição do Boticário começa a operar em Registro, SP 34

NEGÓCIO FECHADO 38

Transporte 40

Artigo

Logística é estratégica no comércio exterior pós-crise 43

Alimentos & Bebidas

Sobremesas e refrescos

Apti Alimentos vê logística como diferencial de concorrência 44

Logística & Meio Ambiente

Epson

Coleta de fitas e cartuchos dá continuidade ao programa ambiental 46

Multimodal

Terceirização

Contratar um OL pode contribuir para a redução de custos logísticos 48

Fisco

CT-e promete agilidade no transporte de cargas 54

Especial

DuPont e a logística dos fluidos refrigerantes 60

Produtos Químicos

quantiQ atua na terceirização de operações logísticas 62

Agenda 64

Erratas

Brasif Rental

A foto publicada à página 27 da edição 95, janeiro/2010, da revista Logweb, referente à matéria "Locação: 2010 promete ser melhor que 2009", é de Maurício Amaral, diretor da Brasif Rental, e não de Maurício Rangel, gerente nacional de negócios da empresa, conforme indicado.

Ceva Logistics

O telefone da Ceva Logistics indicado na tabela de transportadores e Operadores Logísticos certificados, publicado à página 46 também da edição 95 – matéria "Certificações dão vantagens a transportadores e OLS" – está incorreto. O número correto é: 11 2199.6700.

Carta ao leitor

Marca, a vida da empresa

A identificação de uma empresa no mercado em que vai atuar começa pela "marca".

Esta definição vai refletir o posicionamento anterior ao negócio.

É exatamente por isso que o nome não pode ser apenas bonitinho.

Há que ter personalidade e coerência com aquilo que irá representar para o seu negócio.

Isso é importante porque o nome valerá muito, mas muito mesmo, "mais" do que todo o restante.

O exemplo mais simples é o da Coca-Cola.

Essa marca, segundo fontes internacionais de consultorias sobre marcas, vale hoje cerca de US\$ 67 bilhões.

Veja que esse valor não inclui nenhuma fábrica, nenhum caminhão e nem mesmo uma latinha do refrigerante.

É exatamente por isso que a "marca" é a coisa mais importante de uma empresa.

Esse negócio de escolher um nome porque a esposa gostou demais, os filhos adoraram e ainda os amigos acharam o maior barato, não tem nada a ver.

Tem de fazer pesquisa e mais pesquisa para não

cometer um erro que é fundamental para o futuro do seu negócio.

Quando o empreendedor definir o público-alvo e os diferenciais do negócio em que vai atuar, estará no caminho certo de como a empresa irá se apresentar ao mercado e, é claro, o nome que vai adotar, que virá sem dúvidas.

Pense também no seguinte:

- ✓ a não ser que faça algum sentido, evite modismos ou palavras em língua estrangeira;
- ✓ prefira palavras curtas, de fácil leitura, de boa assimilação e pronúncia.

Tudo o que foi escrito até agora é para que não se deixe enganar por amadores, prefira profissionais qualificados que irão decidir o futuro do seu empreendimento e definir o seu futuro como uma empresa de sucesso.

Com todos estes percalços você deverá ter em mãos a maior fonte de riqueza que sonhou: "sua marca".

José Luíz
Nammur,
Diretor de
marketing da
Logweb Editora



Embalagens metálicas...



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



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

CDs e armazéns

Saiba como escolher a empilhadeira ideal

Piso, paletes, peso da carga, volume de mercadoria movimentada, altura de elevação, estruturas de armazenagem, local de operação e ambiente influenciam no tipo ideal de equipamentos para movimentação de materiais em Centros de Distribuição e armazéns.

Esta é a primeira de três matérias especiais da revista *Logweb* com foco nas operações em Centros de Distribuições e armazéns. A seguir, serão abordadas as empilhadeiras: o que considerar na escolha e quais os tipos mais utilizados.

Quatro itens

As empilhadeiras são o resultado da somatória de quatro itens:



Existem muitos modelos de equipamentos que podem ser otimizados em diversas necessidades

1.

Tipo de produto e suas características – todo o tipo de movimentação deve se basear nas particularidades dos produtos, tais como:

- Natureza, por exemplo, detergente, computadores, filtros, chocolates, carne;
- Valor agregado do produto (alto/baixo);
- Fragilidade;
- Permanência na prateleira;
- Fator de esmagamento dos paletes;
- Sensibilidade de temperatura;
- Contaminação (química);
- Fatores de risco (tintas, produtos químicos, produtos tóxicos);
- Obsolescência;
- Sazonabilidade (brinquedos, sorvetes, bebidas, etc.)

2.

Volume a ser armazenado ou metas de armazenagem que devem ser atingidas

Neste item, o que deve ser mais analisado será a quantidade a ser armazenada, que dependerá do produto de dois fatores: empilhadeiras e estanterias. Para cada tipo de rack de armazenagem usado em conjunto com uma determinada máquina haverá um coeficiente de utilização cúbica. Para se obter este número, é preciso determinar o coeficiente de utilização de cada nível de armazenagem que, multiplicado pelo número de níveis, indica o coeficiente cúbico. Para se calcular o coeficiente de cada nível, deve-se considerar:

Corredores de operação com paleta de 1.200 mm de comprimento e folga de segurança de 200 mm:

Máquina a combustão de 2,5 ton: 4.300 mm

	1.200 mm	4.300 mm	1.200 mm		
$(1.200 + 1.200) / (1.200 + 4.300 + 1.200) = 0,35821 \times 100 = 35,821\%$					

Máquina retrátil de 2,0 ton: 2.850 mm

	1.200 mm	2.850 mm	1.200 mm		
$(1.200 + 1.200) / (1.200 + 2.850 + 1.200) = 0,45714 \times 100 = 45,714\%$					

Máquina trilateral de 1,3 ton: 1.850 mm

	1.200 mm	1.850 mm	1.200 mm		
$(1.200 + 1.200) / (1.200 + 1.850 + 1.200) = 0,56471 \times 100 = 56,471\%$					

Máquina pantográfica dupla de 1,5 ton: 3.200 mm

	1.200 mm	1.200 mm	3.200 mm	1.200 mm	1.200 mm	
$(1.200 + 1.200 + 1.200 + 1.200) / (4.800 + 3.200) = 0,6000 \times 100 = 60,00\%$						

Sistema drive-in de seis blocos com máquina a combustão: 4.300 mm

1.200 mm	1.200 mm	1.200 mm	1.200 mm	1.200 mm	1.200 mm	4.300 mm
$(6 \times 1.200) / (6 \times 1.200 + 4.300) = 0,62609 \times 100 = 62,609\%$						

Resumindo, em um armazém de 1.000 metros quadrados, a um custo de 10 reais por metro quadrado, tem-se:

Máquina a combustão: seriam ocupados 358 metros quadrados a um custo de R\$ 27,93 por metro quadrado de armazenagem (R\$ 10,00 x 1.000 dividido por 358).

Máquina retrátil: seriam ocupados 457 metros quadrados a um custo de R\$ 21,88 por metro quadrado de armazenagem.

Máquina trilateral: seriam ocupados 564 metros quadrados a um custo de R\$ 17,73 por metro quadrado de armazenagem.

Máquina pantográfica dupla: seriam ocupados 600 metros quadrados a um custo de R\$ 16,67 por metro quadrado de armazenagem.

Sistema drive-in de seis blocos: seriam ocupados 626 metros quadrados a um custo de R\$ 15,97 por metro quadrado de armazenagem.

Para chegar à utilização cúbica, deve-se multiplicar pelos níveis usados em cada situação. Como para toda operação logística, em que o mais importante é armazenar a maior quantidade possível no menor espaço possível, isto impacta diretamente no custo de armazenagem, tornando, assim, um armazém mais ou menos competitivo.

É preciso tomar cuidado para não superdimensionar o equipamento colocando as chamadas "folgas de capacidade". Equipamentos superdimensionados ocupam mais espaços na operação, gastam mais combustível e têm sua manutenção mais cara. O fabricante tem em seu departamento de engenharia alguém que já calcula estas folgas.

3.

Giro do produto a ser armazenado (velocidade de recebimento e expedição dos produtos armazenados)

Isto impactará diretamente no dinamismo de operação que será necessário neste armazém, ou seja, quanto maior a velocidade de movimentação necessária, mais técnicas diferenciadas deverão ser usadas e/ou até modais diferentes deverão ser usados. A localização do CD também terá relação neste item, pois quanto mais perto do centro consumidor, mais rápida será a reposição, o que certamente demandará uma quantidade de máquinas maior.

4.

Determinação da curva ABC dos produtos a serem armazenados

Esta determinação é essencial para qualquer CD, pois os produtos de alto giro devem ser colocados em lugares de fácil acesso, afinal, são armazenados em grandes quantidades e exigem uma forte movimentação, tanto de entrada quanto de saída. Isto também impactará diretamente no número de docas e de "stages" de embarque e desembarque dentro do CD, ou, até mesmo, na determinação de operações de cross docking. Deve-se ter um cuidado enorme neste ponto, para que em um breve futuro o número de docas não seja um limitador no CD.

Outro fator importante é a localização de armazenagem, pois dependendo do tipo de operação, onde se tem a necessidade de fazer uma grande lista de seleção, muitas vezes não há número de espaços suficientes no nível zero (chão) dentro de um circuito pequeno. Assim, eleva-se a extensão deste circuito, o que poderá demandar um número maior de posições, aumentando o tempo deste processo, ou então a invasão de outras áreas por esta extensão do circuito de seleção.

A operação de transpaletas elétricas com empilhadeiras deverá ser sempre analisada no dimensionamento da frota



De olho neles

Na escolha de empilhadeiras e transpaletes para operação em centros de distribuição e armazéns também é necessário se atentar a outros fatores.

Piso – Pisos irregulares, com buracos, falhas e emendas normalmente geram problemas de manutenções nos equipamentos elétricos. Geralmente, os CDs possuem o piso da sua área interna regular, liso e plano, condição ideal para as empilhadeiras e os transpaletes elétricos. Os pisos precisam receber



Locação

Terceirização de Frota

Venda de Peças Multimarcas

Manutenção e Reforma

Venda de Empilhadeiras Novas e Semi-novas

CLARK
THE FORKLIFT

Distribuidor Autorizado

Av. Giovanni Battista Pirelli, 2100
09111-340 - Santo André - SP

Fone/Fax: (11) 3488.1466
e-mail: aesa@aesaempilhadeiras.com.br
www.aesaempilhadeiras.com.br



Pedrão, da Retrak:
a escolha das empilhadeiras para um CD inclui uma adequada sala de baterias



Faria, da Palettrans:
deve-se considerar o volume de mercadorias movimentadas por dia ou por hora



Martinez, da Bauko:
todo o tipo de movimentação deve se basear nas particularidades dos produtos



Maia, da Real: o papel das paleteiras cada vez mais vem tornando-se primordial na logística de um CD

tratamento de superfície e juntas para que não haja esborcinamento (esmagamento) durante o tráfego das empilhadeiras e para que isso não afete inclusive a durabilidade dos pneus e motores dos equipamentos elétricos com partículas em suspensão.

Paletes – Paletes fechados não podem ser movimentados por empilhadeiras patoladas, a não ser que as mesmas sejam adaptadas. No caso de paletes com dimensões maiores que o padrão (o paleta PBR é o paleta padrão e possui medidas 1.000 mm x 1.200 mm), deve-se verificar o centro de carga do modelo de empilhadeira utilizado. Paletes maiores também determinam o tamanho do garfo a ser utilizado.

Peso da carga – Este é um dos principais fatores que definem a escolha do modelo ideal de equipamento para a operação em CDs e armazéns. Além da verificação de que a capacidade de carga máxima do equipamento suporta o paleta mais pesado da operação, deve-se considerar que as empilhadeiras não elevam a carga nominal (sua capacidade máxima) até sua altura máxima. Este fato denomina-se capacidade residual de carga. Para cada altura determinada, a empilhadeira eleva apenas o valor residual, conforme tabela do fabricante.

Desta forma, deve-se considerar o conjunto da operação “equipamento x capacidade de carga x altura de elevação”, ou seja, além de verificar-se a capacidade máxima do equipamento, deve-se considerar qual carga será elevada a qual altura.

Volume de mercadoria movimentada – Deve-se considerar o volume de mercadorias movimentadas por dia (ou por hora) para a determinação da quantidade de equipamentos necessários e do número de baterias utilizadas por equipamento. O número de turnos trabalhados influencia diretamente na determinação da autonomia de trabalho necessária. A forma como é realizada a separação da mercadoria (picking) também influencia na determinação do tipo de equipamento necessário.

Altura de elevação – Deve-se levar em conta a altura máxima de empilhamento, ou seja, da última longarina da estante porta-paletes, porém, é importante verificar a altura do pé direito do armazém, altura de vigas e lâmpadas, se a empilhadeira entrará em caminhões ou contêineres e, principalmente, se a empilhadeira fará passagens por portas. Estas medidas são necessárias para definir corretamente a altura máxima e a altura mínima (altura da torre abaixada), para que a empilhadeira opere corretamente e não ocorram acidentes ou impossibilidades de passagem com a máquina.

Estruturas de armazenagem – O tipo de porta-paletes (ou estanteria) utilizado deve também ser considerado para a determinação da empilhadeira (drive-in, estrutura com roletes, cantilever, FIFO, etc.).

Local de operação – Devem ser consideradas as larguras dos corredores dos CDs e armazéns para que a empilhadeira possa realizar o trabalho de armazenagem e movimentação de carga (análise do raio de giro das máquinas), ou seja,

deve-se verificar o corredor de operação (espaço livre dentro do corredor – entre paletes) onde o equipamento irá manobrar.

Devem-se conhecer todos os locais por onde o equipamento irá transitar, não só para verificar as alturas e tipo de piso, mas também para verificar a ocorrência de rampas e desníveis. A temperatura do ambiente (sistemas de refrigeração) deve também ser analisada, inclusive para a definição da sala de baterias e acessórios.

Disponibilidade de espaço para sala de baterias – A escolha das empilhadeiras para um CD inclui o planejamento de uma adequada sala de baterias. Elas são sensíveis e precisam de correto manuseio para que as empilhadeiras estejam sempre disponíveis. Uma sala bem projetada, equipada com acessórios corretos à manutenção das baterias e bem gerenciada não pode ser negligenciada na escolha da empilhadeira, sob pena de indisponibilidade com equipamentos e prejuízos como a falta de produtividade.

Ambiente – Normalmente cada ambiente tem o tipo certo de equipamento, por exemplo, se for utilizar em frigorífico, necessita-se de uma empilhadeira especial, com proteção para o sistema elétrico e eletrônico, em função de condensação e umidade. Outro exemplo é quando se trabalha em ambientes de risco, onde existem gases em suspensão e poderá haver explosões, neste caso deve-se partir para máquinas a prova de explosão.

De forma simples, são escolhidos os equipamentos que permitam reduzir os custos de estocagem, aumentar a produtividade, melhorar o aproveitamento do equipamento de movimentação de carga e proporcionar maior conforto e segurança para o operador.

Existe uma busca constante pela diminuição nos custos operacionais sem distanciar da eficiência operacional e competitiva do ponto de vista custo, qualidade e rapidez no processo como um todo, principalmente nas empresas que desenvolvem suas atividades na armazenagem aérea, separação de pedidos e movimentação de paletes continuamente.

Neste cenário realista e altamente competitivo, houve um grande desenvolvimento de equipamentos para movimentação e estocagem de materiais, com grandes evoluções de recursos técnicos sempre visando ao aumento da produtividade com um custo cada vez menor, quando comparado com o aumento das áreas de armazenagens e movimentações.

Sendo a empilhadeira o recurso principal para as movimentações, entra a necessidade de o operador logístico também se profissionalizar tecnicamente para desempenhar com conhecimento a função de selecionar a empilhadeira que apresente recursos necessários para atender a sua demanda. Portanto, necessariamente deverá ter conhecimentos técnicos suficientes para especificar, comprar e utilizar de forma correta todos os recursos técnicos disponíveis na empilhadeira e até propor ao fabricante novos recursos, possíveis e utilizáveis em seu CD.

Então, deve-se considerar primordialmente os fatores agilidade, economia, mobilidade e recursos técnicos disponíveis nas operações, custo de manutenção, rede de assistência técnica – de preferência com algumas facilidades de contratação – aliados ao preço de revenda para substituição da empilhadeira por uma com novos recursos, que somente terão validade se o CD permitir o adequação.

Para um projeto satisfatório, é necessário procurar ajuda profissional, que pode ser provida pelos próprios fornecedores,



Devem ser escolhidas as máquinas que reduzem os custos de estocagem e aumentam a produtividade

para combinar os recursos do armazém de forma a aproveitar ao máximo suas funcionalidades. Convém lembrar que o projeto deve ter a participação conjunta dos fornecedores de empilhadeiras, estruturas de armazenagem, fornecedores de portas e docas e outros recursos, pois a escolha de cada um destes recursos impacta diretamente nos demais. Ou seja, não se deve definir qual a estrutura porta-paletes a ser utilizada sem a participação do fornecedor de empilhadeiras, para haver a associação perfeita entre estes dois recursos.

Outro fator importante e que deve ser avaliado é a viabilidade de se ter equipamentos próprios ou locados.

Além disso, fatores como o treinamento constante de pessoal para conduzir e operar as empilhadeiras estão intrinsecamente relacionados à segurança nas operações e habilidade para executar as atividades com os equipamentos. Se houver constante treinamento dos operadores, mais adequada será a condução das empilhadeiras, melhor serão aproveitados seus recursos e tecnologias, a manutenção será baixa e as máquinas estarão disponíveis para uso. E as possibilidades de acidentes serão remotas.

Extrapolando esse ponto, há discussões referentes à própria instalação do CD que podem interferir na escolha dos equipamentos por tornar sua dirigibilidade mais difícil ou por exigir adaptações em decorrência de condições especiais da atividade (um ambiente com materiais explosivos). Por exemplo, a localização dos pilares internos. Nos CDs projetados mais recentemente existe uma preocupação com a localização desses pilares de sustentação da estrutura para que não haja bloqueio de corredores e vias de circulação das empilhadeiras. Colunas trazem prejuízo à movimentação de materiais, pois há perda de espaço, podendo interferir na operação até mesmo da empilhadeira mais compacta que existe.

Tipos mais utilizados

Como explicado, para cada tipo de uso e movimentação existirá um determinado tipo de máquina a ser empregado, conforme a configuração interna de cada CD. Hoje em dia no Brasil, poderia se dizer que em 100% dos CD existem ao menos dois tipos básicos de equipamentos: máquinas retráteis, que podem variar a elevação de 5.000 a 12.000 mm, e as paletéis com operador embarcado ou não, que visam basicamente à movimentação horizontal. Isto se deve ao fato de as máquinas retráteis serem 3 a 4 vezes mais caras que as

SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO



*Transelevadores
Mini-Loads
Elevadores de Cargas
Transportadores
Mesas Elevatórias Hidráulicas
Elevadores Contínuos
Projetos Especiais*



SCHEFFER
Logística e Automação

www.schefferlogistica.com.br
scheffer@schefferlogistica.com.br
Fone: (42) 3239 0700 - Fax: (42)3239 0701

paleteiras, portanto o uso destas deve ser maximizado em sua principal função, que é de baixar e levantar paletes.

As retráteis têm melhor aproveitamento na relação altura x corredor x versatilidade de operação por ocuparem corredores menores e atingirem locais mais altos que equipamentos frontais (elétricos ou a combustão), além de o valor de aquisição e manutenção ser menor do que o de equipamentos trilaterais. E, ainda, a empilhadeira retrátil é de fácil substituição no mercado de locação em caso de quebra ou necessidade temporária de uso (como, por exemplo, para inventários de warehouse).

Para o transporte horizontal, bem como o embarque e desembarque de paletes, o que sempre se dá no nível do chão, as paleteiras são as mais indicadas, logicamente em CDs que possuem docas niveladoras para isto. Nos CDs que não as possuem, o embarque geralmente é feito através de máquinas contrabalançadas, sejam a combustão ou elétricas (conforme preferência do operador – embora a máquina elétrica seja bem mais barata a longo prazo), pois geralmente precisam rodar em áreas externas ou de piso de nivelamento precário, onde, com certeza, o uso de rodagem no formato pneumático (superelástico ou pneumático) se faz necessário.

Uma configuração com empilhadeiras retráteis trabalhando nos corredores, realizando a elevação e a descida de mercadorias, e com os transpaletes elétricos percorrendo as grandes distâncias horizontais (trazendo a mercadoria do setor de recebimento ou levando para a expedição) é ideal para os grandes armazéns. A operação de transpaleteiras elétricas combinada com as empilhadeiras deverá ser sempre analisada na hora do dimensionamento da frota.

Logicamente que, conforme a complexidade de cada CD, outros tipos de equipamentos podem ser agregados, tais como:

➔ **paleteiras de garfos duplos, triplos ou quádruplos** – visando a uma maior movimentação horizontal com o mesmo número de operadores, ou onde a operação de cross docking faz parte da rotina diária com uma curva crescente;

➔ **máquinas trilaterais** – visando a uma maior utilização cúbica, visto que são as únicas que permitem a estocagem acima de um limite de 12.000 mm;

➔ **máquinas pantográficas duplas** – visando também a uma maior estocagem, no entanto, ficando limitado a altura de 10.000 mm;

➔ **selecionadoras de pedidos de médio e alto nível** – são máquinas que permitem ao operador subir junto com a máquina para fazer a separação de uma vasta lista de itens que deve fazer parte do pedido a ser embarcado. Isto geralmente acontece em CDs nos quais a curva de produtos tipo C é muito vasta, tais como de peças automotivas, calçados, etc.

➔ **transpalete manual** – é um equipamento muito utilizado para organização de paletes na expedição e na separação de mercadorias (picking).

Não existe uma fórmula, mas podemos citar paleteiras com ou sem torre de elevação, empilhadeiras contrabalançadas para maior capacidade de carga, dentre outros. Existem muitos modelos que podem ser otimizados em diversas necessidades.

O papel das paleteiras elétricas e manuais cada vez mais vem tornando-se primordial na logística de um CD, pois são notórios que a cada dia os Centros de Distribuição têm seu tamanho aumentado e os números de docas em operações simultâneas é grande. Daí existe a necessidade da rapidez no transporte com um número maior de equipamentos que são bem mais baratos, porém eficientes na operação, ficando a função de “armazenar nas alturas” para as empilhadeiras que exige um investimento bem maior.

Convém lembrar que as empilhadeiras a combustão interna, principalmente GLP, são muito utilizadas tanto em movimentação de pátio como em lugares semifechados, desde que os problemas de concentração de monóxido de carbono não afetem o produto manuseado ou até mesmo coloquem em risco o ambiente.

As empilhadeiras elétricas, por sua vez, são mais indicadas para ambientes fechados, pois não poluem o ambiente e, por sua concepção, são equipamentos aptos ao manuseio em corredores operacionais estreitos e com maior altura de estocagem. Consequentemente, promovem maior aproveitamento da área de armazenamento, disponibilizando na fase de elaboração do projeto de estocagem maior quantidade de posição porta-paletes.

Em contrapartida, para uma operação mista, em que o equipamento necessita trabalhar parte do tempo dentro do galpão e parte fora dele, o equipamento a combustão é mais adequado em função da sua flexibilidade, sendo necessária uma adequação da sua combinação com as estruturas de armazenagem, especialmente quanto à largura dos corredores (terá que ser maior do que os corredores para máquinas elétricas), bem como na utilização de proteções que evitem danos a estas estruturas. ●

Nossos agradecimentos

Agradecemos aos seguintes profissionais, que forneceram as informações necessárias para a realização desta matéria especial: Armando Campanini Neto, gerente de vendas da **Auxter** (Fone: 11 3622.4845); Guilherme G. Martinez, gerente comercial da **Bauko** Máquinas (Fone: 11 3693.9323); Ricardo Matos, gerente comercial da **Brasif** Rental em São Paulo (Fone: 0800 709.8000); Flávio Cardone Jr., gerente comercial da **Byg Transequip** (Fone: 11 3583.1312); Guilherme Antunes, gerente rental da **Commat** Comércio de Máquinas (Fone: 11 2808.3333); Jean Robson Baptista, do departamento comercial da **Empicamp** Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone: 19 3246.3113); Amadeu Ignácio de Faria, gerente comercial da **Paletrans** Equipamentos (Fone: 16 3951.9999); Bruno Fernandes, vendedor da **Piazza** Equipamentos e Empilhadeiras (Fone: 11 2954.8544); Valentim Maia, gerente técnico da **Real** Empilhadeiras (Fone: 11 2047.8731); Fábio Pedrão, diretor executivo da **Retrak** Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464); Maria Teodoro, do departamento comercial da **Safe** Elétrica (Fone: 11 4584.1171); Vitor Manuel Marques de Oliveira, diretor geral da **SAS** Indústria e Comércio de Máquinas (Fone: 47 3397.3551); Carlos Douglas, gerente de pós-vendas da **Skam** Empilhadeiras Elétricas (Fone: 11 4531.8500); Sérgio Roberto Belchior, gerente geral comercial da **Somov** (Fone: 11 3718.5000); Adolpho Troccoli Filho, gerente comercial da **Still** Brasil (Fone: 11 4066.8100); Carlos Henrique Filizzola, gerente de logística do Grupo **Tradimaq** (Fone: 31 2104.8004); e Jorge Bittencourt, da área de vendas da **Nacco-Yale** (Fone: 11 5683.8579).

A Retrak trabalha para reduzir seus custos



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

CDs e Armazéns

Pisos industriais: cuidados especiais na escolha

Fundamentais para a segurança das operações nestes locais, os pisos requerem cuidados na hora da escolha, levando em conta, principalmente, fatores como trânsito de empilhadeiras e outros veículos e as cargas estáticas e dinâmicas que atuarão sobre ele.

Pode-se afirmar, sem medo de errar, que os pisos são os alicerces para a boa atividade logística nos Centros de Distribuição e armazéns, bem como em seus respectivos pátios de manobra e embarque. Assim, eles requerem cuidados especiais na hora da escolha, para que não acarretem problemas futuros, como os de falta de segurança, desgaste prematuro dos equipamentos de movimentação e outros.

É isto o que mostram alguns representantes de empresas que atuam na área nesta matéria especial.

Escolha

Como relação ao que levar em consideração na escolha do

piso para estas aplicações, Mário Sérgio Guimarães, gerente comercial da Glasser Pisos e Pré-Moldados (Fone: 11 2488.9199), diz que o pavimento intertravado de concreto é composto por peças pré-moldadas de concreto, também conhecido como “pavers” ou pisos intetravados. Portanto, deve-se levar em consideração a vida útil do pavimento x seu custo de manutenção.

O engenheiro Mauro Fernando Dreher, sócio-diretor da PisoGround Tecnologia de Pisos (Fone: 51 3715.4114), é mais detalhista. Ele aponta mais especificamente os fatores a serem levados em consideração: quais os equipamentos de transporte que serão utilizados sobre o piso para movimentação das mercadorias; quais as cargas

estáticas e dinâmicas que atuarão sobre o piso; qual a exigência de desempenho e estética do piso; qual a altura das estanterias; qual o layout de utilização e das estanterias; e qual o modelo de fixação das estanterias no piso.

“Em projeto desta natureza, faz-se necessário prever quais serão as situações de trânsito, como o de empilhadeiras, caminhões e outros equipamentos, além de saber quais os tipos de rodas e suas respectivas cargas”, complementa Wanderley Pfefferkorn, gerente de negócios da Resinar Materiais Compostos (Fone: 11 4070.5155), no que é acompanhado por Humberto Oliva Junior, diretor comercial da Zaro Revestimentos Industriais (Fone: 11 3866.7600).

Porém, segundo este último, além das considerações anteriores, outras questões precisam ser levadas em conta, pois cada caso é um caso — algum tipo de vazamento de produtos químicos, por exemplo.

Problemas

Sobre quais os problemas encontrados na aplicação de pisos nesses locais e como podem ser solucionados, Guimarães, da Glasser, lembra que o maior deles se dá ao executar o preparo do subleito, que é o terreno de fundação e a base da estrutura do pavimento: é necessário um projeto de dimensionamento que analise, entre outras coisas, o CBR do solo (Índice de Suporte

Limpeza é produtividade

O piso, como um dos itens importantes a se considerar em Centros de Distribuição e armazéns, necessita de cuidados especiais para não interferir no bom andamento das operações logísticas. Galdino Andrade Gois, diretor da Artlav (Fone: 11 3833.0122), fabricante de lavadoras automáticas de pisos, diz que hoje a maioria dos grandes CDs, como os do Pão de Açúcar, faz a manutenção do piso através de máquinas lavadoras com homem a bordo. “Nossa maior lavadora lava e seca simultaneamente 5.000 m² por hora, operando junto com as empilhadeiras, sem parar a movimentação no CD. A máquina conta com equipamentos de segurança, faróis, buzina, todos os itens que as empilhadeiras possuem, se misturando a elas para fazer seu trabalho.”



O profissional conta que a escolha de uma lavadora pelos clientes é baseada no item produtividade. “Sem o equipamento, não se consegue lavar o piso com qualidade, pois seriam necessários 15 homens e, ainda, a parada das atividades no local.”

Segundo Gois, o piso de um grande CD precisa ser limpo pelo menos uma vez por dia para retirar sujeiras grudadas, já que para materiais soltos o processo é feito com varredoras, por exemplo.

O diretor também diz que a Artlav é a única empresa que oferece produtos de grande porte feitos 100% no Brasil — todos os similares são importados. A linha de lavadoras atende de pequenas a grandes áreas, sendo a maior máquina modelo AL200, e, a menor, AL450. “Entre elas, há outros modelos que funcionam a cabo ou a bateria, pois, dependendo do local, os cabos podem causar acidentes”, finaliza Gois.

Califórnia), a fim de dimensionar as camadas subjacentes de forma a proteger o subleito de carregamentos excessivos.

“Considera-se indispensável, no entanto, os ensaios de caracterização, de expansão e a determinação dos índices físicos do material. Este projeto leva em conta o tipo de carga (móvel ou estática), a magnitude ou quantidade, a frequência e a configuração.”

O gerente comercial da Glasser informa, ainda, que se deve averiguar, também, na contratação, se o fornecedor oferece todas as garantias de fabricação, como no caso de problemas com a resistência à compressão e com a variabilidade nas dimensões, se possui selo de qualidade da ABCP e Marca de Conformidade do Inmetro.

Já Dreher, da PisoGround, prefere fazer uma lista dos problemas encontrados na aplicação dos pisos: patologias

em juntas; problemas de nivelamento e planicidade no piso; desgaste superficial do piso ocasionado pelo atrito/abrasão; e especificações inadequadas que futuramente comprometem a plena utilização do galpão.

“As formas de se evitar tais problemas são: contratação de um bom projeto estrutural do piso (definição do traço do concreto, dimensionamento do piso e do tamanho de panos de acordo com as necessidades locais e de utilização); correta especificação da proteção superficial, dos revestimentos e dos materiais a serem utilizados no piso, a fim de que se possa garantir o bom e adequado desempenho do mesmo; contratação de boas empresas executoras de pisos que tenham capacidade de obter bons índices de planicidade e nivelamento e que possuam equipamentos adequados e equipes capacitadas para

atendimento das necessidades definidas e especificadas; contratação de concreteira com capacidade de atendimento e fornecimento de concreto dentro das necessidades de execução; que a execução do piso ocorra com a terraplanagem pronta e que o galpão esteja com cobertura e fechamentos laterais concluídos, evitando-se serviços de compactação do solo e a incidência de sol, vento e chuva sobre o piso durante a execução do mesmo”, completa o sócio-diretor da PisoGround.

Pelo seu lado, Pfefferkorn, da Resinar, lembra que se o projeto for definido adequadamente, não deveria apresentar problemas. No entanto, ainda segundo ele, precisa-se tomar muito cuidado principalmente nas juntas de emendas do revestimento do piso e/ou nas juntas de dilatação da edificação — resolve-se isso detalhando o preenchimento destas juntas com material adequado.

“Os maiores problemas encontrados no assentamento de pisos nestes locais são a forma de assentamento, o uso de argamassa indevida, a passagem de empilhadeiras e pessoas antes da argamassa estar totalmente seca, contrapiso mal feito, falta de avaliação do local onde o piso será aplicado e escolha errada do piso.

Os problemas podem ser solucionados com a especificação correta do piso, avaliação do local por um técnico especializado, que pode ser feita por visita ao local, que é mais aconselhável, ou por foto, e ter os cuidados necessários durante a instalação”, completa Oliva Junior, da Zaro.

Tipos de produtos

Também perguntamos aos entrevistados sobre os tipos de piso que a empresa oferece, suas vantagens e aplicações.

Não é só a sua empresa que ganha com os nossos produtos.

A natureza também.

A FORT PALETES exerce com efetividade sua consciência ecológica, empregando em seus produtos matéria-prima reflorestada e reciclando 100% dos rejeitos industriais. Tudo isso é a base FORT para preservar o equilíbrio ambiental e proporcionar produtos com alta tecnologia e qualidade máxima.



◆ Produtos de qualidade ◆ Locação de paletes ◆ Agilidade na entrega



FORT PALETES
A BASE FORT DA DISTRIBUIÇÃO

www.fortpalletes.com.br

A Glasser oferece dois modelos para Centros de Distribuição: o piso retangular (Squadro) e o piso 16 faces (G16), na espessura de 8 e 10 cm, com 35 e 50 Mpa de resistência à compressão, podendo ser naturais e coloridos.

Segundo o gerente comercial da empresa, as vantagens na utilização destes pisos são: fácil execução, sem equipamentos pesados; as peças já chegam prontas à obra, permitindo utilização imediata; facilidade de estocagem; não precisam de mão de obra especializada; podem ser construídos por etapas de maneira econômica; melhor alternativa técnica e econômica para muitas comunidades por empregar mão de obra local; projeto por métodos racionais, para qualquer tipo de tráfego em volume ou carga; têm, simultaneamente, grande capacidade estrutural e alta resistência a ataques de óleo ou derramamento de combustíveis; proporcionam maior visibilidade na chuva ou à noite e, em consequência, maior segurança; maior conforto térmico; níveis de geração de ruídos menores; resistência melhor à derrapagem; menor

consumo de energia à noite, pois há uma maior reflexão da iluminação; mantêm a continuidade do pavimento mesmo com acomodações do subleito; facilidade de acesso às redes subterrâneas e consequente manutenção; permitem a reutilização das peças, o que torna o pavimento mais econômico; excelente relação custo/benefício a médio e longo prazo devido aos custos menores de manutenção e conservação e pela reutilização das peças de concreto; permeabilidade, provocando um menor impacto no meio ambiente.

Já a PisoGround é uma empresa de engenharia especializada em pisos, atendendo obras do segmento industrial e comercial. Executa pisos de concreto e decorativos, revestimentos resinados e cimentícios, lapidação e recuperação de pisos e tratamentos de superfície e de juntas.

“Na verdade, o que buscamos é a melhor relação custo x benefício para o cliente dentre as diversas alternativas existentes. Em todas as obras que executamos, quando contratados antes de se definirem as especificações do piso, fazemos o estudo das alternativas que se adequam à necessidade do cliente”, explica Dreher.

No caso da Resimar, a linha de pisos e revestimentos é muito ampla, pois atende a diversas necessidades. Para o segmento em questão, os mais utilizados são o “Resilit Ar” e o “Resilit An” — que são pisos monolíticos de resinas especiais, com vantagem de liberação para o tráfego em poucas horas.

“O tipo de piso que oferecemos para este tipo de obra é o piso cerâmico extrudado, cujas principais vantagens são a sua resistência, o fato de ser antiderrapante, a sua baixa expansão térmica e por umidade e a facilidade na limpeza. Este tipo de piso pode ser usado, também, em locais como frigoríficos, em indústrias como alimentícia e bebidas, farmacêutica, química e petroquímica, de laticínios, têxtil, automobilística, etc.”, completa o diretor comercial da Zaro. ●



Oliva Junior, da Zaro: passagem de empilhadeiras e pessoas antes da argamassa estar totalmente seca pode acarretar problemas no assentamento de pisos

Notícias Rápidas



Foto: Carina Herrera

Da esquerda para a direita: Sarzano, Torres e Schönberg

Continental Pneus patrocina a Copa de 2014

A Continental Pneus (Fone: 11 4583.6161) tem como grande objetivo consolidar a marca Premium Continental em todo o planeta e, especialmente, no Brasil, mercado que entende ser muito promissor. E o meio escolhido pela companhia para aproximar a marca do público é o futebol. Por isso, no dia 24 de fevereiro último, em São Paulo, SP, anunciou oficialmente que irá patrocinar a Copa do Mundo de 2014, que será disputada no Brasil. Até mesmo o capitão do tricampeonato mundial da Seleção Brasileira, Carlos Alberto Torres, esteve presente para prestigiar o anúncio. Durante a cerimônia, o CEO da Continental, Mathias Schönberg, lembrou que a empresa vem sendo patrocinadora oficial de Copas do Mundo desde 2006, quando o torneio foi realizado na Alemanha, e que neste ano, na África do Sul, mais uma vez marcará presença. Outra competição de grande porte que contou com o patrocínio da Continental recentemente foi a Eurocopa de 2008. Renato Sarzano, diretor-superintendente da empresa no Brasil, ressaltou que o país pentacampeão mundial representa um mercado de extrema importância para a empresa, tanto que todas as divisões da Continental estão por aqui. “Estamos no Brasil desde 1998. Do início até 2003, a empresa só atuava como importadora de pneus e em 2004 estabelecemos uma fábrica por aqui”, contou. De acordo com ele, com este investimento de patrocínio da Copa no Brasil, até 2015 a Continental almeja um crescimento de cerca de 60% no mercado nacional, onde, hoje, garante possuir 10% de market share em peças de reposição e pretende aumentar bastante a participação no segmento de peças originais.

Operadores Logísticos

Trafi inaugura unidade em Varginha, MG

A Trafi, formada em junho de 2009 pela fusão de cinco empresas dos setores de logística e transporte de cargas – Fantinati, Mestralog, Riches Log, Trans-Postes e Transvec – acaba de inaugurar uma unidade na cidade de Varginha, MG, localizada próxima ao Porto Seco Sul de Minas. Além da matriz em São Bernardo do Campo, SP, a empresa possui mais nove unidades nas cidades de Guarulhos, Campinas, Santos, Cubatão, Rio Claro, Hortolândia e Louveira, todas no Estado de São Paulo, e em São Francisco do Sul, SC, e Varginha, MG, contando também com equipes de trabalho nas principais EADIs. Possui planos de expansão para todo o território nacional.

Gefco reforça atendimento à PSA Peugeot Citröen

A Gefco Logística do Brasil (Fone: 21 2103.8109), subsidiária da PSA Peugeot Citröen, acaba de concluir as obras de extensão do pátio da filial de Sete Lagoas, MG. O local, utilizado para estocar os veículos da montadora, duplicou sua capacidade para 993 veículos – anteriormente o limite era de 465.



Linha Completa de Carrinhos e Suportes

A MELHOR TECNOLOGIA!

Nova linha de carregadores de baterias tracionarias

NEW CHARGER S.8



INFORMAÇÕES

- Soft-Start
- Tempo de descarga da bateria programado
- Controle e gerenciamento microprocessado
- Desligamento automático
- Maior economia de energia elétrica
- Histórico de operações e falhas
- Status da alimentação da rede
- Placa de circuito impresso em SMD
- Quadri estágio de carga
- Alarme de falhas
- Sistema de rede (RS-485)

Suporte Água



Suporte



Carrinho



RETROFITING

Modernização e Nacionalização em qualquer tipo de carregador nacional ou importado, implantando toda tecnologia JLW em seu equipamento, aumentando assim o rendimento e durabilidade de seus carregadores prolongando a vida útil de sua bateria.

MANUTENÇÃO

Preventiva e Corretiva
Equipe treinada para realização de manutenção de carregadores de baterias de qualquer marca ou modelo.

ACESSÓRIOS



- Sonda de Temperatura
- Termômetro, Densímetro
- Conectores Nacionais e Importados
- Placa de circuito
- Cabo de Rede

TERCEIRIZAÇÃO

Projetos de salas de baterias
Terceirização de mão de obra especializada para sala de baterias
Treinamento especializado



Carrinhos e Suportes

Linha Completa para movimentação e organização de carregadores e Baterias



Centro Administrativo e Industrial JLW Eletromax

Av. P10 XII, 1976 - Bº. Morada do Sol - Capivari/SP - CEP 13360-000

Fone +55 (19) 3491-6163 / Fax +55 (19) 3491-6118

Email: jlw@eletromax.com.br / Site: www.jlw@eletromax.com.br

CDs e armazéns

Estruturas de armazenagem: em busca do layout perfeito

Conhecer os diversos tipos destes equipamentos ajuda a escolher o ideal para cada operação. Mas nem só isso basta para ter um espaço adequado para as cargas, é o que contam os especialistas na área, citando vários itens importantes.

Saber escolher as estruturas de armazenagem faz parte do detalhado projeto de um Centro de Distribuição ou armazém. Mas vários itens estão interligados, o que exige conhecimento sobre cada um deles para a bom funcionamento das operações. Entre o que deve ser considerado estão: características do prédio em questão, equipamentos de movimentação, software de gestão ou WMS, infraestrutura de dados, telefonia, iluminação, etc., conforme explica o Eng. Jesus Humberto Aleman, diretor do departamento técnico – comercial da Metalsistem do Brasil (Fone: 42 3219.8500). Ele cita:

Da operacionalidade do CD – Primeiramente tem que existir clareza na conscientização da finalidade, objetivo e operacionalidade do Centro de Distribuição. Como receberá, como armazenará e como expedirá o material do CD.

Dos paletes e sua operacionalidade – Como o material será recebido: paletizado ou não paletizado? Em paletes padrão ou on-way? Será necessário repaletizar a mercadoria ou haverá utilização de palete escravo? Qual ou quais serão as alturas da carga nos paletes? Qual ou quais serão as cargas dos paletes?



O piso precisa suportar o peso total da estrutura mais o peso da carga que será armazenada. Dessa forma evitam-se problemas graves no futuro

Do melhor modo de armazenar o material – Qual será o melhor modo de armazenar o material em função da quantidade de paletes por item, ou seja: grupos de produtos que serão armazenados no CD que contenham em média poucos paletes de 1 a 5; grupos de produtos que terão como média de armazenagem muitos paletes de 5 a 15; e grupos que terão grandes quantidades de paletes por itens, de 15 a 30 ou mais paletes.

Do giro do CD – Quantos dias de estoque haverá no CD, ou em quantos dias ele vai girar? 2, 3 ou 4 dias (CDs de produtos com tempo de flach of de curto prazo, produtos perecíveis com 1, 2, 3 ou 4 semanas), 10, 20 dias (CDs com produtos com prazo de validade maior), 30, 60 dias (CDs com produtos com prazo de validade maior, cuja estratégia de mercado ou prazo de entrega da indústria justifique a armazenagem por maiores tempos.

Da filosofia na venda dos produtos (fracionados ou caixa fechada) – Como vai ser a filosofia na venda dos produtos no que diz respeito à quantidade? Vai atender venda de produtos fracionados? Vai atender venda de produtos de caixa fechada? Vai atender ambas as situações?

Do FIFO, LIFO, FEFO e a necessidade da seletividade dos paletes no CD – Compreender a importância destes princípios é vital na definição das estruturas de um CD, pois leva a delimitar o melhor tipo de estrutura em função da necessidade de seletividade dos produtos [FIFO First in, first out (o primeiro que entra é o primeiro que sai); LIFO last in, first out (o último que entra é o primeiro que sai); LEFO last expiered, first out (o primeiro que vence é o primeiro a sair) – este é um conceito que poucos consultores conhecem ou levam em consideração, mas é de grande importância nestes momentos em que qualquer tipo de desperdício tem de ser eliminado no processo. Não é raro encontrar nos CDs produtos vencidos por não ser levado em consideração este pequeno detalhe. Importante lembrar que a produção de produtos é por lote e, portanto, cada lote tem datas de vencimentos diferentes];

Das áreas para recebimento e expedição de mercadorias

— Dimensionar adequadamente estas áreas certamente tem um reflexo importante no bom funcionamento do CD. Frequentemente encontram-se prédios para CDs com áreas para docas superdimensionadas ou subdimensionadas. Convém lembrar que normalmente existem mezaninos de concreto acima destas áreas e, então, a definição, na maioria dos casos, antecede ao estudo do layout.

Da modulação dos pilares do prédio

— Partindo do princípio de que o prédio em questão está destinado a um CD específico, é importante antes de mais nada definir o layout, para em seguida partir para a modulação dos pilares do prédio. Isto traz uma economia no aproveitamento do espaço físico do CD, caso contrário, estas indefinições se transformam em espaços mal utilizados.

Dos equipamentos de movimentação e sala de baterias

Os equipamentos de movimentação são extremamente importantes para o bom funcionamento do CD, entre eles:

- ↳ **Empilhadeiras** — Capacidade de carga, raio de giro, altura de operação, velocidade de operação, autonomia da bateria, entre outras;
- ↳ **Transpaleteiras** — Capacidade de carga, quantidade de paletes/máquina, velocidade de operação, autonomia da bateria, etc.;
- ↳ **Paleteiras** — Capacidade de carga.

Não convém esquecer-se da sala de baterias, assim como da qualidade dos carrinhos roletados para troca de bateria das empilhadeiras ou transpaleteiras.

Importante também mencionar que nem todos os tipos de empilhadeiras possuem as torres aptas a

operar em estruturas tipo drive-in e drive-through, que necessitam de torres mais estreitas.

Da qualidade do piso do CD

O piso do CD é extremamente importante em dois aspectos:

- ↳ Quanto à capacidade de carga, definido basicamente pela carga dos paletes e altura das estruturas e quantidade de paletes armazenados verticalmente;
- ↳ Quanto ao acabamento do piso para evitar o desgaste prematuro ou o aparecimento de áreas com problemas (trincas ou esfrelamento do concreto). Procurar empresas especializadas no assunto se transforma em economia.

Dos tipos de estruturas de armazenagem e equipamentos complementares

— a Tabela 1 mostra os diversos tipos de estruturas existentes para utilização em um CD. O conhecimento

adequado de cada sistema de armazenagem certamente é importante para definição do layout. Outro detalhe importante nesta era da tecnologia é a utilização de maquetes eletrônicas, como ferramenta no estudo e análise do CD.

Segundo Marcos Passarelli, diretor de Ulma Brasil (Fone: 11 3711.5940), diante deste quadro, deve-se analisar a especificação e a quantidade de equipamentos necessários à movimentação na armazenagem e na mão de obra de abastecimento dos pontos de picking (caso haja) e do fluxo de expedição, para concluir a opção por um sistema convencional de estruturas de armazenagem com empilhadeiras, ou se justifica contemplar uma estrutura de armazenagem verticalizada, com aplicação maior de tecnologia de automação. Ou, em outras palavras, se contemplará por qual tipo de empilhadeira e operacionalidade com mão de obra intensiva ou se o conceito adotado será por transelevadores, menor

A combustão ou elétricas, a Linde tem o equipamento que você precisa.

Linde Material Handling

Linde

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

**A Linde
tem um mundo
de soluções para
a movimentação
de sua carga**



Solicite a visita de um de nossos representantes:

Assistência Técnica em todo o território nacional!

Linde Empilhadeiras

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

Tabela 1: Tipos de estruturas de armazenagem

Tipo de estrutura de armazenagem e características principais	Cuidados	FIFO	LIFO	FEFO
Porta-paletes convencional: * Permite a armazenagem aleatória dos paletes nos endereços superiores; * Permite efetuar o picking manual de caixa fechada nos endereços térreos.		Administrável	Administrável	Administrável
Porta-paletes com bandejas na parte inferior: * Permite a armazenagem aleatória dos paletes nos endereços superiores; * Permite efetuar o picking manual de fracionados nos endereços com bandejas.	Ergonomia	Administrável	Administrável	Administrável
Porta-paletes de corredores estreitos ou transelevador: * Permite a armazenagem aleatória dos paletes em qualquer endereço.		Administrável	Administrável	Administrável
Drive-in: * Permite armazenagem de lotes de mercadorias acima de 15 paletes para configuração de 3 paletes na profundidade e 5 na vertical.	Operação lenta		100%	Administrável por lotes
Drive-through: * Permite armazenagem de lotes de mercadorias acima de 30 paletes para configuração de 6 paletes na profundidade e 5 na vertical. <i>Nota: Este tipo de estrutura apresenta um problema de incompatibilidade operacional entre a entrada e a saída do material, o que o torna inviável na maioria das aplicações.</i>	Operação lenta			
Push back (Empurra e volta): * Permite a armazenagem de paletes por lotes de 2, 3, 4 ou mais paletes (depende da profundidade da pista).			100%	Administrável por lotes
Sistema Dinâmico ou Flow racks para paletes: * Permite a armazenagem de paletes por lotes de produtos.		100%		Administrável por lotes
Contêineres e Paletes up: * Permitem a armazenagem de produtos do tipo bloqueado com contêineres, ou Paletes up, com autoempilhamento de até 5 níveis, e que dão versatilidade ao layout.			Administrável	
Bloqueado sem contêineres ou Paletes up: * Permite a armazenagem de produtos do tipo bloqueado com autoempilhamento de 2 ou 3 níveis (estraga as caixas das mercadorias dos níveis inferiores).			Administrável	
Flow rack: Destinado a áreas de picking ou separação de mercadorias de alto e médio giros.	Ergonomia	100%		Administrável
Estantes: Destinadas a áreas de picking ou separação de mercadorias de baixo giro.	Ergonomia	Administrável		
Esteiras transportadoras de roletes sem tracionamento: Destinadas às áreas de picking ou separação de mercadorias.				
Esteiras transportadoras de lona motorizadas: Combinadas com esteiras de roletes sem tracionamento, são destinadas às áreas de conferência de mercadorias e expedição.				
Divisórias industriais para separação de áreas: Destinadas a separar a áreas dentro de um CD, inclusive as docas de expedição.				
Plataformas niveladoras de docas: Facilitam e agilizam o processo de recebimento e carregamento de mercadorias.				
Mezaninos metálicos: Destinados a áreas para picking de fracionados ou escritórios do pessoal administrativo de apoio do CD.				
Elevadores de carga: Destinados à movimentação de produtos entre o nível térreo do CD e os níveis do mezaninos. Estas movimentações também são realizadas pelas empilhadeiras ou por esteiras transportadoras inclinadas. O estudo do layout é que define o que é mais conveniente em função do funcionamento do CD.				
Autoportantes: Estruturas autoportantes se apresentam também como alternativa para determinados CDs. Nestas estruturas se utiliza a densidade estrutural da armazenagem para apoiar a estrutura de cobertura e das paredes laterais.				

aporte de mão de obra e maior automação de gestão, etc.

"Esta análise é de fundamental importância, haja vista poderá selar o futuro por questões de inflexibilidade em não conseguir atender ao crescimento devido às possíveis mudanças operacionais, conceito de armazenagem e de movimentação com a respectiva operacionalidade e, por consequência, a tecnologia e a engenharia logística a ser adotada para atender a um patamar de fluxo e a complexidade das operações, no presente e no futuro, etc.", acrescenta Passarelli.

De forma geral, Eduardo Justino Vessio, diretor de vendas da SSI Schaefer (Fone: 19 3826.8080), diz que as principais considerações dizem respeito à operação do cliente (como funciona sua operação dentro do armazém), tipos de cargas e ambiente onde a estrutura será instalada (temperatura ambiente ou câmara fria).

"Um sistema drive-in, por exemplo, não é indicado para operações que possuem alto grau de separação (picking) e/ou necessidade de controle FIFO. Assim como um sistema porta-paletes não é indicado para câmaras frigoríficas, uma vez que se aproveita menos de 25% do espaço cúbico disponível, e o

Vendas e Locação

DIELTRO

Carregadores para baterias tracionárias microprocessados mod. DTM

Para empilhadeiras, paleteiras, rebocadores e máquinas elétricas em geral

www.dieltro.com.br | novo telefone: (11) 2911.2048 | fax: (11) 2916.4784

27 Anos 100% Nacional

custo do metro quadrado de uma câmara fria é altíssimo", descreve.

Dessa forma, existem soluções ou um mix de soluções para cada operação, tipo de carga e ambiente de operação.

Já Flavio dos Santos Miranda, diretor comercial da Altamira (Fone: 11 2095.2855), toca em outro ponto: a qualidade dos fornecedores. "Eles devem ser classificados de modo que ofereçam em suas estruturas aços qualificados, além disso, é preciso ser verificado o histórico de cada fornecedor", expõe.

Finalizando este tópico, Afif Miguel Filho, diretor comercial/industrial da Scheffer Logística e Automação (Fone: 42 3239.0700),

diz que ao iniciar um estudo referente à armazenagem de produtos deve-se levar em conta o melhor aproveitamento de espaço, melhor acuracidade de estoque, facilidade no controle, diminuição de itens danificados no manuseio, etc.

Estudos "amarrados"

Como foi visto, o estudo das estruturas de armazenagem deve estar "amarrado", entre outros itens, com o das máquinas de movimentação de cargas.

"A definição da empilhadeira está atrelada ao dimensionamento da altura da estrutura em função da

elevação e, também, na largura do corredor operacional para que possibilite uma operação com baixo risco", diz Vale, da Águia.

Flávio Piccinin, gerente de vendas da Isma (Fone: 19 3814.6000), lembra que em um CD não necessariamente os produtos são manuseados somente com empilhadeiras. É importante levar em conta o modo de manuseios dos itens para a elaboração do layout. "Uma operação com cargas fracionadas usualmente é feita manualmente com o auxílio de carrinhos e, em uma operação com cargas paletizadas, o manuseio é feito através de empilhadeiras e paleteiras.

Detalhe do projeto desenvolvido pela Ulma na Belenus do Brasil



Em ambos os casos, os equipamentos de movimentação possuem restrições de medidas e capacidade de carga que devem ser considerados na elaboração do layout.

Por exemplo, as empilhadeiras possuem restrições, como corredor operacional mínimo, capacidade máxima de elevação e capacidade de carga de elevação, levando em conta que há uma perda de eficiência (redução na capacidade de carga) da máquina em função da elevação dos garfos", explica seu ponto de vista.

Quanto ao estudo da movimentação por empilhadeiras, ou por outra tecnologia de movimentação, Passarelli, da Ulma, declara que é necessário optar pela tecnologia adequada, cujo custo benefício seja o mais atraente, levando-se em conta os fluxos e a complexidade das operações logísticas atuais e futuras.

Em outras palavras, ele expõe que a decisão pela tecnologia de movimentação, seja por transe-

levadores e/ou por empilhadeiras, deverá sempre ser levada em conta, e não simplesmente deixar "amarrado" em uma ou em outra tecnologia, por premissa básica fundamental em cada projeto de CD.

"Por consequência deste desvinculamento, deve-se deixar livre para não permitir que o estudo seja tendencioso por uma ou por outra tecnologia, até porque, ao se definir por empilhadeiras, o estudo da qualidade superficial de acabamento do piso deve ser muito bem observado, dado o atrito dos pneus das empilhadeiras que o desgastam, e, ainda, corre-se mais risco de danos nas estruturas de armazenagem. Já o transelevador não danifica a estruturas de armazenagem e independe da qualidade superficial (e de nivelamento) dos pisos por se deslocarem em trilhos calçados e fixados no chão, a despeito da maior concentração de cargas no piso pelos transelevadores. Porém, este conceito economiza área construída e reduz a

imobilização devido ao menor investimento em construção civil e na manutenção predial, etc. e ainda preserva áreas disponíveis para atender ao crescimento futuro", defende o diretor da Ulma.

Dentro deste tema, Miguel Filho, da Scheffer, acrescenta que no uso de transelevadores automáticos para movimentação e armazenagem de cargas, o projeto do piso deve estar amarrado tanto com a estrutura de armazenagem como com o trilho do transelevador, respeitando as cargas estabelecidas pelos fabricantes.

Falando em piso, este é outro dos itens bem citados. "No estudo de implantação do CD, já deve estar prevista a colocação das estruturas metálicas e das cargas que as mesmas exercerão sobre o piso industrial", declara Miranda, da Altamira. Ao que Aline Iwanski, coordenadora comercial da Longa Industrial (Fone: 15 3262.8100), complementa: "o piso precisa suportar o peso

total da estrutura mais o peso da carga que será armazenada". Dessa forma evitam-se problemas graves e desagradáveis no futuro.

O piso é, sem dúvida, a base para a circulação dos equipamentos de movimentação e deve possuir planicidade e resistência suficiente para receber as reações provocadas pelas estruturas de armazenagem e pelos equipamentos de movimentação. "O piso deve possuir boa resistência a abrasão, que usualmente é resolvido com a aplicação de epóxi integralmente ou somente nas área de circulação", salienta Piccinin, da Isma.

Vessio, da SSI Schaefer, considera que é comum se encontrar grandes armazéns que foram mal concebidos, impedindo assim o aproveitamento racional do espaço. "O piso deve seguir as especificações de cargas fornecidas pelo fabricante, e o armazém deve ser concebido com base na estrutura que será instalada", finaliza. ●



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

Nótel

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!

Ciclo de Palestras já disponível!

www.feiradelogistica.com

REALIZAÇÃO		PROMOÇÃO		OPERADORA OFICIAL		APOIO INTERNACIONAL	
							
APOIO 							

Números e Expectativas.

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

Cosméticos

Logística é um dos pilares da Body Store



Presente em oito estados brasileiros, a Body Store pretende inaugurar mais 30 unidades ainda em 2010

Especializada na produção e comercialização de cosméticos artesanais, a rede Empório Body Store (Fone: 51 3026.2808), que conta com 20 lojas em funcionamento em oito estados brasileiros, pretende inaugurar outras 30 unidades ainda em 2010. Para esta expansão, o investimento total será de aproximadamente R\$ 1,2 milhão, sendo que 20% desta quantia serão destinados à área de logística.

Segundo Rodrigo Tavares Rech, assessor comercial da Body Store, não só a área de logística, mas toda a empresa receberá novos investimentos neste ano, a fim de abastecer melhor todas as operações em funcionamento, bem como garantir capacidade para abastecer as que estão por ser inauguradas.

De acordo com ele, hoje a área logística da Body Store tem capacidade para atender, ainda, 25 novas operações. Porém, para otimizar processos, está sendo contratada uma nova profissional no departamento logístico, que hoje conta com seis funcionários na expedição, além de um coordenador de processos, um gerente de operação e um controller.

Por falar em investimentos, no último ano, a empresa adotou um sistema informatizado de pedidos chamado Base6.

"A partir dele, foi possível aperfeiçoar nosso sistema logístico, integrando este sistema ao sistema interno de produção, gerando uma alta otimização de todo o processo", revela Rech, informando que, além disso, para 2010 também foi implementada no sistema Body Store uma ferramenta de extranet, que deve facilitar o processo de pedidos por parte dos franqueados da rede.

Para armazenagem, a Body Store conta com expedição e estoque próprios, em uma área de 600 m², próxima à fábrica, no Rio Grande do Sul, o que otimiza o tempo de transporte. Nessa estrutura, há uma equipe treinada para o manuseio dos produtos.

"Por se tratar de cosméticos artesanais, é preciso ter cuidados no manuseio.

Os produtos não podem se sujeitar a mudanças radicais de temperatura e, por este motivo, existe um acondicionamento padrão no ambiente", explica o assessor comercial.

Já no processo de distribuição, as operações, que têm abrangência nacional, são terceirizadas. Cada franqueado tem a possibilidade de optar por sua transportadora e, por isso, não há uma definição precisa da frota empregada no processo. "O cuidado especial que se recomenda é o bom trato com as caixas, desenvolvidas especialmente para produtos da Body Store."

A preocupação com a logística e a distribuição dos produtos, segundo o presidente da empresa, Tobias Chanan, se justifica pelo fato de cada região do país ter que receber o tipo mais indicado de produto para o clima local, faixa etária e sexo.

"A marca trabalha com fragrâncias mais suaves e fluidos hidratantes, indicados para temperaturas mais altas, como também com produtos mais encorpados e perfumes marcantes, ideais para as regiões baixas e frias", argumenta.

Sobre a expansão, a previsão é que cinco novas lojas sejam inauguradas ainda no primeiro trimestre deste ano, nas cidades de Rio de Janeiro, RJ, São Paulo, SP, Uberlândia, MG, e Goiânia, GO. Além disso, a empresa estima que o plano de expansão deva movimentar cerca de R\$ 5 milhões e incrementar em 20% a venda de produtos da marca, que hoje oferece um mix de 200 itens. As inaugurações podem aumentar o faturamento da rede em 18%. ●



Sua carga em boas mãos para todo o Brasil



O TRANSPORTE MAIS SEGURO EM TERRA, MAR OU AR

ARMAZÉNS GERAIS

- Armazenagem;
- Palletização;
- Picking;
- Etiquetagem;
- Montagem de Kits Promocionais e fracionamento em nível unitário;
- Estufagem de Containers;
- Gestão "In House";
- Cross Docking;
- Transit Point.

TRANSPORTE

- Transporte Rodoviário
- Transporte Aéreo
- Transporte Marítimo
- Remoção de Cargas
- Armazenagem
- Distribuição nível Brasil

Cargas Sensíveis | Alimentos
Eletrônica | Hospitalar
Químicos

NOVO CD IBL



O novo CD Guarulhos, em fase final de construção, está localizado no Km89 da Rod. Fernão Dias (em frente ao Terminal de Cargas Fernão Dias).

- Área Total 44.000m²
- Área Construída 20.000m²
- Área do Armazém 19.000m²
- Estrutura porta pallets (aproximadamente 25.000 posições);
- Sistema de gestão de estoque e armazém – WMS
- Sistemas de segurança "monitoramento 24hs"

SUA CARGA MONITORADA E RASTREADA COM OS MAIS MODERNOS EQUIPAMENTOS E DISPOSITIVOS DISPONÍVEIS, PARA SER ENTREGUE NO LOCAL E HORA MARCADA COM A SEGURANÇA QUE VOCÊ MERECE E PRECISA!



Tel.: 11 2696-2230
www.ibllogistica.com.br
AGENTES EM TODO O BRASIL

Empilhadeiras

Acessórios: um futuro bastante promissor

Após passar pela crise econômica de 2009 e fechar o ano já com uma relativa recuperação nas vendas, o setor se apresenta otimista quanto ao futuro, com base no desempenho econômico e nas várias obras de infraestrutura que estão por vir.

O setor de acessórios para empilhadeiras – fundamentais na operacionalidade destas máquinas – passou por 2009 enfrentando, como todos, os percalços da crise econômica mundial, mas fechou o ano com vendas em ascensão e ótimas perspectivas para os próximos anos. Veja porque nesta matéria especial.

2009

Começamos por fazer uma análise do que ocorreu no setor em 2009, ano marcado pela crise econômica.

De fato, Ramatis Fernandes, diretor-presidente da Cascade do Brasil (Fone: 13 2105.8800), diz que o ano passado foi difícil para vários segmentos e a Cascade do Brasil, como as demais empresas do setor de movimentação de materiais, sofreu as consequências da retração da economia nacional e mundial. “Nossos negócios com garfos e acessórios, em comparação ao período fiscal anterior, reduziram-se em torno de 45%. Ainda assim, este número é menor do que a queda de 55% no volume total de empilhadeiras novas que foram comercializadas no mesmo período”, destaca.

Victor Cruz, gerente de Marketing & Vendas da MSI-Forks Garfos (Fone: 11 5694.1000), também atesta que o ano que passou foi de grande retração no volume de vendas. “Durante o 1º semestre tivemos uma queda nas vendas de aproximadamente



Foto: Osni Alves

Boettcher, da Movikraft: haverá retomada dos investimentos que ficaram represados no ano passado, beneficiando todo o mercado

40% em relação ao mesmo período do ano anterior. A retração em nosso caso se deu por dois motivos principais. O primeiro foi excesso de estoque de nossos clientes frente à desaceleração súbita de suas demandas. E o segundo motivo foi a falta de confiança/incerteza do mercado como um todo. Nossas vendas se mantiveram em 60% de volume, sustentadas, basicamente, pelo mercado de reposição que, em contrapartida, experimentou um incremento no volume de vendas em decorrência do congelamento de investimentos em novos equipamentos. Já no 2º semestre, mais especificamente de agosto em diante, pudemos perceber

um incremento gradual de nossas vendas e a clara retomada do mercado mês a mês. O último trimestre do ano foi uma avalanche de pedidos para atender demandas que estavam represadas durante todo o ano, culminando com o maior mês de vendas em dezembro, que em nossa série histórica sempre foi o mais baixo.”

Cruz complementa dizendo que o balanço final do ano foi razoável em termos de resultados financeiros e extremamente gratificante em termos de amadurecimento da empresa.

“O ano de 2009 foi duro em função da redução drástica na venda de empilhadeiras novas. Por outro lado, reforçamos nossa posição como líder no desenvolvimento de soluções para movimentação de materiais. Como exemplo, projetamos equipamentos para giro e posicionamento de rolos de fio-máquina, equipamento para remoção de carepa em cadinho de alumínio de grande porte e carreta bidirecional de grande porte, entre outros. Isso permitiu um posicionamento em segmentos que requerem soluções mais ‘engenheiradas’ e especiais, mantendo, assim, os níveis de faturamento próximos a 2008.” A avaliação é de Rafael Kessler, consultor de negócios da Saur (Fone: 55 3376.9300).

Sem falar em crise econômica, Gilberto Guilherme Boettcher, diretor da Movikraft Indústria de Equipamentos para Movimentação (Fone: 47 3425.0044), ressalta que a sua empresa registrou, em 2009, um significa-

tivo aumento nas vendas, principalmente no segmento de acessórios automatizados, onde a concorrência é crescente e a demanda do mercado manteve uma certa estabilidade, apesar da crise.

2010

E o ano que se inicia, o que promete? Para Boettcher, da Movikraft, este será um ano de recuperação para a indústria. “As perspectivas de funcionamento de um novo porto na região (Itapoá, SC) e a ampliação de outros dois (São Francisco e Itajaí, também em Santa Catarina), irão aquecer sobremaneira a necessidade de movimentação de materiais. Serão inúmeras as oportunidades que surgirão neste ano. Haverá uma retomada dos investimentos que ficaram represados no ano que passou e com isso todo o mercado será beneficiado”, aposta.

O gerente de Marketing & Vendas da MSI-Forks também é otimista. Ele ressalta que ainda estamos experimentando o final da demanda reprimida de 2009 e acredita na continuidade do ciclo virtuoso de crescimento que foi interrompido em 2008, pré-crise. “Estamos investindo na ampliação de nossa capacidade de produção e na qualificação de nossos colaboradores para atender a nossa expectativa de crescimento em 2010”, informa Cruz.

De fato, o ano começou aquecido, há uma série de projetos iniciados em 2009 que já estão sendo efetivados,

revela, por sua vez, Kessler, da Saur. "Estamos acompanhando o processo de mecanização da construção civil e a expansão do óleo e gás", destaca.

Por último, Fernandes, da Cascade do Brasil, também diz que as perspectivas para 2010 são boas. "Esperamos uma melhora em virtude da retomada dos investimentos pelas empresas (expansão e novas tecnologias), do reaquecimento da economia doméstica e internacional (PAC, futuros eventos esportivos, etc.) e da liberação de linhas de crédito pelos bancos (públicos e privados).

Eventos esportivos

Já que se está falando em recuperação econômica e eventos esportivos, como as obras do PAC, para as Olimpíadas e a Copa do Mundo no Brasil podem ajudar o setor de acessórios para empilhadeiras?

Para Fernandes, da Cascade do Brasil, esses eventos irão aquecer todos os setores da economia. De acordo com o diretor-presidente, altos investimentos deverão ser realizados pelo governo e setor privado, ativando a economia e todas as etapas da cadeia produtiva, o que gerará milhares de empregos e estimulará o consumo. "As indústrias de bebidas, alimentos e logística/transportes deverão estar entre as mais aquecidas. Todos os setores irão precisar de acessórios que solucionem problemas, ofereçam segurança na operação, proporcionem aumento de produtividade e redução de danos na área de produção, logística, armazenamento e movimentação de materiais", comemora.

Para Boettcher, da Movikraft, com a carência de infraestrutura no setor de movimentação de materiais são grandes as oportunidades apresentadas nestes projetos, pois no caso da Copa



Cruz, da MSI-Forks:
o balanço final do ano de 2009 foi extremamente gratificante em termos de amadurecimento da empresa

do Mundo e das Olimpíadas, irão movimentar o país por pelo menos seis anos consecutivos, sem considerar a velocidade acima do normal com que estes projetos deverão ser executados.

Outro otimista é Cruz, da MSI-Forks. Ele acredita que os investimentos diretos e indire-

tos, principalmente na área de construção, trarão enormes benefícios ao setor, principalmente na ampliação do número de veículos industriais do tipo empilhadeira toda-terreno (tele-handler) e minicarregadeiras (Skid-Steer), devido a sua versatilidade. "Esses dois equipamentos são amplamente utilizados no mercado americano em quase todos os canteiros de obras, enquanto no Brasil sua participação é quase desprezível. Uma vez tendo um maior número de máquinas no mercado, os acessórios certamente acompanharão a nova demanda", relata o gerente de Marketing & Vendas.

Finalizando, Kessler, da Saur, também não tem dúvida de que estes eventos, juntamente com o Programa "Minha Casa, Minha Vida", irão contribuir para especialização e eventual escassez de mão de obra qualificada, o que irá aumentar a demanda por soluções mais seguras e produtivas para a construção civil.



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

Novas tecnologias

E as novas tecnologias no setor?

O diretor-presidente da Cascade do Brasil aponta as apresentadas por sua empresa: balança eletrônica Cascade/Ravas para empilhadeiras – dispositivo de medição de peso que se encontra em fase final de testes, sendo o lançamento previsto para abril deste ano; controle digital de inclinação de torre para empilhadeira – acessório eletrônico que controla a inclinação da torre, consequentemente, dos garfos e acessórios, como garra para bobinas de papel, posicionadores múltiplos de garfos para operação paletizada, etc.; e reguladores de pressão eletrônicos e hidráulicos de bobinas de papel.

Outro que fala em novas tecnologias referindo-se a sua empresa é Kessler, da Saur. De acordo com ele, além de novas soluções para a construção civil, a associação com a Kaup trouxe para o Brasil os garfos telescópicos, que permitem empilhamento duplo e carregamento de caminhões por um só lado. A Saur introduziu, também, válvulas regenerativas, além de agregar novos produtos para construção civil.

“A tendência no desenvolvimento dos acessórios é no sentido de utilizar cada vez mais acessórios inteligentes, que permitam comando remoto através da empilhadeira, com interferência direta cada vez menor do ser humano, no sentido de preservar sua integridade física e contribuindo para diminuir cada vez mais os riscos de acidente de trabalho”, afirma, por sua vez, o diretor da Movikraft.



Kessler, da Saur: programas como o “Minha Casa, Minha Vida” irão aumentar a demanda por soluções para a construção civil

Acessórios para empilhadeiras



Caçamba hidráulica

Fabricante: Saur
Modelo: CHS
Capacidade: De 0,4 a 2,0 m³ – peso de 380 a 960 kg

Aplicação: Carregamento, transporte e descarregamento de diversos tipos de graneis

Configurações adicionais: O basculamento é realizado através de cilindro hidráulico e requer uma função hidráulica na empilhadeira



Dispositivo automático para carregamento de big-bags

Fabricante: Saur
Modelo: Especial
Capacidade: 4.000 kg
Aplicação: Manipulação automática de big-bags

Configurações adicionais: Parte inferior com chapa abaulada, com rotator, carretel e válvula solenóide

Dispositivo para fardos longos

Fabricante: Movikraft
Capacidade: De acordo com o tipo de fardo a ser movimentado
Aplicação: Movimentação de fardos longos

Configurações especiais: Projeto desenvolvido de acordo com a máquina utilizada e detalhes específicos da carga

Dispositivo para quatro ou mais garfos

Fabricante: Movikraft
Capacidade: De acordo com a área de abrangência e a capacidade de carga residual da empilhadeira

Aplicação: Movimentação de cargas
Configurações especiais: Projeto desenvolvido de acordo com a máquina utilizada na movimentação

Dispositivo para transporte de tambores

Fabricante: Movikraft
Aplicação: Transporte de até três tambores simultaneamente
Configurações especiais: Olhais de acoplamento de acordo com a empilhadeira onde será utilizado

Garfo Telescópico

Fabricante: Saur
Modelo: T4666
Capacidade: 2.000 a 4.500 kg
Aplicação: Carregamento de caminhões por um lado só, armazenamento com dupla profundidade

Configurações adicionais: Podem ser acopladas luvas limitadoras

Garfo



Fabricante: MSI-Forks
Modelo: Classe 2
Capacidade: 1.000 a 2.500 kg
Aplicação: Elevação de cargas
Configurações especiais: Lâminas de 1.000 a 2.400 mm

Fabricante: MSI-Forks
Modelo: Olhal
Capacidade: 1.000 a 8.000 kg
Aplicação: Elevação de cargas
Configurações especiais: Lâminas de 1.000 a 2.400 mm

Fabricante: Movikraft
Capacidade: 1.000 a 11.000 kg ou especiais sob encomenda

Aplicação: Elevação de cargas
Configurações adicionais: Olhal ou fixação especial conforme necessidade da operação, comprimentos especiais

Fabricante: MSI-Forks
Modelo: Classe 3
Capacidade: 3.000 a 4.500 kg
Aplicação: Elevação de cargas
Configurações especiais: Lâminas de 1.000 a 2.400 mm

Fabricante: MSI-Forks
Modelo: Classe 4
Capacidade: 5.000 a 8.000 kg
Aplicação: Elevação de cargas
Configurações especiais: Lâminas de 1.000 a 2.400 mm

Fabricante: MSI-Forks
Modelo: Alta capacidade
Capacidade: 10.000 a 300.000 kg
Aplicação: Elevação de cargas
Configurações especiais: Lâminas de 1.000 a 2.400 mm





Garra para barris (Drum Clamp)

Fabricante: Cascade
Modelo: Série D
Capacidade: 1.135 a 1.590 kg
Aplicação: Movimentação de barris nas indústrias química e petrolífera
Configurações adicionais: Válvula reguladora de pressão

Garra para blocos de concreto

Fabricante: Saur
Modelo: T412
Capacidade: 1.250 a 6.200 kg
Aplicação: Carregamento de blocos de concreto
Configurações adicionais: Braços com revestimentos em Vulcollan, borracha e poliuretano e êmbolos com dimensões variadas



Garra para bobinas



Fabricante: Cascade
Modelo: Série H
Capacidade: 2.050 a 12.000 kg
Aplicação: Movimentação de bobinas de qualquer diâmetro, peso ou tipo de papel
Configurações adicionais: Placas de contato, reguladores de pressão manuais, reguladores de pressão hidráulico/eletrônico, controle de rotação, controle de inclinação da torre, acumuladores de choque e indicador de força de aperto

Fabricante: Saur
Modelo: GGBS 38 MEU com Swing
Capacidade: Até 3.800 kg
Aplicação: Manuseio e deslocamento lateral de bobinas de papel
Configurações adicionais: Braços delgados e garra com articulações com buchas autolubrificadas, eixos temperados e pontos de contato com o solo resistentes ao desgaste, bem como superfície de contato revestida de inox

Garra para caixas

Fabricante: Saur
Modelo: GHS
Capacidade: 1.000 a 5.000 kg
Aplicação: Movimentação de caixas
Configurações adicionais: Braços em aço de alta resistência e revestidos internamente com placas de borracha branca, preta ou de poliuretano

Uma solução integrada para todos os seus desafios de armazenagem

Líder mundial entre operadores logísticos –
 300 clientes no mundo inteiro, diariamente 30 milhões
 de separações de pedidos utilizando o nosso
 software, 60 projetos de pick-by-voice realizados.

Algumas das nossas
referências:



LFS 400

Warehouse Management by E+P

Desenvolvido na
Alemanha –
agora no Brasil

Peça já maiores informações
e os nossos estudos de caso.



The Power of Innovation

O diferencial do nosso software de WMS LFS 400:

- Controle de números de série
- Controle de lote
- Controle de validade
- Alocação de vários produtos no mesmo local
- Integração de RF, Pick-by-Voice, RFID
- Separação de vários pedidos simultaneamente
- Integração de monitoramento e vídeo-filmagem
- Revisão da filmagem utilizando número de pedido
- Parceiro oficial da SAP
- Integração com outros sistemas via IDOC e XML
- Suporte 24 h / 7 dias na semana
- Software 100% em português



EHRHARDT+PARTNER

O Líder Mundial em
Logística de Armazenagem
agora no Brasil

Parceiro Oficial no Brasil:
**EXEMPLO – Excelência
 Empresarial e Logística Ltda.**
 Av. Presidente Roosevelt 5/206
 São Francisco - Niterói
 Rio de Janeiro
 Cep: 24360-066
 Fone (+55) 21- 34 77 80 73
 E-mail: info@ehrhadt-partner.com.br

www.ehrhardt-partner.com.br

Acessórios para empilhadeiras

Garra para eletrodomésticos (Carton Clamp)

Fabricante: Cascade
Modelos: Série D
Capacidade: 680 a 2.270 kg
Aplicação: Movimentação de eletrodomésticos, produtos eletrônicos e bebidas e de uso em armazéns que lidam com cargas em caixas de papelão



Configurações adicionais: Válvula reguladora eletrônica de 7 pressões, válvula reguladora manual de pressão, controle de inclinação da torre e indicador de força de aperto

Garra para fardos

Fabricante: Cascade
Modelos: Bale Clamp e Pulp Bale Clamp
Capacidade: 1.135 a 8.170 kg
Aplicação: Movimentação geral de fardos de celulose, algodão, lã, tecidos, papelão ondulado, papel de imprensa, trapo, feno e sucata

Configurações adicionais: Controle hidráulico de pressão

Fabricante: Saur
Modelo: GHS
Capacidade: 1000 a 10.000 kg
Aplicação: Manuseio de fardos de celulose, aparas de papel, algodão, lã, feno, bagaço de cana e blocos de sucata e espuma. Também pode ser utilizada para movimentação de caixas



Configurações adicionais: Buchas autolubrificantes, regulador de fluxo hidráulico, válvulas de alívio para ajuste da pressão de aperto, engate traseiro de acordo com o porta-garfos da empilhadeira e deslocamento lateral opcional

Garra giratória para montantes

Fabricante: Saur
Modelo: AGS
Capacidade: Abertura entre 550 e 1.800 mm
Aplicação: Movimentação de montantes, permitindo o giro em cargas longas

Configurações adicionais: Possui engate traseiro para porta-garfos ISO I e ISO II



Garra hidráulica para tubos de concreto

Fabricante: Saur
Modelo: GGBS
Capacidade: 2.800 kg
Aplicação: Carregamento de tubos de concreto de diversos diâmetros



Configurações adicionais: Abertura de 300 a 1.600 mm, giro contínuo de 360° e conchas estriadas

Garra para tijolos

Fabricante: Saur
Capacidade: 2.000 a 3.000 kg
Aplicação: Manuseio de tijolos
Configurações adicionais: Braços com revestimento interno de borracha, com densidade 20 macia e 20 dura

Inversor/empurrador de cargas

Fabricante: Saur
Modelo: ICS
Capacidade: 1.500 a 2.500 kg
Aplicação: Transferência da carga de um palete para outro e carregamento de caminhões sem utilização dos paletes



Configurações adicionais: Pode ter deslocador lateral Integrado ou instalado na empilhadeira

Pinos de carga

Fabricante: Movikraft
Capacidade: Para cargas limitadas à capacidade da máquina ou empilhadeira
Aplicação: Movimentação de rolos
Configurações adicionais: Diâmetros e comprimentos dimensionados para garantir a estabilidade dos rolos a serem movimentados

Posicionador múltiplo de garfos (Single-Double)

Fabricante: Cascade
Tipo: Modelo Série G
Capacidade: 2.500 a 4.090 kg
Aplicação: Transporte de até quatro paletes por vez

Configurações adicionais: Encosto de carga especial e estabilizador de cargas



Posicionador triplo de garfos

Fabricante: Saur
Modelo: T429-1-2-3
Capacidade: 3.000 a 5.000 kg
Aplicação: Carregamento de até três paletes simultaneamente
Configurações adicionais:
Deslocamento lateral independente e garfos parafusados

Fabricante: Saur
Modelo: T429-4-6
Capacidade: 6000 a 10.000 kg
Aplicação: Movimentação de 4 ou 6 paletes simultaneamente
Configurações adicionais:
Deslocamento lateral independente e garfos parafusados com dupla profundidade

Push-pull

Fabricante: Cascade
Modelos: Série E
Capacidade: 1.260 a 2.045 kg
Aplicação: Movimentação de cargas armazenadas sobre folhas deslizantes (slip sheets)
Configurações adicionais:
Válvula de controle e alívio de pressão, engate rápido, salva-folhas e posicionador hidráulico de garfos para movimentar slip sheet e/ou paleta



Quadro porta-garfos

Fabricante: Movikraft
Aplicação: Movimentação de cargas
Configurações especiais:
De acordo com a máquina ou empilhadeira onde será usado, os tipos de garfos que serão acoplados e a necessidade específica de movimentação

Posicionador quádruplo de garfos

Fabricante: Saur
Modelo: T419-2-4/-4-8L
Capacidade: 4.000 a 12.000 kg
Aplicação: Movimentação de 2 ou 4 paletes lado a lado ou 4 ou 8 paletes
Configurações adicionais:
Deslocamento lateral independente

Prolongador de garfos

Fabricante: Movikraft
Aplicação: Para atender à demanda adicional de volume a ser movimentada
Configurações adicionais:
Sistema de travamento fixo ou móvel, de acordo com a aplicação, capas normais até 60% de prolongamento em relação ao garfo e construção reforçada para situações de cargas especiais



Selecionador de camadas (Layer Picker)

Fabricante: Cascade
Capacidade: 545 kg
Aplicação: Ao empilhar paletes de carga mista, movimenta camadas individuais ou múltiplas de produtos enlatados e engarrafados
Configurações adicionais: Válvula reguladora de pressão, controle de movimentos laterais e placas especiais



Spreader

Fabricante: Saur
Modelo: TSS e SIS
Capacidade: 5.000 a 35.000 kg
Aplicação: Movimentação de contêineres vazios e carregados
Configurações adicionais:
Modelos adaptáveis em empilhadeiras, pórticos e guindastes ●



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

Empilhadeiras

Carregadores de baterias: bons ventos em 2010

Além de analisarem os mercados nos anos de 2009 e 2010, os representantes de duas empresas fabricantes destes equipamentos apontam as tendências e as novidades.

Nas duas últimas edições da revista demos amplo destaque às empilhadeiras, enfocando, inclusive, as baterias tracionárias e os pneus.

Nesta, abordamos um integrante também fundamental para o bom funcionamento destas máquinas: os carregadores de baterias tracionárias.

"Vivemos a globalização mundial, hoje para sobrevivermos no mercado temos que ter um produto com tecnologia que pode ser vendido e comparado com qualquer carregador fabricado nos Estados Unidos ou na Europa", diz João Carlos Waldmann, diretor comercial da JLW Indústria de Aparelhos Eletro Eletrônicos (Fone: 19 3491.6163).

Ele informa que a sua empresa criou, há três anos, um carregador que diminui o consumo de energia em 20%, com controle de energia elétrica em quatro estágios de carga e sistema de dessulfatação, o que aumenta a vida útil da bateria em até 2 anos. "Este sistema é muito utilizado na Europa como equipamento para regeneração de baterias e faz parte do nosso produto sem custo adicional", aponta.

Waldmann também enumera as outras características deste mercado: "temos fabricantes e importadores que insistem em fabricar ou importar carregadores mecânicos. Porém, se considerarmos que uma bateria custa R\$15.000,00 e deve durar pelo menos 5 anos, para economizar 10 a 20% no preço do carregador se perde de 1 a 2 anos de vida útil da bateria, ou seja, para economizar R\$ 500,00 se perde R\$ 6.000,00 por bateria.

Se forem três turnos, teremos R\$ 18.000,00 e se multiplicarmos por 100 baterias, são R\$ 600.000,00 de prejuízo em 5 anos", procura mostrar.

2009 e 2010

Gilmar Kafka e Nelson Macan, sócios-diretores da KM Carregadores de Baterias (Fone: 19 3886.8044), também aproveitam a oportunidade para falar sobre os reflexos do ano de 2009 no segmento de carregadores de baterias.

"De modo geral, 2009 foi um ano com atitudes cautelosas do setor de movimentação de materiais, no qual os investimentos foram bastante tímidos, principalmente nos primeiros trimestres. No entanto, a partir do terceiro trimestre houve o início de uma lenta e contínua recuperação, que gerou um quarto trimestre muito movimentado. Considerando a economia de forma geral, o balanço do setor de logística pode ser considerado razoável", apontam. Esta é a mesma opinião de Waldmann, da JLW.

Já para 2010, o diretor comercial da JLW ressalta que, em função do fechamento de 2009 ter sido em alta, as perspectivas são as melhores. "Fomos o primeiro país a sair da crise mundial, para os investidores internacionais a rentabilidade é alta e segura. Os pontos fortes para 2010 serão as áreas de alimentação, automobilística, petróleo e distribuição, o que deve puxar toda área industrial. A única preocupação é com a alta de matéria-prima no Brasil: quando não é o dólar são os

comoditês que atrapalham o mercado", aponta.

Kafka e Macan, da KM Carregadores, também estão confiantes em 2010. Eles acreditam que existe uma tendência de crescimento no setor, pois houve uma redução nos investimentos no ano de 2009 por conta da crise mundial. Porém, o mercado nacional foi pouco afetado, ocupando, assim, para seu atendimento, grande parte da capacidade instalada das empresas. Em 2010, com a recuperação obtida na economia mundial, para atender ao mercado nacional e às exportações, há necessidade de investimentos nos setores produtivos e logísticos das empresas. Isso projeta para o setor um crescimento significativo.

Tendências

Finalizando, Waldmann, da JLW, fala das tendências da área. Ele destaca que o setor de carregadores de baterias é pequeno, se for comparado com o de outros países. Enquanto no Brasil se produz 7.000 a 8.000 peças/ano, só a Itália produz 50.000 unidades/ano. "A JLW possui hoje 80% do mercado de máquinas novas, e esperamos um aumento nas vendas de 10% a 20% este ano. A tendência lógica do mercado seria a troca de carregadores antigos que prejudicam a vida útil da bateria por carregadores da nova geração que são compatíveis com as baterias atuais", completa o diretor comercial. ●



Vale faz parceria com a USP e desenvolve simulador de trens

A Vale (Fone: 21 3814.4360) inicia agora em março, no Centro de Excelência em Logística (CEL), em Vitória, ES, os testes com o mais moderno simulador de operação de trens do mundo, desenvolvido em parceria com a Escola Politécnica da USP.

O equipamento possibilita a reprodução fiel das malhas ferroviárias da Vale em tecnologia 3D e recebeu investimentos da ordem de R\$ 2,5 milhões. O objetivo é treinar maquinistas com uma tecnologia de ponta totalmente brasileira.

O simulador de realidade virtual reproduz as malhas das estradas de ferro Vitória a Minas (EFVM), Carajás (EFC), Norte Sul (FNS) e Ferrovia Centro-Atlântica (FCA) que, juntas, somam mais de 10 mil quilômetros de linha. A imagem produzida em 3D é capaz de mostrar o comportamento do trem, ao longo de todo o trajeto de uma ferrovia, sob diferentes condições climáticas, como sol, neblina e chuva.

Por meio de um sistema de georreferenciamento, o simulador também pode criar diferentes malhas ferroviárias, que não existem, e projetar situações de risco como, por exemplo, animais cruzando a linha do trem durante a noite. O simulador tem funcionalidades inovadoras, como a leitura de dados georreferenciados (latitude e longitude) que permite determinar, por meio da visão em 3D, todas as características topográficas do relevo da malha ferroviária, como curvas acentuadas e desníveis.



Pensou em locação de empilhadeiras, pensou Bauko.

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



www.bauko.com.br
11 3693 9339

Veículos leves

Ford e Iveco comentam utilização de veículos leves e furgões no país

Com os grandes centros urbanos cada vez mais abarrotados de carros e caminhões, acarretando um dos grandes entraves logísticos existentes no Brasil na atualidade, gerando inclusive a criação de zonas de restrição para circulação de veículos de grande porte, uma saída encontrada por empresas de logística e outras que necessitam circular por estes locais é a utilização de veículos leves e furgões.

Segundo Uilson Campana, supervisor de vendas da Ford Caminhões (Fone: 08007033673), as restrições de circulação nos grandes centros urbanos estão trazendo frotistas tradicionais de caminhões acima de 3,5 toneladas para o segmento de comerciais leves. “Essa demanda ainda está vindo, principalmente para o transporte de bebidas, abastecimento da rede varejista, entrega fracionada e alguns

serviços públicos, como manutenção de rede elétrica e de telefonia”, explica.

De acordo com Antonio Dadalti, vice-presidente comercial e institucional da Iveco (Fone: 08007023443) para a América Latina, o uso dos veículos leves na área de logística é cada vez mais crescente, pois eles atendem aplicações de resgate e salvamento, transporte de carga geral, posto de atendimento móvel, transporte de produtos resfriados ou congelados, serviços gerais, oficina volante, lanchonete móvel, transporte de valores e estande móvel, entre outros ligados ao comércio, à indústria e ao fornecimento de produtos aos grandes centros urbanos.

Dadalti destaca que tanto os veículos leves como os furgões são bastante utilizados nos serviços de entrega de cargas em grandes centros urbanos. Isso porque são fáceis de manobrar, estacionar e possuem boa capacidade de carga. No entanto, o que define a compra de um ou outro modelo e diferencia sua aplicação é a necessidade do cliente.

Ele comenta que os furgões, por exemplo, têm menor altura do solo à plataforma de carga, acesso pela porta traseira e lateral e são veículos prontos para o trabalho, que não requerem encarroçamento, como o modelo leve. Além disso, têm maior velocidade, mobilidade, concepção ergonômica apropriada e o custo de propriedade/investimento é quase o mesmo de um caminhão leve.

Campana, da Ford, diz que os furgões são indicados para casos em que a necessidade é por densidade de carga e praticidade nas entregas, ao



Campana, da Ford Caminhões: “as restrições à circulação nos grandes centros urbanos estão trazendo frotistas tradicionais de caminhões acima de 3,5 toneladas para o segmento de comerciais leves”

passo que os chassi/cabine são mais indicados quando a necessidade é volume de carga e customização do implemento. “Essas são as diferenciações das aplicações entre esses modelos, considerando apenas aspectos técnicos. Sempre existe a predileção do transportador, que pode optar por um dos modelos, de acordo com outras necessidades”, esclarece.

Um dos modelos da Ford que pode ser aplicado para os dois casos é a Transit, lançada em janeiro de 2009. Segundo o supervisor de vendas da Ford Caminhões, o estudo de viabilidade de lançamento deste veículo já projetava o cenário de aumento da demanda por veículos leves e furgões nas grandes cidades. “Os volumes já estavam previamente ajustados a um cenário de crescimento da indústria desde o lançamento

da Transit, que ultrapassou a marca de 1.000 unidades emplacadas no ano passado. Em dezembro, este produto conquistou 7,5% de participação no segmento em que atua, com o recorde de 180 unidades comercializadas no período”, revela.

A Iveco, por sua vez, para lidar com este crescimento de demanda, aumentou sua capacidade produtiva expandindo sua fábrica em Sete Lagoas, MG. Projetada inicialmente para ser uma montadora de comerciais leves e caminhões leves, com duas linhas de montagem e capacidade total combinada pra 27.000 unidades/ano, atualmente, a planta tem capacidade produtiva de 70.000 veículos comerciais/ano, dividida em três linhas de montagem: Daily (18.000 unidades/ano), caminhões pesados (24.000 unidades/ano) e Ducato (28.000 unidades/ano).

Segundo o vice-presidente comercial e institucional da Iveco para América Latina, embora a produção das montadoras no ano passado tenha sido menor do que em 2008, a reação positiva do mercado a partir do segundo semestre fez com que as vendas voltassem a crescer. Por fim, um ano que a princípio seria péssimo para a indústria de caminhões superou o de 2007, até então considerado o segundo melhor ano da história da indústria.

Ele afirma que, em todos os momentos, mesmo quando a economia não mostrava sinais de crescimento, a Iveco continuou pisando no acelerador e investindo. Fechou o ano de 2009 com 7,3% de market share, o mesmo resultado de 2008. ●



Dadalti, da Iveco: “Tanto os veículos leves como os furgões são bastante utilizados nos serviços de entrega de cargas em grandes centros urbanos. Isso porque são fáceis de manobrar, estacionar e possuem boa capacidade de carga”

Caminhões

Volvo teve ano histórico no Brasil e quer mais

No último ano, a Volvo Trucks (Fone: 0800 41.1050) alcançou a marca de 8.730 caminhões vendidos no Brasil, o que representa o segundo melhor ano da história da companhia no país, perdendo apenas para 2008, quando 10.134 unidades foram comercializadas.

Além disso, a Volvo do Brasil, cujo faturamento foi de R\$ 3,2 bilhões em 2009, representou, pela primeira vez, o maior mercado de caminhões da empresa no mundo: nos Estados Unidos foram comercializadas 6.622 unidades, ao passo que na França, Grã-Bretanha e Suécia foram vendidos, respectivamente, 3.020, 2.551 e 1.803 caminhões. Também segundo o gerente de Planejamento Estratégico, Sérgio Gomes, em 2008, a América do Sul detinha 12% de participação nos negócios da Volvo Trucks, e em 2009 este número subiu para 21%.

De acordo com Tommy Svensson, presidente da Volvo do Brasil, o primeiro semestre de 2009 foi muito complicado, mas as medidas adotadas pelo governo brasileiro contra a crise mundial ajudaram muito para que houvesse uma reviravolta no mercado a partir do meio do ano e a companhia conseguiu se recuperar bem.

Outros aspectos que contribuíram para o bom desempenho da empresa no último ano, segundo Svensson, foram o

sucesso da nova linha F e a consolidação da linha VM. "O FH 440cv foi o caminhão pesado mais vendido em 2009", acrescenta Bernardo Fedalto Jr., gerente de caminhões da linha F.

E se o ano passado foi bom, a Volvo espera que 2010 seja ainda melhor. "A empresa está muito bem preparada para ter mais um ano de bons resultados", garante Svensson, endossado por Gomes, que cita algumas razões que levam a Volvo a crer que poderá produzir algo em torno de 15.000 unidades no Brasil: crescimento com base no consumo doméstico, aumento dos investimentos na indústria e crescimento de 8%, safra de grãos 5% maior do que em 2009, aumento de 28% na produção de aço, compras antecipadas de bitrens e a recuperação econômica de países como Chile e Peru.

Para alcançar esta produção recorde, os executivos garantem que a Volvo já está preparada, tanto que contratou 250 funcionários e criou o segundo turno para a produção de caminhões, que teve início no final de janeiro último. Além disso, os investimentos para o triênio 2009/10/11 preveem R\$ 460 milhões, dos quais apenas algo próximo de R\$ 60 milhões já foram gastos.

Financiamentos

A Volvo Financial Services Brasil, braço da empresa na área de serviços financeiros, encerrou o último ano com uma carteira de R\$ 2,4 bilhões, superando em 41% a marca alcançada em 2008, quando obteve R\$ 1,7 bilhão. "Em 2009, 44% dos caminhões vendidos pela Volvo foram financiados pela VFS", comemora o diretor-presidente da divisão, Adriano Merigli.

Um ponto de destaque neste desempenho é que no ano passado a VFS foi o único banco a financiar caminhões usados pelo BNDES, destinando boa parte dos recursos para pessoas físicas e pequenas empresas, que dos aproximadamente R\$ 80 milhões financiados no segundo semestre receberam cerca de 85%. ●



Svensson, sobre 2010: "a empresa está muito bem preparada para ter mais um ano de bons resultados"

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

São Paulo receberá a primeira CeMAT South America, em 2011

No próximo ano, os brasileiros e demais sul-americanos frequentadores da tradicional **CeMAT Hannover**, a maior feira de intralogística do mundo, realizada em Hannover, na Alemanha, pela Deutsche Messe, poderão visitar uma versão da feira sem precisar atravessar o Oceano Atlântico. Isto porque de 4 a 7 de abril de 2011, no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo, SP, ocorrerá pela primeira vez a **CeMAT South America**.



O Ministro da Economia e Transporte da Baixa Saxônia – Hannover –, Jörg Bode, participou do lançamento da CeMAT South America



O lançamento oficial da Cemate South America aconteceu no dia 9 de março de 2010, em São Paulo, SP, com a vinda do Ministro da Economia e Transporte da Baixa Saxônia – Hannover –, Jörg Bode, chefiando a delegação de trinta empresários alemães.

De acordo com a organização do evento, no contexto mundial das grandes promotoras de feiras, existe uma tendência no sentido de realizar seus eventos junto aos mercados consumidores em expansão e/ou em desenvolvimento tecnológico. Sendo assim, a CeMAT, que começou como um dos setores da Feira Industrial de Hannover, há cerca de 10 anos, evoluiu para uma feira individual e se desenvolveu junto a outros mercados, como China, Rússia, Turquia e Índia.

Seguindo esta tendência e objetivando tornar-se um canal de desenvolvimento tecnológico e comercial para o setor de movimentação de materiais, logística e intralogística, a Hannover Fairs Sulamérica, que faz parte do grupo Deutsche Messe AG Hannover, irá realizar a CeMAT South America em São Paulo, mas tendo como foco todo o continente sul-americano.

A meta principal do evento é reunir, através de uma feira de negócios, seminários e workshops, ações dinâmicas que tragam para expositores e visitantes soluções técnicas para o setor, já que a movimentação de cargas e os sistemas de logística têm uma significativa participação nos custos de produção, comercialização e distribuição de produtos, tendo, portanto, alta prioridade quando se procura eficiência, produtividade e redução de gastos.

Para viabilizar esta meta, como sede da feira foi escolhido o Centro de Exposições Imigrantes, que oferece aos expositores uma infraestrutura com inúmeras opções para demonstração dinâmica de seus produtos, com uma área externa específica para demonstrações técnicas de equipamentos e processos, como, por exemplo, o show de empilhadeiras, o concurso de operadores de empilhadeiras, a apresentação de sistemas de cargas e descargas e outras atrações.

No entendimento da organizadora da CeMAT South America, o mercado setorial da América do Sul encontra-se em grande expansão comercial, e a situação cambial é bastante favorável para formação de parceiros internacionais, principalmente em termos de compra de tecnologias. Assim, a expectativa é de que haverá uma significativa participação na feira de empresas da Europa, dos Estados Unidos e da Ásia.

Como a Deutsche Messe conta com uma rede de representantes distribuídos

por todo o mundo, a divulgação internacional do evento está acontecendo simultaneamente às ações promocionais no Brasil. Apesar do curto espaço de divulgação, diversas empresas que participam regularmente em Hannover já demonstraram interesse em vir para o Brasil. Em termos práticos, a Deutsche Messe acredita que cerca de 20% da área da CeMAT South America deverá ser ocupada por empresas estrangeiras.

“A América do Sul é um componente chave na nossa estratégia internacional. Além disso, o Brasil é atualmente o maior mercado para nossos clientes expositores”, observa o membro da diretoria executiva da Deutsche Messe AG, Andreas Gruchow. “O Brasil conseguiu evitar grande parte do impacto da crise financeira mundial. Seu crescimento econômico para este ano está previsto para aproximadamente 5%. Como a economia cresce, a demanda para soluções modernas de logística também irá aumentar. Com isso, muitos dos principais fabricantes têm demonstrado grande interesse na CeMAT South America”, acrescenta.

Ao analisar a atratividade do cenário econômico brasileiro, ele constata que os setores que mais crescem no país são os de petróleo e gás natural, infraestrutura, construção, energia renovável, tecnologia de meio ambiente, cosméticos e aparelhos médicos. Ainda, lembra que a indústria automotiva brasileira apresentou um resultado recorde com o apoio do grande auxílio governamental por conta da crise financeira. “O número de veículos novos produzidos entre janeiro e outubro de 2009 foi 6,1%

mais alto do que no ano anterior, já de bastante sucesso”, destaca Gruchow.

Sobre as expectativas de crescimento que rondam o Brasil, o membro da diretoria executiva da Deutsche Messe AG aponta que a atual política econômica do país tem enfatizado o desenvolvimento da infraestrutura, a qual poderá dar um grande incentivo à economia durante este ano. Ele ressalta, ainda, que além da política de infraestrutura, estabelecida em 2007, o Brasil irá sediar a Copa do Mundo de 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016. Por isso, necessitará de investimentos substanciais em aeroportos, hotéis, estradas e estádios.



Gruchow: “ações globais de promoção comercial conferem à Deutsche Messe AG um caráter internacional único e que gera uma energia importante para o desenvolvimento de seus produtos junto aos diferentes mercados”

Expertise na realização de feiras pelo mundo

A Deutsche Messe AG administra o maior recinto de feiras e congressos do mundo, com 27 pavilhões, construídos em uma área de 1 milhão de metros quadrados, com um espaço coberto de 500 mil metros quadrados. A empresa realiza mais de 50 feiras em Hannover, onde recebe anualmente 27.500 expositores e 2,3 milhões de empresários.

Neste local são realizadas feiras para os seguintes setores: industrial, metal-mecânico e de tecnologia industrial; transporte e logística; agricultura; medicina, saúde e educação; varejo, atacado e serviços comerciais; especializados; mobiliário, construções de prédios industriais e residências; e estilo de vida, família e hobbies.

Apesar de ser um grupo alemão, a experiência da Deutsche Messe AG na organização de feiras extrapola os limites do país germânico. No exterior, em países como Austrália, Brasil, China, Espanha, Índia, Rússia, Turquia, Estados Unidos, Emirados Árabes e Vietnã, são realizados, ainda, outros 100 eventos.

“Estas ações globais de promoção comercial conferem à Deutsche Messe AG um caráter internacional único e que gera uma energia importante para o desenvolvimento de seus produtos junto aos diferentes mercados, garantindo ao seu cliente um padrão de qualidade em diferentes países”, finaliza Gruchow.



Mais informações:

Fones: 11 3521.8000

41 3027.6707

ceamat@hanover.com.br

www.hanover.com.br

Expansão

Novo Centro de Distribuição do Boticário começa a operar em Registro, SP

Com 30.000 m² de área construída em um terreno de 130.000 m², o novo Centro de Distribuição do Boticário (Fone: 0800 413011) – maior rede de franquias de cosméticos do mundo – acaba de ser inaugurado na cidade de Registro, no Vale do Ribeira, SP.

Já em operação, tem capacidade de expedição de 700 caixas/hora, e a estocagem comporta até 26.000 paletes – mais do que o dobro da capacidade atual. A partir de agora, os mais de 600 itens do portfólio (entre perfumes, cremes e maquiagens) passam a ser distribuídos do novo CD para os outros nove centros regionais de redistribuição terceirizados que, por sua vez, enviam as mercadorias para as 2.810 lojas da marca no Brasil. Apenas para as lojas de São Paulo os produtos chegam vindos diretamente do CD de Registro, o que representa 30% das entregas.

“Com o CD, o abastecimento dos pontos de vendas em São Paulo ganhou, praticamente, um dia, ou seja, conseguimos um ganho de 25% a 30% no tempo das entregas”, disse Raul Paulo Goulart Netto, gerente de operações logísticas.

A estrutura possui 36 docas, divididas entre recebimento e expedição, e as parceiras da empresa no transporte são: Grupo DSR, Expresso Jundiá, Rapidão Cometa, Atlas, Plimor, Expresso Araçatuba (TNT Mercúrio) e Patrus. Já a inteligência logística é própria do Boticário.

Para atuar com itens fracionados, o novo CD conta com a solução de pick-by-light oferecida pela Knapp, formada por uma linha de alto giro e outra de baixo e médio giros, garantindo a separação correta tanto de grandes como de



Foto: Guilherme Pupo

A solução de pick-by-light garante a separação correta dos produtos a uma velocidade de 25.000 itens/hora, proporcionando agilidade

pequenos volumes a uma velocidade de 25.000 itens/hora. Antes, a empresa possuía 900 SKUs mas, com o CD de Registro, esse número foi para 1.500 SKUs.

O armazém opera com empilhadeiras e transpaleteiras da marca Linde e é equipado com estruturas da Água Sistemas de Armazenagem. Já o galpão foi construído pela Medabil.

Segundo o presidente do Boticário, Artur Grynbaum, foram investidos 170 milhões de reais na construção do CD e na ampliação da capacidade produtiva em São José dos Pinhais, PR. “Entre chuvas e trovoadas, inauguramos o nosso CD”, disse, na ocasião do lançamento.

Por que Registro?

O diretor de operações do Boticário, Giuseppe Musella, informou que a razão da construção do CD em Registro se deu pelas limitações da malha logística e industrial da empresa em São José dos Pinhais. “Projeções identificaram que teríamos deficiência de produção se não ampliássemos nossas estruturas.”

A partir daí, começou-se a busca pelo melhor local para abrigar o novo CD. “Nossa escolha foi baseada no aspecto técnico-econômico, levando em consideração pedágio, distância e disponibilidade de galpões, sendo os principais critérios proximidade dos centros de consumo (São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais) e segurança”, disse.

Assim, chegou-se à cidade de Registro, que pela Rodovia Régis Bittencourt (BR 116) oferece fácil acesso aos demais estados do país. “A mercadoria sobe de São José dos Campos sem passar por dentro de São Paulo”, destacou.

Além disso, a região do Vale do Ribeira precisava de investimentos, e o Boticário resolveu apostar em Registro, onde encontrou mão de obra de qualidade, conforme destacou o diretor de operações.

Parceiros fornecedores

Águia – A Águia Sistemas de Armazenagem (Fone: 42 3220.2660) forneceu toda a solução de armazenagem para o CD de Registro, desde os flow-racks com capacidade para aproximadamente 10.000 caixas que complementam a linha de separação, divisórias de docas até as estruturas porta-paletes, com 26.000 posições.

Segundo Paulo José Ribeiro do Vale, gerente de negócios da Águia, o Boticário é uma empresa rigorosa na escolha de seus fornecedores. “Para ser um fornecedor, temos que atender a vários critérios de qualidade, segurança, meio ambiente, garantias, assistência, cumprimento de prazos e requisitos legais, entre outros. Uma vez qualificados, inicia-se um processo de negociação até o fechamento do contrato”, revelou.

Atlas – Parceira do Boticário desde o final de 2006, a Atlas Transportes & Logística (Fone: 11 2795.3000) atua na transferência de mercadorias para as franquias dos estados do Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Rondônia e Acre. Antes do novo CD em Registro, a empresa realizava a coleta na unidade fabril de São José dos Pinhais do Boticário e transportava para a filial da Atlas em Campo Grande, MS, onde a rede possui sua distribuidora. Partindo de MS, a Atlas faz as entregas dos produtos para todas as suas franquias nos Estados do AC, MS, MT e RO.

Com o novo CD, a coleta é feita diretamente em Registro e segue para Campo Grande, explicou Rose Bombarde, gerente da filial da Atlas em Curitiba. “Como a cidade tem ótima localização, próxima a São Paulo, onde fica a matriz da Atlas, o processo é facilitado, com possibilidade de redução do tempo de entrega, em consequência da redução da



Rose, da Atlas: com o novo CD, a coleta será feita diretamente em Registro e segue para Campo Grande

distância percorrida pelos caminhões. A frota sai de SP, segue para Registro e vai direto para MS”, disse a profissional.

De acordo com Rose, a parceria com o Boticário é pautada em agilidade das informações e qualidade dos serviços prestados, desde a programação da coleta até a entrega nas lojas, sendo todas as etapas monitoradas pelo cliente.

DSR – Para o Boticário, o Grupo DSR (Fone: 41 3227.8700) é responsável pelos serviços de conferência, proteção da carga, carregamento e liberação dos serviços na fábrica em São José dos Pinhais, transferência da fábrica ao Centro de Distribuição em Registro com serviços de descarregamento para conferência e armazenamento, além de posterior logística reversa.

Eloir Bellorini, gerente de negócios da DSR, contou que após a qualificação da empresa foram desenvolvidos, em conjunto com a área de logística do Boticário, equipamentos personalizados e customizados para a operação. “Entregamos soluções de inteligência logística focadas em redução de custos e responsabilidade socioambiental, alinhadas com a política organizacional do cliente.”

Onde você pensar, a Schioppa está!

INDUSTRIAL AMBIENTAL AEROPORTUÁRIA

ERGONOMIC INOX MOBILI COLOR GEL STILUS

EVOLUTION AVANTECH 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

www.schioffa.com.br



Foto: Guilherme Hupo

Com 30.000 m² de área construída, o CD tem capacidade de expedição de 700 caixas por hora, e a estocagem comporta até 26.000 paletes

Expresso Araçatuba –

Responsável pela distribuição para lojas do Boticário no Centro-Oeste e Norte do país, o Expresso Araçatuba (Fone: 11 2108.2800), que foi adquirido pela TNT em 2009, executa transporte rodoviário doméstico, transferência de mercadorias e matéria-prima entre fornecedores e distribuição para as lojas da rede.

Dentre os principais motivos que justificam a escolha da transportadora pela perfumista, segundo Roberto Rodrigues, presidente da TNT, destacam-se: o Boticário é cliente há mais de 10 anos do Expresso Araçatuba; estrutura de filiais e veículos; em Curitiba e Brasília, em que a empresa opera há mais tempo, uma unidade operacional é dedicada ao Boticário, fazendo a reemissão de nota e classificação das remessas.



Rodrigues, da TNT: em Curitiba e Brasília, unidades operacionais da empresa são dedicadas ao Boticário



Foto: Carol Gonçalves

Cerimônia valorizou a região

O Boticário planejou um evento de inauguração do CD que valorizasse a região e o Brasil. O grupo Kateretec, de Vale do Ribeira, se apresentou utilizando vários segmentos artísticos, como a música, o sapateado, a poesia, instrumentos de cordas e de percussão. Também o coral formado por funcionários do Boticário cantou músicas brasileiras.

A cerimônia contou, ainda, com as presenças do governador do Estado de São Paulo, José Serra, do secretário de Desenvolvimento, Geraldo Alckmin, e da prefeita de Registro, Sandra Kennedy, além de autoridades locais.

“Vim para testemunhar o investimento que simboliza um salto importante para a região”, declarou o governador, aproveitando para convidar a empresa a também produzir no local, contando a colaboração do governo estadual.

Já o presidente do Conselho do Boticário, Miguel Krigsner, revelou que o CD é um sonho realizado. “A inauguração traz para a comunidade um potencial enorme de crescimento. Registro será uma nova cidade a partir de agora.”

Expresso Jundiá – A

Expresso Jundiá (Fone: 11 2152.6128) atende o Boticário em todas as suas compras, para abastecimento da fábrica em São José dos Pinhais, realizando todo o trabalho de amostragem para o controle de qualidade, separação, controle de lotes, unitização, etc., na Unidade de Curitiba, conforme explicou Kleber Alexandre Lazarini, da gerência nacional comercial da empresa.

Além do transporte de compras, a Expresso Jundiá atende a perfumista nas cargas expedidas do CD de Registro para os Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo desde 2001. “Já operávamos com o Boticário no período de 1997 a 1999 através de operadores logísticos (DDF/Danzas) e, em 2001, o mesmo passou a assumir toda sua logística diretamente, e fomos novamente escolhidos pelo profissionalismo, ética e qualidade”, declarou Lazarini.

Knapp –

Conforme já destacado, a Knapp (Fone: 41 3311.4953) forneceu para o Boticário a linha de separação de pedidos, composta de sistema transportador inteligente, tecnologia pick-to-light e software de controle do armazém. “A linha foi desenvolvida para atender à demanda crescente do Boticário nos próximos 10 anos com o acréscimo de estações de separação de pedidos de acordo com a necessidade”, revelou Marcio Schilling, gerente comercial da Knapp Sudamérica.

Ele também disse que a companhia é parceira do Boticário desde 1999 e que sempre tiveram um excelente relacionamento profissional. “Desenvolvemos um projeto inovador, com tecnologia ultramoderna (somente dois CDs no mundo possuem as estações de separação instaladas no Boticário) e fomos escolhidos como parceiros neste projeto também.”



Schilling, da Knapp: linha foi desenvolvida para atender à demanda crescente do Boticário nos próximos 10 anos

Remocarga/Linde – A Remocarga/Linde (Fone: 41 3381.7361) forneceu toda a solução de equipamentos de movimentação e armazenagem para o novo CD de Registro, com os seguintes equipamentos: cinco empilhadeiras retráteis do modelo R-17 BR! e sete transpaletas EWR-20. “Cumprimos com todos os quesitos necessários para a etapa inicial e a Remocarga foi qualificada para a execução desse projeto”, contou o coordenador de logística, Marcio Antonio de Carvalho.

Patrus – A Patrus Transportes (Fone: 31 2191.1001) é responsável pelo transporte de carga fracionada com coletas no CD de Registro e entregas em todos os 300 pontos de vendas dos produtos do Boticário no Estado de Minas Gerais. O diretor-presidente, Marcelo Martins Patrus, disse que a empresa passou por um processo de seleção do Boticário para ser contratada.

Plimor – Nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, é a Transportadora Plimor (Fone: 54 2109.1000) que faz a coleta da mercadoria no novo CD do Boticário e leva para os CDs da transportadora em Porto Alegre, Curitiba e Blumenau. De lá, os produtos são distribuídos para as unidades da Plimor na Região Sul e para os franqueados de cada Estado.

O Boticário possui uma sala dentro de cada CD da Plimor. As mercadorias chegam de São Paulo com uma nota de transferência de produto e, no estado de destino, são emitidas as notas fiscais. “A existência de 13 unidades da empresa no Paraná, 13 em Santa Catarina e 29 no Rio Grande do Sul foi fundamental para a conquista do cliente”, explica o gerente da unidade de Curitiba, Jan Carlo Muller.

Segundo ele, além da entrega fracionada, que é a especialidade da empresa, a companhia possui licença da Anvisa – Agência Nacional de Vigilância Sanitária e da Vigilância Sanitária local para o transporte de cosméticos. ●

Notícias Rápidas

ANTAQ publica norma sobre Instalação Portuária Pública de Pequeno Porte

A ANTAQ – Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Fone 61 2029.6500) publicou, no dia 17 de fevereiro último, no Diário Oficial da União, Seção 1, a norma sobre autorização para construção, exploração e ampliação de Instalação Portuária Pública de Pequeno Porte – IP4, aprovada pela Diretoria da Agência, através da Resolução nº 1.590-ANTAQ, de 9 de fevereiro de 2010. A IP4 é a instalação destinada às operações portuárias de movimentação de passageiros, de mercadorias ou ambas, na navegação interior. Segundo a norma, a construção, ampliação e exploração de IP4 somente será autorizada a estados ou municípios. Contudo, poderá ser transferida à iniciativa privada, com a prévia autorização da ANTAQ e mediante a realização de processo licitatório. A íntegra da norma de IP4 está disponível no site da Agência (www.antaq.gov.br), clicando-se na “Resolução 1.590”, que está no link “legislação” (portos).

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 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, hortifrutigranjeiro e supermercados
Modelo RK ideal para processos industriais e logísticos.



Linha Bicolor.



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

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

vendasbrasil@myersind.com.br

www.myersdobrasil.com.br

19 3847.9992 / 19 3847.9993 / 19 3847.9999

NEGÓCIO FECHADO

NEGÓCIO FECHADO

FCA E LOUIS DREYFUS COMMODITIES
ASSINAM CONTRATO

A Ferrovia Centro-Atlântica (FCA), empresa controlada pela Vale, e a Louis Dreyfus Commodities, que atua no processamento, comércio, armazenagem, transporte e exportação de commodities agrícolas, assinaram contrato para transporte de 1,5 milhão de toneladas de grãos pelo período de três anos. Das 525 mil toneladas/anuais previstas no acordo, 425 mil toneladas serão captadas nos estados de Mato Grosso e Goiás e embarcadas na ferrovia nos terminais mineiros de Araguari e Uberlândia. As 100 mil toneladas restantes serão captadas na região de Pirapora, MG, e embarcadas no Terminal Intermodal de Pirapora (TIP), inaugurado pela Vale e FCA no ano passado. A Louis Dreyfus Commodities usará espaço de armazenagem da Vale no Porto de Tubarão, de onde a carga segue para o exterior.

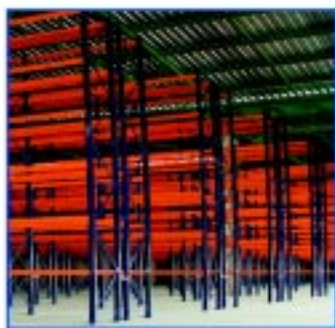
ALL VAI **TRANSPORTAR**
AREIA PARA A MINERMIX

A ALL – América Latina Logística (Fone: 0800 701.2255) fechou contrato com a Minermix Mineração para o transporte de 25 mil toneladas mensais de areia. Com investimento, em parceria, de R\$ 2 milhões na reforma de 41 vagões tipo gôndola e melhorias em via permanente e locomotivas, a operação será a primeira da ALL no segmento de areia para construção. Em trecho intermodal, a ALL realiza o carregamento de areia em sua estação em Pirambáia, SP, e segue para área de estocagem da Minermix em Presidente Altino, SP, num trajeto total de 220 km. Segundo Alonso Fernandes Bee, gerente da Unidade de Produtos Industrializados da ALL, “o mercado paulista de areia deve continuar crescendo em 2010, impulsionado pelos programas do governo para a construção civil e incentivado pelo PAC. Nesse ano vamos jogar com o objetivo de abrir novos clientes e viabilizar novas rotas. Pretendemos transportar 100 mil toneladas de areia por mês até o fim do ano”.



Campinas: (19) 3772.3333
logistica@marcamp.com.br
Manlia: (14) 3415.1804
Ribeirão Preto: (16) 3237.3400
S. J. do Rio Preto: (17) 3236.4869

Representante Comercial



Porta Paleta



Drive-In



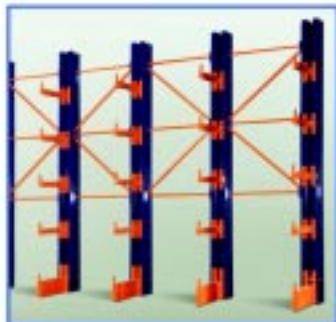
Divisorias



Estantes



Mezaninos



Cantilever



ARMOR Brasil
MATERIALS TECHNOLOGY GROUP

STILL

Movimentando
Materiais e
Informações

Honeywell

Intermec

CORNELL

NEGÓCIO FECHADO NEGÓCIO FECHADO

UNIPAC E SYNGENTA CONSOLIDAM PARCERIA COM INAUGURAÇÃO DE UNIDADE IN-HOUSE

A Unipac (Fone: 11 4166.4260) celebra a inauguração da unidade fabril in-house e o contrato de fornecimento de embalagens para a Syngenta Brasil – uma das líderes mundiais na área de agribusiness –, consolidando uma parceria existente há mais de 30 anos. A Syngenta Brasil passa a ser a única unidade da marca no mundo a ter um projeto in-house com esse porte. Para a implantação desta linha de produção, a Unipac aplicou aportes na reestruturação do prédio, que fica dentro do parque fabril da Syngenta, em Paulínia, SP, e na aquisição de máquinas sopradoras para produzir embalagens de 1,5 e 20 litros monocamadas, em Polietileno de Alta Densidade (PEAD) e destinadas ao envase de defensivos agrícolas. A Unipac também investiu no gerenciamento de toda a operação logística da unidade in-house. Para tanto, construiu galpões que funcionam como entreposto de frascos prontos, pois a empresa é responsável pelo abastecimento das embalagens nas linhas de produção, conforme a demanda da Syngenta. Ao todo, este projeto ocupa uma área construída equivalente a 5.000 m².



RETRAK ADQUIRE EQUIPAMENTOS DA STILL

Abrindo a temporada de negócios em 2010, a Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), especializada na venda e locação de empilhadeiras e paletesiras, efetuou a compra de 29 equipamentos – 17 empilhadeiras a combustão e 12 transpaletes elétricas – da marca Still. A entrega dos novos reforços está prevista para março e já estão destinados a empresas-clientes para locação.

Você está reduzindo custos ou assumindo riscos?

Não corra riscos que podem causar sérios danos ao seu patrimônio e a seus funcionários.

A Travema, líder no Brasil em soluções para proteção, firmou acordo com a empresa Australiana EYE CATHER, líder mundial em desenvolvimento e produção de proteções termoplásticas, para distribuição de seus produtos no Brasil.

Conheça a solução mais simples e econômica para proteger as estruturas porta-paletes do impacto de empilhadeiras.

Adaptável em qualquer tipo de coluna porta-paletes. Dispensa furação no piso.

Consulte-nos ainda hoje. Estamos disponibilizando amostras para testes, sem qualquer custo.

TRAVEMA

Travema Comércio e Indústria Ltda.

Tel.: 55 + 11- 3831-8911

Rua Benedito Campos Moraes, 126 -Vl. Anastácio / 05094- São Paulo-SP
travema@travema.com.br / www.travema.com.br

PROTECT-IT

Protetores termoplásticos para colunas e Racks porta-paletes.



A instalação de Protect-It™ é a mais rápida e a mais econômica. Encaixa-se com segurança em volta da coluna e não requer ferramentas e nem suportes.



Protetor para docas Niveladoras



Protetor para colunas estruturais



Protetor 90°



Protetor Angular

Transporte

Asia Shipping conquista liderança entre os agentes de carga

Com pouco mais de um ano da abertura do escritório próprio em Porto Alegre, RS, a Ásia Shipping (Fone: 11 2179.1799) conquistou a liderança entre os agentes de carga na importação no trade entre o Extremo Oriente e o porto de Rio Grande, RS, em 2009, segundo dados da consultoria Datamar, especializada na análise de comércio exterior via marítima. De acordo com o diretor comercial da Asia Shipping, Alexandre Pimenta, a conquista é resultado não apenas da abertura do escritório em Porto Alegre, mas também do lançamento do serviço de carga consolidada semanal para o porto gaúcho e da opção logística para entrega nos principais polos econômicos do estado. A empresa conta com oito escritórios na China – Tiajing, Xangai, Ningbo, Ganzhou, Guangzhou, Shenzhen, Hong Kong e Chongqing –, além de sete unidades no Brasil – São Paulo e Santos, SP, Vitória, ES, Rio de Janeiro, RJ, Curitiba, PR, Paranaguá, PR, Porto Alegre, RS – e duas no Equador: Quito e Guayaquil.

Azul Cargo começa a operar serviço de carga expressa e encomendas em Vitória

A Azul Cargo (Fone: 11 3296.2990) começou a operar o envio e recebimento de carga expressa e encomendas em Vitória, ES. A partir da capital capixaba, os aeroportos de destino atendidos são: Belo Horizonte, Campo Grande, Curitiba, Florianópolis, Fortaleza, Maceió, Manaus, Maringá, Natal, Navegantes, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e Viracopos (base operacional principal). São três voos diários partindo de Vitória para Viracopos, onde ocorrem as conexões para os demais destinos, e um voo direto para Salvador. A Azul Cargo é uma área de negócios de logística da Azul Linhas Aéreas Brasileira que utiliza o espaço disponível dos porões de suas 14 aeronaves.

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

Direct Express também atua com logística reversa

Especializada em entregas expressas, a Direct Express utiliza dispositivos móveis (com tecnologia WAP) para alimentar seus bancos de dados com informações pontuais e precisas das entregas. Este aparato tecnológico é disponibilizado como solução também para a logística reversa, principalmente para varejistas, indústrias e SACs das empresas de produto de consumo. Com essas ferramentas, os portadores informam em tempo real os clientes da empresa sobre o status da retirada e reposição dos produtos. No exato momento em que coleta um produto do consumidor, já alimenta e disponibiliza as informações ao cliente, para que ele saiba o status de sua entrega. A empresa informa ser uma das poucas do mercado que pode oferecer a troca simultânea (com coleta do produto indesejado e entrega do correto) e com agendamento prévio.

Empresas do segmento de transportes inauguram complexo logístico em Guarulhos, SP

Foi inaugurado, em fevereiro último, o complexo logístico da Aço Trans (Fone: 11 2229.5359), Jadlog, M3 e MWM em Cumbica, Guarulhos, SP. Localizado em uma área coberta de 1.000 m², o local tem como proposta atender às empresas do segmento comercial, industrial e de serviços no tocante às atividades de logística (armazenagem, distribuição, transportes – fracionado e lotação –, consultoria e assessoria). A expectativa é que o complexo logístico crie oportunidades de negócios e complemente as atividades logísticas na região. O atendimento do complexo funciona da seguinte maneira: Aço Trans – Transporte rodoviário de cargas de lotação; JadLog – Encomendas expressa: serviços de coleta e entrega em âmbito nacional, especializada em cargas de até 30 kg; M3 – Consultoria e assessoria em transportes rodoviários de cargas; MWM – Agenciamento de transportes rodoviários de cargas nacional e internacional – Mercosul.

Agilidade na movimentação de materiais

Rampa móvel Custom



Menor e mais leve do que a rampa móvel tradicional, sustenta a mesma capacidade (7,5 toneladas), com regulagem de altura manual. Ideal para empresas sem docas em plataformas.

Rampa móvel



Possibilita acesso de empilhadeiras de maneira rápida e segura, com regulagem de altura.



Suporte Movebag

Facilidade na movimentação de contentores flexíveis.



GKL - INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

Av. Brasil 1.243 - CEP 09405-280, Ribeirão Pires - SP. Telefones: (11) 4828-1835 / 4828-1916

Fax: (11) 4828-1377 • e-mail: gkl@gkl.com.br • site: www.gkl.com.br

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



www.topflex.com.br

55 11 3311-7878

contato@topflex.com.br

Locação e Venda para todo Brasil

Notícias Rápidas

Mercado de implementos rodoviários deve crescer cerca de 8% em 2010

Os fabricantes de implementos rodoviários fecharam o ano de 2009 com desempenho bem abaixo do registrado em 2008. O mercado geral sofreu uma perda de 12,27% e as exportações ficaram 55,37% abaixo das realizadas no ano anterior. Diante disso, o faturamento do setor fechou com uma cifra da ordem de R\$ 4,5 bilhões, contra R\$ 5,5 bilhões obtidos em 2008.

"A queda nas vendas não afeta o ânimo dos empresários da área que iniciam 2010 com expectativa de crescimento ao redor de 8%. Estamos confiantes e otimistas com relação a 2010", diz Mário Rinaldi, diretor-executivo da ANFIR – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Fone: 11 2972.5577). De acordo com dados levantados pelo Departamento de Estatística da entidade, considerando o desempenho das linhas leve (carroçarias sobre chassis) e pesada (reboques e semirreboques), a indústria de implementos rodoviários comercializou 115.107 unidades no ano passado, volume que representou uma queda de 12,27% ante as 131.201 unidades emplacadas durante o exercício de 2008.

Já as vendas de reboques e semirreboques em 2009 somaram 40.509 unidades, registrando um desempenho 25,65% inferior ao apurado de janeiro a dezembro de 2008, quando o setor comercializou 54.486 unidades. As empresas da linha leve (carroçarias sobre chassis) comercializaram no ano passado 74.598 unidades e registraram queda de 2,76% sobre os 76.715 equipamentos licenciados em 2008. Por último, as vendas externas da indústria de implementos rodoviários foram as que mais sofreram com a crise econômica mundial durante o ano de 2009. De janeiro a dezembro do ano passado, as empresas da área exportaram 3.163 unidades, volume 55,37% abaixo dos 7.087 equipamentos comercializados no mercado externo durante o ano de 2008.

PolibrásNet implanta sistema e aumenta a eficiência operacional no Armazém Ouro Preto

A PolibrásNet (Fone: 62 3954.4133), especializada no desenvolvimento de projetos voltados para mobilidade e automação em força de venda, implantou no Armazém Ouro Preto, atacadista localizado no Vale do São Francisco, o sistema FastSeller Pré-Venda, permitindo aos vendedores externos gerar os pedidos com maior rapidez e eficácia. O sistema também possibilitou monitorar o envio dos pedidos feitos em campo pelos vendedores por meio da Central Web, uma ferramenta criada para administrar e facilitar o controle das equipes de vendas. Segundo Paulo Barboza da Silva Júnior, gerente de TI do Armazém Ouro Preto, "depois desse investimento, a mudança mais perceptível foi a melhoria na logística. Apesar do FastSeller ser um sistema de automação em força de vendas, a velocidade do processamento dos pedidos é tão rápida que a empresa está liberando veículos no mesmo dia em que os pedidos são entregues".

Especializada em operações de M&A, Gaullar estuda entrada no mercado brasileiro

A empresa espanhola Gaullar, especializada em operações de M&A – Mergers & Aquisition (Aquisições e Fusões) nas áreas de logística e de transportes, estuda sua entrada no mercado brasileiro. Sediada em Madrid, atende todo o território espanhol e tem escritórios em Lisboa, Paris, Londres e Berlim. Roberto Lacerda Oliva, administrador de empresas e que ostenta a dupla cidadania, brasileira e espanhola, é o diretor responsável pela implantação da Gaullar no Brasil. Com a inauguração do escritório de São Paulo, a empresa pretende dispor de uma plataforma para o desenvolvimento da organização em todo o continente Latino-Americano. Rio de Janeiro, Brasília, Recife, Porto Alegre, Fortaleza e Manaus também fazem parte da estratégia da empresa para ampliar negócios e multiplicar fusões.

Artigo

Logística é estratégica no comércio exterior pós-crise

Passado o momento de crise, é importante ressaltar que o comércio internacional foi um dos grandes prejudicados. Se, por um lado, a economia doméstica brasileira passou bem nesse período, por outro, as exportações sofreram quedas vertiginosas, já que muitas empresas praticamente cessaram suas atividades no exterior. A dúvida que paira neste início de ano é sobre o que esperar do pós-crise?

Primeiramente, para as empresas brasileiras que interromperam seu processo de inserção internacional, a perspectiva mais recomendável no médio prazo é retomar a captação de novos negócios no mercado externo; para as que mantiveram suas operações externas, o momento é de retomar estratégias proteladas em função da crise. Significa dizer – de maneira bem simples – que o processo de internacionalização das empresas brasileiras veio para ficar e, nos casos de interrupção, o fluxo de bens e capitais para o exterior deve ser retomado. Com ou sem crise, esse processo é irreversível. O ritmo pode variar, mas a engrenagem não para de rodar.

Um dos pontos mais importantes nesse processo é obviamente a logística internacional. Cada vez mais temos empresas especializadas oferecendo pacote completo de serviços: são, ao mesmo tempo, agentes de carga, despachantes e operadoras logísticas envolvidas em uma rede de empresas seguradoras e transportadoras. O motivo é muito claro: as organizações-cliente



Olavo Henrique Furtado –
Coordenador de pós-graduação e MBA da
Trevisan Escola de Negócios
olavo.furtado@trevisan.edu.br

querem encontrar todos estes serviços em apenas um lugar. Competência logística, alicerçada por uma gama de serviços para entregar o produto no exterior ou trazer a encomenda de fora, é uma qualidade essencial para os prestadores de tais serviços. Assim, as empresas-clientes têm mais tempo para se dedicar a dois aspectos fundamentais: a administração do próprio negócio e a análise do mercado externo.

A logística deve ser entendida como parte de um todo, de um conjunto de atividades que determinam o que chamo de processo de internacionalização. Seja a abertura de uma filial ou exportações, é muito importante não descuidar da empresa e do mercado. A organização precisa estar preparada para operar internacionalmente. Não há como descartar a capacidade

de produção e sua relação direta com o sucesso das exportações. Adaptações de produto e melhoria de processos têm impacto direto na formação do preço internacional.

A análise do mercado também é imprescindível, pois países culturalmente diferentes ou muito distantes podem inviabilizar o envio ou a compra de produtos brasileiros. Portanto, a logística deve ser vista dentro desse contexto maior, ou seja, avaliando-se o grau de preparação da empresa para se internacionalizar ou ampliar suas ações e, ao mesmo tempo, em constante sinergia com as mudanças da economia e do comércio exterior. ●

PrestBater

Estamos comemorando !!!

10
ANOS

Empilhadeiras Elétricas e GLP

Reforma
Locação de novos e semi-novos
Venda / Compra



Baterias Eurotrac www.eurotrac.com.br

Venda de baterias novas
Reforma
Manutenção



Equipamentos para Sala de Baterias

Carrinhos
Esteiras
Suportes



Carregadores PrestBater



Venda e manutenção

Tel. (11) 4496-4430

www.prestbater.com.br

E mail: vendas@prestbater.com.br

Sobremesas e refrescos

Apti Alimentos vê logística como diferencial de concorrência

A indústria alimentícia brasileira conta com muitas empresas grandes e de qualidade, o que naturalmente gera acirrada concorrência no mercado. Neste contexto, a Apti Alimentos (Fone: 49 3361.5712) tem eficiência nas operações logísticas e consegue sucesso, pois o diferencial entre as empresas deste segmento está no atendimento ao cliente com agilidade.

Conforme explicação do analista de transportes da Apti, Jonas César Scatolin, a eficácia nas operações de logística impede que os produtos da empresa falem nas gôndolas dos supermercados e torna possível a realização do objetivo de que estejam presentes no maior número possível de lares do país.

Ele entende que uma forma de garantir o sucesso logístico é que os processos desta área acompanhem o crescimento dos negócios da empresa, superando as eventuais dificuldades através do fortalecimento das parcerias com os fornecedores.

Outro ponto observado por ele são os investimentos. "A empresa vem investindo em logística e em novos sistemas como o OMS, por exemplo. Com ele objetivamos agilizar a montagem das cargas com o melhor roteiro possível, a fim de reduzir custos e agilizar as entregas. Para 2010, estamos desenvolvendo o projeto de um novo CD na Região Sul, com a finalidade de nos aproximarmos cada vez mais de nosso cliente" revela.

A sede da Apti é em Chapecó, SC, mas além do projeto do novo CD, a empresa já dispõe de um em Araras, SP, que foi inaugura-

do em 2007 para facilitar as operações nas regiões Sudeste e Nordeste do país. Juntas, as duas unidades contam com 18.000 m² de área construída, capacidade de produção de 7.500 toneladas/mês e 2.500 posições-paleta. "Com projetos que temos para este ano, esta capacidade de armazenagem pode atingir 3.400 paletes", informa Scatolin.

Além destas estruturas, a empresa dispõe de um CD em Curitiba, PR, que é responsável pelo atendimento em um raio de 200 km a partir da capital paranaense. "Esta unidade conta com planejamento e controle do fluxo diário de toda a movimentação e tem o apoio de 15 caminhões que fazem a distribuição na região metropolitana de Curitiba, totalizando mais de 33 cidades atendidas", revela.

A frota utilizada pela Apti, não só em Curitiba, mas em todas as unidades, é terceirizada e formada por cerca de 60 caminhões diretos e 30 indiretos, dentre os quais estão caminhões toco, truck, carretas frigoríficas saider e baú, que são responsáveis por distribuir pelo Brasil os produtos das linhas de sobremesas, refrescos, condimentos, achocolatados, caldos e temperos, entre outras.

Por manusear este tipo de produto, que necessita de cuidados especiais — ainda mais em um país com um clima bastante quente como o Brasil —, a empresa garante que toda a estrutura de armazenagem é muito bem ventilada. "Na época de calor, as linhas de sobremesas e refrescos têm uma demanda maior e o fluxo interno de produtos gira com muito



As unidades de Chapecó e Araras possuem capacidade de armazenagem de 2.500 posições-paleta

mais rapidez. O percurso entre produção, armazenagem e entrega até o cliente ocorre em um intervalo de tempo pequeno", explica o analista de transportes, revelando que para estas operações os caminhões baú e frigoríficos são os escolhidos.

Ele ressalta que este processo logístico não se inicia apenas no momento de entregar os produtos, mas, sim, na retirada da matéria-prima. Nesta primeira etapa, a Apti já avalia as condições dos veículos que serão carregados. Em seguida, quando o caminhão chega à indústria é avaliado novamente, assim como o produto que fora transportado.

Feito isto, a etapa seguinte é armazenar a matéria-prima no local adequado, sempre com fácil acesso para a área de produção. Aí sim, após o processo produtivo, a carga é colocada em armazéns verticalizados, de onde será retirada para carregar os caminhões e ser entregue aos pontos de destino. ●



A frota da Apti é terceirizada e composta por caminhões toco, truck, carretas frigoríficas saider e baú

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!

Epson

Coleta de fitas e cartuchos dá continuidade ao programa ambiental

No papel de fabricante de produtos de imagem — incluindo impressoras, projetores, tecnologia digital de impressão, mini-impressoras, tecnologia de cristais líquidos para projetores e módulos LCD para PDAs e telefonia celular — a Epson do Brasil (Fone: 11 3956.6868), subsidiária do grupo japonês Seiko-Epson Corporation, tem uma grande preocupação ambiental, já que a composição destes produtos traz elementos que necessitam de atenção especial para a correta destinação.

Um dos braços do Plano Visão Ambiental 2050 — que envolve um conjunto de iniciativas para abordar e combater os problemas associados ao aquecimento global, ao esgotamento dos recursos naturais do planeta e às perdas de sua biodiversidade — é o Programa de Coleta de Cartuchos de Tinta e Fitas Matriciais. Ele consiste na disponibilização, por parte da Epson, de uma maneira correta para o descarte de cartuchos e fitas matriciais usados, evitando a degradação e poluição do meio ambiente.

As bases do Programa são os Centros de Serviço Autorizado Epson (mais de 130 lojas, em 26 estados), que são responsáveis por receber os cartuchos e as fitas usadas. Todos os pontos de coleta espalhados pelo país estão cadastrados no site www.epson.com.br. Neste endereço, o usuário que deseja destinar corretamente um cartucho ou uma fita que não têm mais finalidade pode verificar qual o ponto de coleta mais próximo e levar o material

até ele. Assim, estará contribuindo não só com o meio ambiente, como também facilitará o processo de Logística Reversa destes componentes.

De acordo com Roberta D'Angelo Mellis, gerente de marketing da Epson, nos pontos de coleta os materiais serão depositados em um coletor especialmente desenvolvido para esse fim e o transporte fica a cargo de uma empresa especializada em cargas especiais, com aprovação da CETESB — Companhia Ambiental do Estado de São Paulo, ligada à Secretaria do Meio Ambiente, para destinação de resíduos industriais.

Roberta conta que após coletado, o material passa por um co-processamento, que consiste na destruição térmica dos resíduos em fornos de cimento, na empresa Veolia Serviços Ambientais — Unidade Resicontrol (Fone: 11 3235.6900). “O grande diferencial deste procedimento está no aproveitamento do resíduo como potencial energético ou substituto de matéria-prima na indústria cimenteira, sem qualquer alteração na qualidade do produto final”, comenta a gerente de marketing, citando ainda outras vantagens do co-processamento: “destruição total dos resíduos, emissões atmosféricas totalmente controladas, tecnologia consagrada internacionalmente e economia de recursos naturais não-renováveis”.

Com o Programa de Coleta de Cartuchos de Tinta e Fitas Matriciais, a Epson pretende dar aos resíduos um encaminhamento ecologicamente correto sem

prejudicar o meio ambiente, conscientizando o usuário do papel de todos na preservação do planeta. “Acreditamos que temos um papel muito importante na preservação do planeta e estamos constantemente buscando participar de ações com este foco”, afirma Roberta.

Ela destaca que, no Brasil, a empresa foi uma das primeiras a receber a certificação ambiental baseada na norma ISO 14.001 e garante que a Epson segue a diretiva ROHs da União Européia, a qual visa a eliminar, dos equipamentos elétricos e eletrônicos, substâncias perigosas como chumbo, mercúrio e cádmio, entre outras. A Epson estuda e emprega rigorosos controles para reduzir o impacto de seus produtos no meio ambiente, durante todas as etapas do seu ciclo de vida, desde o desenvolvimento até a recuperação e reciclagem ao final da vida útil.

A empresa compreende este ciclo pelas seguintes etapas: desenvolvimento do produto, componentes e materiais, processo de produção, distribuição, utilização, recuperação e reciclagem. “Não analisamos nenhuma dessas etapas de forma isolada, mas, sim, o ciclo de vida, pensando no impacto total. Por exemplo: muitos perguntam por que empregamos poliestireno nas caixas dos nossos equipamentos, e o motivo é que isso nos permite reduzir o tamanho das caixas, o que significa que cabem mais produtos no caminhão e, portanto, há menor consumo de combustíveis fósseis e menos emissões de gás carbônico”, finaliza a gerente de marketing. ●



STILL

CeMAT
SOUTH
AMERICA

A empilhadeira que vai movimentar o futuro.

O Lançamento é da Still e o benefício é seu!

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!



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.



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

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

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

PR- Triplex (REP/SA): (41) 3278-4968
PE/AL/PB/RN/SE- Tokentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- FFLogística (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Evemam (SA): (21) 3882-3943
RJ/V. DO PARAÍBA- Irmãos Martini (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (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) 3635-1513
ARGENTINA- Allamaq Venturi S.A.: +54 (11) 4653-5714
URUGUAY- Lincon : 598 (2) 695-8299
CHILE- Kreis S.A.: +56 (2) 854-5667
COLOMBIA- Logiscorp - Colombia S.A.: (571) 547-3801
PERU- Logiscorp - Peru S.A.: +51 (1) 436-4444

Qualidade em movimento

Multimodal**Terceirização**

Contratar um OL pode contribuir para a redução de custos logísticos

Consultores e especialistas afirmam que a terceirização das operações logísticas possibilita maior produtividade e menos gastos às empresas contratantes, por conta da expertise dos Operadores Logísticos e do compartilhamento dos recursos que eles utilizam com outros clientes.

A terceirização das operações logísticas tem se mostrado uma forte tendência no Brasil, já que as empresas têm buscado alternativas para focar em suas atuações e a preocupação com as questões de armazenagem, transporte e distribuição demandam muito tempo e responsabilidade. Desta forma, contratar um Operador Logístico para cuidar deste tipo de operação tem sido uma saída bastante comum.

De acordo com a pesquisa "Custos Logísticos no Brasil 2009", realizada pelo ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain (Fone: 21 3445.3000), nas 87 empresas que participaram do estudo, 66% dos custos logísticos estão relacionados com a contratação de terceiros, ao passo que 34% representam os custos internos. Além disso, a pesquisa aponta que houve um aumento na priorização do serviço em relação ao custo.

Conforme relato do professor Maurício Lima, um dos diretores do Instituto, do ponto de vista macroeconômico, em 2008, o custo logístico no país representou 11,6% do PIB nacional (cerca de R\$ 334 bilhões). Partindo da análise microeconômica, em média o custo logístico (transporte, estoque e armazenagem) representa 8,3% da receita líquida de uma empresa.

No entendimento de Paulo Rago, presidente do Ceteal – Centro de Estudos Técnicos e



Foto: Stock.xchng

Segundo pesquisa do ILOS, 66% dos custos logísticos estão relacionados com a contratação de terceiros e 34% representam os custos internos

Avançados em Logística (Fone: 11 5581.7326), a redução de custos logísticos com a contratação de um OL pode ocorrer por conta da otimização de custos com aumento de produtividade operacional proporcionada pela

maior quantidade de recursos de que o OL dispõe para realizar as atividades, por ter melhores valores de mão de obra, imobilizados, etc. "As análises devem ser realizadas, também, levando em conta o nível de serviço que

o OL ofertará, pois há casos em que a empresa terceiriza a operação, gera redução de custos para o contratante, porém, constata-se uma diminuição do nível de serviço da operação", condiciona.

Para o diretor-geral da Vantine Solutions (Fone: 11 3262.5464), José Gerado Vantine, a redução de custos logísticos ocorre porque naturalmente o OL detém tecnologia da informação, mão de obra qualificada e capacitação gerencial que permitem maior eficácia nos processos. Além disso, ele conta com a vantagem da diluição dos custos fixos através da sinergia, tanto na armazenagem quanto no transporte.

Sinergia também é a palavra utilizada por Felipe Trigueiro, diretor-executivo da FTLOG Soluções em Logística & Supply Chain (Fone: 81 9633.0078) para salientar que a estratégia de utilizar um OL deve partir da sinergia operacional de obter melhor nível de serviço e redução de custos. "As grandes oportunidades estão na redução do custo de armazenagem, distribuição e transportes de longas distâncias", observa.

Antes de qualquer processo de avaliação de seleção destes tipos de serviços, as empresas precisam estar bem estruturadas de informações detalhadas de seus custos operacionais para que o processo decisório possa ser assertivo, de acordo com

explicação de Trigueiro. Ele diz que a decisão passa, também, pela Logística Tributária que, através dos incentivos fiscais existentes no Brasil, pode viabilizar ainda mais o processo de parceria e reduzir os investimentos em ativos operacionais.

Por parte do Grupo IMAM (Fone: 11 5575.1400), o diretor Daniel Gasnier ressalta que é, sim, possível reduzir os custos com a contratação de um OL, mas em médio e longo prazo. Para ele, esta não deve ser a prioridade de curto prazo para a terceirização da atividade logística, mas se trata de uma consequência natural decorrente da melhor competência e do foco desta empresa na produtividade das operações logísticas.

"A primeira finalidade deve ser focalizada na melhoria do atendimento (nível de serviço). As reduções de custos decorrem do compartilhamento dos recursos entre diversos clientes e das melhorias dos processos.

Neste sentido, o acompanhamento dos gastos logísticos faz a função de indicadores críticos de desempenho, provendo feedback das estratégias que estão funcionando ou não", explica.

Por sua vez, Antonio Carlos Rezende, gerente da IMAM Consultoria, enfatiza que, apesar da redução de custos ser possível, para que a contratação do OL seja bem sucedida há uma série de cuidados que devem ser observados, como ter domínio da operação, procedimentos, custos e indicadores antes de passar para terceiros, caso contrário o resultado não será adequado. "O problema é manter ou melhorar o nível de serviço", afirma.

Já João Butori, diretor da Santa Rita Logistics (Fone: 11 4141.7000), condiciona que na medida em que as empresas conseguirem focar seus próprios negócios, dando ênfase e estratégia à busca de valor agregado ao produto final, a contratação madura e consciente de um OL,



Rezende, da IMAM Consultoria: "devemos lembrar que os custos logísticos são importantes, mas não são os únicos indicadores relevantes"

que venha a atuar como parceiro de negócios dentro da cadeia produtiva, irá representar uma evolução na prestação de serviços e fator decisivo na redução de custos.

Vantagens da parceria

Considerando que a indústria vem investindo em seu core business e evitando a geração de custos com ativos logísticos, é preciso conhecer quais são as vantagens que os segmentos industriais têm ao partir para este tipo de parceria com OL's. Segundo Vantine, da Vantine Solutions, o não investimento em ativos logísticos já é consagrado e cada mais frequente. É uma nova equação financeira que colabora profundamente para as reduções dos custos logísticos.

Segundo Lima, do ILOS, são três as vantagens principais: o conhecimento do OL, que sabe como utilizar os ativos logísticos; o fato de a empresa contratante poder focar em seu core business; e um terceiro fator que é a escala de operação, considerando que o OL sabe como aproveitar as

Log TOP MARCAS LÍDERES 2009

EXISTEM DUAS MANEIRAS DE GERENCIAR FRETES.

"A tranquilidade de que agora operamos dados confiáveis nos possibilita estruturar o transporte de maneira assertiva".

César Bugança da Lojas Renner

Mais de 200 empresas parceiras



O GKOfrete é o software líder de mercado para gestão de fretes contratados. Suas funcionalidades abrangem: apoio no embarque, auditoria das cobranças das transportadoras e pré-fatura, simulações para uso em concorrências, acompanhamento de entregas e ocorrências, avaliação da qualidade do transporte, integração com o ERP para prover dados contábeis, financeiros e fiscais do frete, uso de recursos de correio eletrônico e web, e a mais completa gama de relatórios e gráficos operacionais e gerenciais. Agende já uma demonstração!

www.gkofrete.com.br

info@gko.com.br

21 2563 3503

GKOfrete
O sistema líder para quem contrata fretes

Multimodal

sinergias das operações com as outras empresas para as quais presta serviços. Com isso, consegue otimizar as operações e reduzir os gastos.

Edson Carillo, diretor da Global Connexion do Brasil (Fone: 11 3521.7038), pensa da mesma forma. Para ele, como o OL poderá compartilhar os recursos com mais de um cliente, uma redução de custo deve ser esperada, ainda mais porque o prestador de serviço logístico deve contar com uma maior produtividade do que quando o cliente desenvolve a logística diretamente, o que ocorre na verticalização de atividades. "A terceirização logística permite a desmobilização de recursos (investimentos), como em qualquer terceirização, e, assim, mesmo que os custos com a contratação do OL não se alterem, por si só já há o benefício da melhoria de produtividade", detalha.

Butori, da Santa Rita, lembra que os OLs estão preparados para a apresentação e execução de múltiplos serviços, desde as operações de carga, descarga, armazenagem, cross-docking, transporte de distribuição e transferência e logística reversa, entre outras. Tudo isto acompanhado por um alto grau de acuracidade de estoques, agendamentos, rastreamento de veículos, acompanhamento on-line das

operações pelos clientes, além de equipes dedicadas a cada perfil de cliente.

Rezende, da IMAM Consultoria, aponta como vantagens proporcionadas pela parceria com um OL a maior dedicação ao core business, redução e melhoria do controle dos custos logísticos, redução de problemas trabalhistas, absorção de expertise (know-how), não precisar realizar investimentos e substituir custos fixos por variáveis e utilizar novos canais de distribuição, entre outras.

Enquanto isso, Gasnier, do Grupo IMAM, destaca vantagens como a implementação de estratégias modernas e mais efetivas, compartilhamento de recursos, minimização de riscos, planejamento e controle dos processos, gestão profissionalizada com utilização de contratos de gestão e acordos sobre nível de serviços, melhor capacidade de resposta e investimentos, entre outras.

Sintetizando as vantagens que enxerga na terceirização as operações logísticas, Rago, do Ceteal, cita quatro ganhos para a empresa contratante dos serviços: direcionamento dos custos para as atividades corretas, aumento de escala e produtividade operacional, melhor gestão de pessoal e melhor capacitação operacional.

De acordo com Trigueiro, da FTLOG, os OLs prestam serviços sob medida, personalizado para cada necessidade, aumentando desta forma a flexibilidade de atendimento, podendo transformar custos fixos em variáveis. Além disso, eles se caracterizam exatamente por poder oferecer um maior grau de qualificação nas atividades logísticas. "Por isso, as empresas contratantes devem observar não somente o preço do serviço oferecido, mas, também, como este investimento pode ser pago pela eliminação das ineficiências existentes atualmente nos processos e até mesmo o baixo nível de serviço praticado em relação ao que pode ser obtido com o uso do OL", aconselha.

Transporte: o principal custo logístico

Representatividade do custo de transporte no Brasil

Rodoviário:	R\$ 164,5 bilhões	(5,7% do PIB)
Ferrovário:	R\$ 13,2 bilhões	(0,5% do PIB)
Aquaviário:	R\$ 14,8 bilhões	(0,5% do PIB)
Dutoviário:	R\$ 3,6 bilhões	(0,1% do PIB)
Aéreo:	R\$ 3,8 bilhões	(0,1% do PIB)
TOTAL:	R\$ 200 bilhões	(6,9% do PIB)

Números referentes apenas ao transporte doméstico

Fonte: Pesquisa ILOS "Custos Logísticos no Brasil 2009"

O transporte é o maior custo logístico em muitos países, conforme análise de Lima, do ILOS. No Brasil, além das dimensões continentais, a falta de infraestrutura de transportes acaba tornando este custo muito mais representativo. A pesquisa realizada pelo Instituto, com dados referentes ao ano de 2008, aponta que o custo logístico do transporte no Brasil foi de R\$ 200 bilhões, ou 6,9% do PIB, seguido pelos custos de estoque (R\$ 100 bilhões, ou 3,5% do PIB), por volume na armazenagem (R\$ 21,5 bilhões, ou 0,7% do PIB) e o custo logístico administrativo (R\$ 12,4 bilhões, ou 0,4% do PIB).

Trigueiro, da FTLOG, diz que o custo de transporte não é somente o principal custo logístico, podendo representar até mais de 65% do custo logístico total em alguns

casos, como também o principal gerador de custos extras pela alta ineficiência em sua utilização, gerando avarias de produtos, altos períodos de recursos parados e o alto índice de roubo de cargas, agregando mais custos com seguros e gerenciamento de riscos. "Uma boa gestão das atividades de transportes e distribuição pode trazer reduções de mais de 70% de ineficiências e uma redução de 45% dos custos com estas atividades", orienta.

Indo ao encontro da análise de Trigueiro, Butori, da Santa Rita, aponta que pelas peculiaridades do território nacional, a predominância do modal rodoviário (apesar das dificuldades da malha rodoviária existente), preço do diesel e gasto com gerenciamento de riscos, o transporte representa cerca de 60% dos custos ligados à logística.

Vantine, da Vantine Solutions, também entende que o custo do transporte pode



Gasnier, do Grupo IMAM: é possível reduzir os custos com a contratação de um OL, mas esta não deve ser a prioridade para a terceirização

representar entre 60 a 70% do custo logístico de uma empresa, sob o ponto de vista financeiro. Porém, considerando a logística como elemento estratégico, por exemplo, o custo stock out, que representa a venda devida, pode ter um significado mais impactante do que o financeiro, na visão dele.

Em contrapartida, Rago, do Ceteal, entende que o transporte é um dos custos mais visíveis, mas pode não ser o principal em algumas empresas onde o produto é de grande valor agregado. Neste caso, o estoque terá mais representatividade.

“O transporte é um dos mais fáceis de gerenciar, mas não podemos afirmar que sempre será o principal custo. Em alguns casos, pode ser a armazenagem, em função de toda estrutura para armazenar, por exemplo produtos refrigerados ou de alto valor”, explica.

Seguindo esta mesma linha, Carillo, da Global Connexion, garante que não é possível afirmar diretamente que o impacto do custo de transporte seja o maior dos custos relacionados à logística, já que em vários segmentos o custo de manutenção dos estoques (inventário) é o mais significativo. “Depende do valor do produto, das distâncias a percorrer, dos níveis de fracionamento, dos canais de distribuição, etc.”, complementa Rezende, da IMAM Consultoria.

Da mesma forma, Gasnier, do IMAM, prefere não ser tão taxativo quanto à participação do transporte nos custos logísticos. Ele partilha da análise de Carillo e destaca que há produtos de alto valor específico, que fazem com que o custo financeiro do capital imobilizado em estoques seja proporcionalmente maior. Por outro lado, os gastos com transportes inbound e/ou outbound são proporcionalmente maiores para itens com baixo valor específico.

Medindo a representatividade dos custos logísticos

A maneira mais utilizada de se medir os custos logísticos, segundo Lima, do ILOS, é pelo percentual da receita. A pesquisa realizada pelo Instituto mostra que no Brasil, em média, o custo logístico representa 8,3% da receita líquida de uma empresa. No entanto, é importante salientar que este percentual varia muito de um segmento de atuação para outro. No agronegócio, por exemplo, os custos logísticos representam 13,3% da receita líquida, ao passo que no varejo e atacado equivale a somente 3,1%.

“É possível medir o custo logístico pelo estoque, por volume na armazenagem, pelo custo logístico administrativo e pelo custo do transporte”, comenta.

Os custos logísticos precisam ser gerenciados diariamente e a adoção de indicadores precisa ser repensada pelas organizações e praticadas de forma pragmática. “O indicador mais fácil de ser adotado é a relação percentual com volume financeiro de saída: o faturamento. Esta relação pode representar até 7%, dependendo do segmento industrial e do nível de automação operacional, sendo necessária a realização de benchmarking setorial”, explica Trigueiro.



Vantine: existe muita controvérsia sobre a real representação do custo logístico nas empresas, pois são muitas as variáveis que as diferenciam

Conforme análise do diretor-executivo da FTLOG, estes valores referenciais devem servir de metas e transformados em ações de melhoria nas rotinas operacionais. As boas práticas operacionais apontam que o trabalho de excelências em custos logísticos começa com a consciência da base operacional e de como cada atividade impacta no custo. “Desta forma, o indicador deve percorrer sob a responsabilidade de todos, da base operacional até a presidência”, salienta.

Para ele, o principal aliado da Gestão de Custo é uma ferramenta apropriada para a medição e o acompanhamento. A ferramenta principal é o Custeio ABC, mas as empresas ainda encontram dificuldades em apurar os custos com esta metodologia pela falta de investimentos em tecnologia de gestão.

“O importante deste processo é você ter as informações em tempo de promover ações corretivas. O que acontece em muitas empresas é que suas metodologias de apuração só tiram a fotografia de como foi o mês anterior e não conseguem enxergar o desempenho do mês em andamento para evitar, em tempo hábil, que se tenha problemas ainda no mesmo mês”, ressalta.

Sendo assim, o diretor-executivo da FTLOG garante que a tecnologia e a capacitação dos recursos humanos neste processo é fundamental para que se tenha posturas proativas de gestão com ações de melhorias, e não posturas reativas com ações corretivas.

Rago, do Ceteal, comenta que a forma mais simples de medir a representatividade dos custos logísticos é através do valor do custo gerado sobre o valor de faturamento. Ele conta que esta porcentagem serve de balizamento para indicar o teto de gasto, frente ao que foi ofertado de preço final. Caso haja um percentual de participação maior do que o previsto, constata-se que a empresa reduziu sua margem, ou seja, aumentou o custo. Com este indicador simples, a empresa pode entender o motivo de se gastar mais ou menos.

“Quando há uma mensuração definida numa métrica, fica



Carillo, da Global Connexion: custos logísticos, que na verdade são despesas, por sua natureza contábil, devem ser apurados e gerenciados

muito mais fácil o gerenciamento e a identificação de onde e porque se gasta, ofertando, assim, possibilidades de melhorias nos processos e, consequentemente, nos custos”, revela, apontando que a gestão dos custos logísticos pode ser feita por aspectos como operação, cliente, região, transporte, armazenagem, estoque, entrega, etc.

Carillo, da Global Connexion, também afirma que o percentual sobre o faturamento é o modelo mais usual para medir os custos logísticos. Segundo ele, a adoção de um indicador padrão permite comparações e análises sobre o desempenho atual e definição de metas, em comparação com outras empresas de um mesmo segmento. “Como em qualquer análise, os custos logísticos devem ser compreendidos, isto é, apurados. É preciso estabelecer exatamente as fontes dos custos, como eles são compostos e permitir estratégias de redução/melhoria”, aconselha.

Gasnier, do Grupo IMAM, também aponta a comparação com outros players como um aspecto importante da mensuração dos gastos logísticos, além da evolução histórica. Ele informa que usualmente se mede a proporção do gasto logístico em relação ao valor de bens transportados e/ou armazenados, mas além dos percentuais relativos também é importante observar os valores absolutos, pois são estes que contam no final do dia.

Multimodal

"A gestão deve monitorar a análise vertical e horizontal conta a conta, buscando discrepâncias e oportunidades de melhorias", avisa.

Já Rezende, da IMAM Consultoria, diz que normalmente é possível avaliar pelo indicador representado pela relação entre o faturamento e o custo logístico. Para ele, o problema é que a maior parte das empresas não tem um custo logístico confiável. "Devemos lembrar que os custos logísticos são importantes, mas não são os únicos indicadores relevantes, e não devemos nunca nos esquecer que não adianta reduzir custos sem controlar o nível de serviço.

Na visão dele, para realizar a gestão dos custos logísticos é preciso mapear o processo logístico, identificar as atividades e custos, classificar as mais importantes e atacar. "Quando o embarcador assina o contrato de terceirização de uma operação logística acha que os problemas terminaram, e se engana profundamente, pois a inteligência e a co-gestão da operação nunca serão terceirizadas", alerta.

Já Vantine, da Vantine Solutions, entende que existe muita controvérsia sobre a real representação do custo logístico nas empresas, pois são muitas as variáveis que as diferenciam. Mesmo entre duas empresas do mesmo segmento há diferenças nas políticas de vendas, de estoques e de serviços aos clientes.



Trigueiro, da FTLOG:
a estratégia de utilizar um OL deve partir da sinergia operacional de obter melhor nível de serviço e redução de custos

Mesmo assim, ele diz que o indicador mais utilizado é o que relaciona o custo logístico com as vendas líquidas, gerando um percentual, e comenta que a sua importância é fundamental para o monitoramento contínuo, ressaltando que há, ainda, outros indicadores que devem compor a equação dos custos logísticos.

Ainda de acordo com Vantine, a gestão dos custos logísticos deve ser efetuada através da composição dos diversos indicadores relacionados aos processos, que devem ser originados por meio das fontes primárias geradas principalmente das atividades comerciais, financeiras e logísticas. "Sua importância é essencial, uma vez que a ausência de indicadores ou mesmo a deficiência no monitoramento pode levar uma empresa a ter custos logísticos superiores ao próprio lucro ou perderem a competitividade no mercado", adverte.

Administração dos custos logísticos

Segundo Rago, do Ceteal, as empresas estão cada vez mais conscientizadas de que qualquer atividade na cadeia de suprimentos gera um custo. Com as margens de ganhos cada vez menores, torna-se imprescindível a gestão para controlar custos por atividade/atendimento, dimensionamento de serviços de acordo com os custos, onde está sendo gasto o dinheiro da empresa, entender a razão destes gastos, bem como, identificar possíveis gargalos e melhorias necessárias em toda a cadeia.

Vantine conta que desde o início do Plano Real, em 1994, as empresas brasileiras passaram a dar atenção aos custos logísticos, anteriormente insignificantes diante da correção monetária, que chegou ao patamar superior a 80% ao mês. De acordo com ele, na atualidade, os custos logísticos de todas as cadeias de suprimentos chegam a ser mais importantes até mesmo que os custos de produção, não relacionado ao valor em si, mas no valor agregado aos clientes.

"Um produto só tem valor no momento em que um cliente o recebe. E como a competição é cada vez mais forte, os custos logísticos fazem parte hoje do diferencial competitivo", justifica.

Já Carillo, da Global Connexion, lembra que a questão dos custos é pauta em qualquer empresa, independentemente de serem referentes à logística ou qualquer outra atividade. Para ele é válida a máxima "somente melhoramos aquilo que conhecemos". Sendo assim, os custos logísticos, que na verdade são despesas e não custos, por sua natureza contábil, devem ser apurados e gerenciados.

Rezende, da IMAM Consultoria acrescenta que custos logísticos não agregam valor econômico aos produtos e, portanto, a gestão de tais custos é fundamental. "Administrar custos é identificar cada atividade logística e saber seus custos para, a partir daí, reduzi-los, mantendo ou melhorando o nível de serviço.

Butori, da Santa Rita, recorda que o mundo acabou de passar por um período de crise econômica, que afetou pontualmente alguns países e no Brasil afetou setorialmente alguns segmentos, com ênfase naqueles que estavam ligados a alguma grande cadeia de abastecimento que estivesse direcionada ao comércio exterior.

No entendimento dele, a lição de casa foi dura para os segmentos atingidos e deveria ser seguida à risca também pelos que não foram afetados. Contudo, na visão de Butori ainda existe um desconhecimento das empresas acerca dos custos logísticos e o que é preciso hoje é buscar a redução dos estoques e processos administrativos. "As empresas devem buscar a terceirização de atividades que não façam parte de seu core business", resume.

Neste cenário pós-crise, no qual a competição global é cada vez maior entre empresas do mesmo segmento, Gasnier, do IMAM, acredita que a administração dos custos logísticos se tornou fundamental. "É uma área estratégica, que determina quais empresas enriquecem e

prosperaram e quais mal sobrevivem ou, por fim, encerram suas atividades", comenta, destacando que a importância da administração dos custos logísticos reside na gestão dos processos logísticos em termos de planejamento (orçamento) e controle (acompanhamento).

O processo competitivo acelerado, aliado à pressão do mercado consumidor por melhores níveis de serviço e preços menores – de acordo com Trigueiro da FTLOG –, fizeram ao longo dos últimos dez anos com que as empresas buscassem formas diferentes e criativas de driblar a concorrência e obter alguma vantagem. "A análise dos processos internos e a busca por fornecedores qualificados para desenvolvimento de parcerias foram os principais focos de gestão. Enxergar os processos internos como um sistema e analisar o impacto das atividades na cadeia de suprimentos possibilitaram o despertar das empresas para a Gestão Estratégica dos Custos Logísticos", afirma.

Para isso, ele explica que entender o conceito de Trade-off Logístico é fundamental, assim como não esquecer o objetivo principal das empresas: gerar lucro e atender com excelência o respectivo mercado. "O entendimento da relação dos fatores como Nível de Serviço x Custos x Rentabilidade x Preço passaram a ser mais fundamentais, pois os produtos estão cada vez mais similares, os preços cada vez mais iguais e os níveis de serviços com custos baixos passam a ser o grande diferencial para a sobrevivência neste mercado agressivo", explica Trigueiro.

Na visão dele, a busca por estratégias de parcerias, planejamento colaborativo e o foco no core business passaram a fazer parte do vocabulário diário dos executivos das áreas de logística e Supply Chain. Desta forma, a sinergia entre todos os elementos envolvidos na cadeia de suprimentos possibilitam às empresas terem maior visibilidade da cadeia e, desta forma, buscarem soluções adequadas para reduções de custos e melhorias das performances de níveis de serviço. ●

Surpreenda-se com nosso
completo Sistema Logístico
made by Jungheinrich



Fale com nossos vendedores, ligue para (11) 4815-8200 ou escreva para comercial@jungheinrich.com.br

Jungheinrich Lift Truck Ltda.

R. Norivaldo Martins da Silva, 150 • Retiro • Jundiaí • CEP: 13211-241
Tel.: (11) 4815-8200 • Fax: (11) 4815-8208 • Rio de Janeiro: (21) 8273-9655
E-mail Comercial: comercial@jungheinrich.com.br
E-mail Locação: rental@jungheinrich.com.br
E-mail Peças: pecas@jungheinrich.com.br
E-mail Assistência Técnica: servico@jungheinrich.com.br

www.jungheinrich.com.br

JUNGHEINRICH
compromisso com soluções

Multimodal**Fisco**

CT-e promete agilidade no transporte de cargas

O documento fiscal eletrônico que garante segurança, confiabilidade e rapidez na prestação de serviços logísticos ainda está em teste em São Paulo por algumas transportadoras, mas já garante ganhos fiscais, sociais e até em relação ao meio ambiente.

O CT-e – Conhecimento de Transporte Eletrônico é um documento de existência apenas digital, emitido e armazenado eletronicamente, que objetiva documentar, para fins fiscais, uma prestação de serviço de transporte de cargas realizada por qualquer modal (rodoviário, aéreo, ferroviário, aquaviário e dutoviário).

Em São Paulo, não está aberto o credenciamento de empresas para o uso do documento, ou seja, apenas aquelas que fazem parte do projeto-piloto estão emitindo CT-e e, mesmo assim, não em 100% das operações.

O projeto é resultado de um trabalho da NTC&Logística (Fone: 11 2632.1500), através de sua Comissão Permanente da Tecnologia da Informação – CPTI, realizado desde 2006 em conjunto com representantes das Secretarias da Fazenda de vários estados. Em São Paulo, as empresas participantes começaram a emitir o documento em abril de 2008.

Apesar de ser um projeto que envolve o Brasil todo, São Paulo ficou com o compromisso de criar uma Sefaz virtual nacional e um programa emissor gratuito, que ainda não têm data para ficarem prontos. “Não podemos dizer que o processo está lento ou que há desinteresse. É compreensível que, devido à grandeza do estado, aconteçam atrasos. Além disso, também engloba outros órgãos, cada um com sua limitação”, declara Valdete Marinheiro, advogada e assessora jurídica e



O Conhecimento de Transporte Eletrônico proporcionou melhorias de processos operacionais, administrativos e fiscais para as empresas que o adotaram

tributária da NTC&Logística.

Ela conta que são realizadas reuniões mensais ou bimestrais entre as empresas participantes do projeto para discussão das melhorias. A criação do projeto é em conjunto com os fiscos estaduais e nacional. O fisco expõe seus interesses e as empresas, as suas necessidades, conforme conta Valdete. “Ainda não está perfeito, mas a perfeição vem com o tempo.”

Para quem não participa do projeto, a advogada dá a dica: “já vão se preparando, pois após o credenciamento serão apenas oito meses para adequação, o que pode ser pouco para grandes



Luciane, da Ramos: é preciso conscientizar os colaboradores dos prejuízos que podem surgir pelo não acatamento da legislação

empresas”. O CT-e gera todas as informações da empresa e é preciso integração com os outros sistemas da companhia. “Não é um assunto para ser esquecido e ficar esperando”, avisa Valdete.

A advogada também alerta as empresas sobre os softwares disponibilizados no mercado, pois eles não são baratos e ainda não há nada definitivo. “Cuidado para não gastar com novas versões e atualizações do sistema”. Além disso, qualquer transportadora que adquira um software e não esteja no projeto tem de fazer os testes sozinha e não está credenciada para enviar as informações ao Fisco.

Participantes do projeto-piloto

Algumas das empresas que participam do projeto de CT-e contam como foi a implantação do sistema e quais as suas vantagens. Por exemplo, a Binotto (Fone: 49 3221.1816), emitindo o CT-e, obteve segurança e confiabilidade na realização dos serviços, pois todas as informações são validadas pelo Fisco antes mesmo do término de cada operação, o que consequentemente agiliza todo processo com transporte e paradas em postos fiscais. É o que explica o analista de suporte, Vitor Robson Gonçalves de Almeida.

"Não houve somente ganhos na parte fiscal, eles também podem ser vistos na sociedade e no meio ambiente – um exemplo a ser dado é a redução de custos de impressão, o que proporcionalmente reduz a aquisição de papel, contribuindo para a diminuição de derrubadas de florestas", acrescenta.

De fato, Ibanez de Lima Dias, auditor interno da Eichenberg & Transeich (Fone: 51 3023.1132), lembra que o conhecimento de transporte eletrônico propicia vantagens a todos os envolvidos no processo de transporte de cargas, podendo apontá-las como fatores determinantes não só para a empresa, mas, também, para seus clientes. Além dos já apontados, cita os relacionados no quadro.

A vantagem "agilidade" também é citada por Carla Pedrosa Galvão Barrigó, controladora fiscal da Líder Logística (Fone: 32 3696.2832). "Nos postos fiscais, a transportadora que emite CT-e tem preferência de passagem, pois os documentos anexos ao CT-e não precisam ser redigitados pelos fiscais", diz.

Paulo Westmann, diretor de tecnologia do Mira Transportes

(Fone: 11 2142.9000), aponta também os ganhos, como a desburocratização e a agilidade para transitar nas barreiras interestaduais, além da melhoria na qualidade das informações sobre os clientes embarcadores.

"O ganho de dinheiro, no curto prazo, é o menor deles porque o que será economizado na redução de impressos fiscais do conhecimento de transporte rodoviário de cargas (CTRCs) será gasto e investido em novas impressoras laser para impressão do DACTE, para os softwares de webservices, para tratar os comprovantes que acompanharão as faturas e toda a estrutura de informação sobre os comprovantes de entrega, pois os clientes não abrem mão de terem a assinatura do recebedor da mercadoria."

Outra vantagem do CT-e é a simplificação de obrigações acessórias, como dispensa de AIDF – Autorização para Impressão de Documentos Fiscais. É o que apontam Roberto Rodrigues, presidente da TNT Mercúrio (Fone: 11 3573.7700), Luciane



Eliminação dos custos de armazenagem ou arquivamento físico, já que o meio é eletrônico;



Otimização de processos fiscais com eliminação de erros na emissão, já que o conhecimento é validado pela Sefaz previamente à prestação do serviço;



Agilidade na liberação junto aos postos fiscais durante o trânsito da carga;



Padronização e rapidez na troca de informações eletronicamente junto aos clientes;



A cobrança é beneficiada pelo envio eletrônico da fatura, o que dá maior agilidade ao processo e, também, elimina custos de impressão e postagem no seu envio.

A SOLUÇÃO PARA A SUA ARMAZENAGEM



Galpões estruturados com vão livre de 5 a 40 metros
Lona de alta resistência e durabilidade
Montagem rápida e segura, sem fundação
Suporta ventos conforme normas ABNT NBR 6123

**LOCAÇÃO
E VENDA**

Multimodal

Carvalho Gonçalves Barrense Lima, gerente da área fiscal da Ramos Transportes (Fone: 11 2955.1500) e a Transpetro (Fone: 0800 789001). Esta última empresa ainda cita como benefícios indiretos: uma maior integração entre as diversas áreas da companhia, melhoria na qualidade das informações incluídas nos sistemas e aprimoramento da relação com o fisco.

Sem dúvidas, para a TA – Transportadora Americana (Fone: 19 2108.9061), o uso do sistema proporcionou melhorias de processos operacionais, administrativos e fiscais, conforme conta a gerente de sistemas de informação, Shirley Cristina Rosseto.

Diferenças legais

Apesar de a legislação ser bem parecida em todas as unidades da federação do Brasil, cada estado possui maneiras próprias de controles e tributações divergentes, como lembra Dias, da Eichenberg & Transeich, empresa que possui filiais em cinco estados. “Com o Conhecimento Eletrônico, infelizmente essas divergências ainda continuarão a existir, principalmente em termos de alíquotas. O ideal é que se fizesse uma reforma tributária mais ampla no sentido de que a tributação de

todos os estados fosse uniforme, isso traria grandes ganhos, não só para as empresas e os tomadores de serviços, mas, principalmente, para os governos estaduais, pois facilitaria em muito as fiscalizações volantes e em fronteira”, opina.

Devido à diferenciação nas normas locais dos estados no que diz respeito às obrigações acessórias, Luciane, da Ramos Transportes, diz que é preciso treinar e orientar as pessoas envolvidas no processo. “Além do conhecimento técnico, é preciso a conscientização dos colaboradores acerca da consequências, dos prejuízos à empresa que podem surgir pelo não acatamento da legislação”, declara.

Rodrigues, da TNT Mercúrio, concorda que é necessária uma área tributária bastante robusta que possa efetuar o acompanhamento de legislação tributária, apuração de tributos, cumprir com as obrigações secundárias advindas da operação (principalmente informativos aos fiscos municipais, estaduais e federal) bem como consiga rapidamente adequar-se às alterações tributárias.

“Atualmente, com a compra do Expresso Araçatuba, a empresa está atuando em todas as unidades federativas do país e, para manter em ordem todas as necessidades e requisições tributárias, contamos com uma equipe de dez pessoas, além de assessores legais e empresas de auditoria que validam os procedimentos adotados pela empresa”, explica.

Já a Transpetro mantém 78 filiais em 21 unidades da federação, e seus dutos cortam mais de 300 prefeituras. De acordo com a empresa, cada um destes entes tem suas peculiaridades e legislações que devem ser conhecidas e respeitadas, o que demanda muitas vezes um grande esforço para atendimento às diversas interpretações que naturalmente decorrem da complexa legislação tributária brasileira. “Nesse cenário, a atuação da Transpetro tem sido marcada pela composição, através da busca do permanente diálogo com os entes tributan-

tes, pois temos consciência de que o tributo é importante ferramenta de desenvolvimento social e, ao mesmo tempo, já sob a ótica dos acionistas, devemos manter um rígido controle, a fim de que não se recolha tributo além do devido”, responde a companhia.

Mas, para Westmann, do Mira, as diferenças se restringem a poucas particularidades. “No geral os procedimentos são os mesmos em todos os estados e em todas as Secretarias Estaduais da Fazenda, o que muda são itens específicos em lugares como Manaus, que tem Zona Franca, alguns benefícios para os laboratórios farmacêuticos e de cosméticos em Brasília e Goiânia, mas nada que crie problemas”, ressalta.

Shirley, da TA, conta que, além de São Paulo, a empresa também emite CT-e no Rio Grande do Sul e Santa Catarina e tem empresas do grupo emitindo no Amazonas. No entanto, mesmo em São Paulo, ainda não emite 100% de CT-e, já que ainda não existem procedimentos de contingência. Então, quando a Sefaz-SP interrompe seus serviços de autorização de CT-e, para uma manutenção preventiva em seu sistema, por exemplo, a empresa emite CTRC em contingência.

“Essas diferenças não nos geram grandes problemas, no entanto, os ganhos serão

maiores quando não precisarmos emitir nenhum CTRC. Hoje, por exemplo, precisamos enviar as primeiras vias dos CTRCs para os clientes. Quando passarmos a emitir só CT-e, nenhum papel precisará ser encaminhado, o que certamente agilizará os procedimentos de faturamento”, conta a gerente de sistemas de informação da TA.

Dificuldades

Como em todo grande projeto, há o período de adaptação e, claro, dificuldades a serem enfrentadas. Foi no início do piloto que a Transpetro encontrou as maiores delas, principalmente ligadas à conscientização sobre os benefícios e abrangência do projeto. “Até o advento do SPED – Sistema Público de Escrituração Digital, as áreas meio das empresas (tributário, contabilidade, tecnologia da informação, telecomunicações, etc.) eram vistas como meras cumpridoras de obrigações decorrentes do exercício das atividades-fim. Com o início do projeto, pudemos demonstrar que a situação está mudando rapidamente, e as áreas meio, mais do que nunca, podem tanto gerar resultado como mesmo inviabilizar um negócio, se não forem devidamente consideradas, principalmente pelas grandes empresas”, explica a companhia.

A primeira dificuldade para a Líder Logística foi a análise de se a empresa iria desenvolver o próprio sistema ou não. De acordo com Carla, qualquer alteração em sistemas adotados pelas empresas gera um certo transtorno e, em função disto, foi decidido que seria implantado, até mesmo para testes, em cada filial separada. E na medida em que se concluía determinada filial, iniciava-se o procedimento em outra. “Assim, o processo tem se tornado mais tranquilo para implantação até que atinjamos 100%”, conta.

Para a Ramos, as dificuldades estão no preenchimento de alguns campos do CT-e que até então não eram exigidos no CTRC, além da qualidade da informação recebida dos clientes



Filgueiras, da Signa:
CT-e obriga ter uma interface em tempo real com os sistemas de receita de cada estado



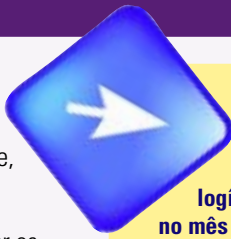
Shirley, da TA: **com a emissão somente do CT-e certamente serão agilizados os procedimentos de faturamento**

que, em alguns casos, chega ao transportador com inconsistência. Para minimizar, segundo Luciane, é importante treinar as equipes que digitam os documentos e conscientizar os clientes acerca da necessidade de melhoria das informações prestadas ao transportador.

Para Westmann, do Mira, trata-se de uma mudança de processos em que o embarcador da carga deve inicialmente "validar" as suas informações junto à Secretaria de Fazenda e só depois disso a informação é liberada para o transportador. "Isso é completamente diferente da sistemática atual, e até todos se adaptarem, o esforço será grande. Além disso, nem todas as Secretarias de todos os Estados estão prontas para operar o CT-e e nesse meio tempo há que se manter a sistemática antiga convivendo com a nova. São investimentos e esforços que têm de ser feitos para manter as duas estruturas funcionando."

Por sua vez, Rodrigues, da TNT Mercúrio, lista as dificuldades enfrentadas: Necessidade de adequação dos sistemas da TNT ao CT-e e integração com a Solução Mastersaf CT-e. Para lidar com esta questão foram alocadas pessoas experientes em processos fiscais e em projetos de sistemas, assim como a contratação da Mastersaf para centralização da solução fiscal em um único sistema; Necessidade de modificações de hardware, como impressoras a laser, leitores de códigos de barras e centralização de processos; Mudanças no processo operacional: foram diversas mudanças no processo operacional e, para lidar com as mesmas, foi realizado um treinamento intensivo e acompanhamento *in loco* durante a implantação.

No entanto, a Binotto não encontrou muitas dificuldades quanto à adaptação do uso do CT-e, pois, de acordo com Almeida, o processo de emissão mudou muito pouco no que envolve a expedição — uma das poucas mudanças seria na impressão do documento, pois



Nos trilhos

A MRS Logística (Fone: 32 3239.3905), operadora logística ferroviária, está no projeto piloto desde 2007 e, no mês de maio/2009, emitiu o primeiro CT-e para o Estado de São Paulo.

Segundo o gerente tributário, Paulo Cesar Rabello, a participação da empresa no projeto-piloto agregou valor para a companhia na medida em que obteve a oportunidade de conhecer e atuar, junto aos Fiscos Estaduais, sobre as dificuldades encontradas desde o primeiro momento do projeto. "Dessa forma, participamos e sugerimos melhorias nas definições do projeto CT-e no âmbito nacional. Ainda enfrentamos dificuldades, como o fato de gerar o documento necessitando digitar todos os dados da nota fiscal do cliente, uma vez que estes não são recebidos de forma eletrônica", conta.

Para suprir essa dificuldade, a MRS decidiu implantar o CT-e somente para dois clientes no Estado de São Paulo, e está desenvolvendo algumas melhorias internas para aumentar o número de emissão.

Rabello diz que nos últimos meses foi criado um subgrupo ferroviário contemplando algumas empresas do segmento, com objetivo de trabalhar com o fisco de Minas Gerais, a fim de receber os dados das notas fiscais dos clientes de forma eletrônica, para que a companhia possa gerar o CT-e de forma automática.



Rabello: empresa sugeriu melhorias nas definições do projeto CT-e no âmbito nacional

ele é impresso somente quando seus dados são validados e autorizados. "O que pode ser visto como dificuldade é a readaptação do expedidor quanto a alguns processos. Por exemplo, verificação do relatório gerado contendo o status de cada conhecimento. A empresa está lidando com elas com o uso de um manual explicativo de todo o processo", ressalta.

Dias, da Eichenberg & Transeich, também declara que a empresa não encontrou dificuldades. "Os problemas maiores foram nos arquivos de clientes que possuímos no nosso sistema, pois tivemos de acrescentar mais detalhes e informações. Em termos de tributação e layout, o CT-e e o nosso antigo sistema de emissão

de conhecimentos rodoviários em papel em poucos itens foram alterados", revela.

Já a TA, como participa do projeto-piloto do CT-e desde seu início, teve a oportunidade de realizar muitas das adaptações necessárias nos sistemas e processos, antes mesmo de a legislação estar vigente, conta Shirley. "Isso nos permitiu realizar muitos testes, o que minimizou os impactos em nossas operações, permitiu que a TA fosse a primeira empresa a emitir CT-e em São Paulo e ser hoje responsável por grande parte dos CT-e emitidos no país. Por outro lado, esse pioneirismo exigiu que explicássemos o funcionamento do CT-e para nossos clientes e colaboradores internos", declara.

Para melhorar o projeto

As empresas que participam do projeto-piloto já têm algumas sugestões de melhoria do sistema. Almeida, da Binotto, aponta a elaboração de uma forma de o cliente confirmar o recebimento da entrega de forma eletrônica. "Isso sim trará reais benefícios porque essa confirmação eliminaria o oneroso processo de 'custodiar' as provas de entrega, assinaturas e suas consequências legais", concorda Westmann, do Mira.

Para Dias, da Eichenberg & Transeich, o ramo de transporte de cargas tem muitas peculiaridades, e cada vez mais os clientes querem rapidez em transporte e informações. "Algumas vezes a legislação emperra a parte operacional, e é principalmente isso que as empresas, em conjunto com os demais representantes dos Estados, tentam aperfeiçoar", expõe.

Na opinião de Carla, da Líder Logística, o Projeto Piloto está caminhando muito bem, mas ainda é preciso definir alguns pontos, como, por exemplo, anulação de valores no que diz respeito a algum erro de emissão do CTRC, nos casos em que a carta de correção não pode ser utilizada. "Estamos também em estudo sobre o MC-e — Manifesto de Carga Eletrônico, que hoje é utilizado pelas transportadoras que realizam o transporte de carga fracionada."

Além de melhorar os procedimentos para anulação de valores (CT-e emitido com valor a maior), Luciane, da Ramos, cita como melhorias disponibilizar contingência, impor obrigatoriedade de implantação a todo o segmento — e não de forma gradual — e permitir que o emissor da NF-e disponibilize dados ao transportador para maior celeridade e qualidade na geração do CT-e.

Multimodal

Softwares

Complementando a matéria, empresas que oferecem softwares para emissão do CT-e contam as vantagens do sistema, como as transportadoras devem se adequar a ele e, ainda, quais os gargalos em sua operação. Segundo Jônatas Filgueiras, gerente comercial da Signa, (Fone: 11 3016.9877), o CT-e é uma mudança legal que insere uma grande novidade no processo de transporte, que é a obrigação de ter uma interface em tempo real com os sistemas de receita de cada estado. “É uma mudança significativa nos processos atuais, porém continua sendo a emissão de um documento de transporte que legaliza o processo do transportador, servindo como fonte para pagamento de impostos, comprovante de entrega e faturamento. O papel não deixa de existir, visto que se emite um documento auxiliar (DACTE), mas a nova dinâmica impõe uma revisão dos procedimentos atuais e insere ainda a necessidade de uma série de controles sobre esta comunicação, que é um serviço de mensageria, que automatiza o controle e a gestão desse tráfego de informações entre o transportador e a Sefaz”, expõe.

Fausto Reichert, diretor comercial da E-Sales (Fone: 51 3325.8100), conta que o software da empresa atende tanto o CT-e



Grisa, da TOTVS: a qualidade das informações de retorno e tempos de respostas não atendem às expectativas

de saída como também o seu recebimento automatizado com a conferência eletrônica na Secretaria de Fazenda, buscando eliminar, assim, todas as possibilidades de erros.

Segundo ele, os processos de recebimento da NF-e tornam-se mais ágeis, pois o software identifica a existência da NF-e junto à Sefaz de origem. Desta forma, o transportador garante a NF-e validada no instante da emissão do CT-e, eliminando a digitação da nota no início do percurso.

O software também atende os fretes subcontratados, que também recebem o CT-e, eliminando o retrabalho no cadastra-

mento de dados. Embarcadores também são contemplados em suas necessidades operacionais, pois o sistema pode ser integrado às diversas plataformas de EDI, explica o profissional.

Adequações e treinamentos

Para utilizar o software, Reichert, da E-Sales, diz que as empresas precisam apenas disponibilizar as informações necessárias já existentes na rotina operacional das transportadoras. São pré-requisitos: possuir infraestrutura (pode ser contratada no modelo SaaS); gerar arquivo XML (viabilizado, muitas vezes, com a utilização de um ERP); e instalar o sistema E-Sales (o treinamento pode ocorrer remotamente em até 2 horas). O profissional explica que o treinamento é muito rápido.

De acordo com Felipe Laus, gerente de desenvolvimento de mercado da Neogrid (Fone: 47 2101.6500), as empresas terão algumas linhas de adequação, como fluxo de processos operacionais, de tecnologia, logísticos e financeiros. Como por exemplo, adequar os cadastros dos seus clientes e fornecedores ao novo formato que o Projeto CT-e define (campo de endereço e número separados, utilização da tabela do IBGE para cidades e estados, entre outros).

Quanto ao treinamento, acredita que as soluções mais maduras do mercado não necessitam dele, “pois trabalham totalmente integradas ao sistema de gestão das empresas, ou seja, a vida do usuário apresenta poucas mudanças”.

A primeira adequação é tecnológica, na opinião de Filgueiras, da Signa. “Cada vez mais se torna imperativo que o transportador tenha um sistema centralizado e atualizado tecnologicamente para poder atender às demandas que este tipo de interface requer.”

Segundo ele, hoje a interface com o fisco é a última etapa de todo o processo de transporte, posterior ao transporte, emissão de documentos e processos de faturamento. “Nesta nova

realidade, a primeira etapa é a interface com a Sefaz, logo, há pouquíssimo tempo para se detectar e corrigir erros ou enganos. O cuidado com os cadastros, manutenção de tabelas, tratamentos fiscais e principalmente automatização das atividades, sempre que possível, será um fator cada vez mais importante. Dependendo dos volumes envolvidos na operação, pode ser um fator crítico de sucesso”, salienta.

Filgueiras acrescenta que o módulo CT-e foi totalmente integrado ao sistema e-cargo, sendo parte integrante do TMS da Signa, não requerendo treinamento específico, que não seja o esclarecimento das novas obrigações impostas por esta nova realidade.

Sérgio Grisa, diretor para o segmento de distribuição e logística da TOTVS (Fone: 11 2099.7320), diz que a empresa interessada em emitir CT-e deverá, em resumo:

1. Estar credenciada para emitir CT-e junto à Secretaria da Fazenda do Estado em que está estabelecida. O credenciamento em uma Unidade da Federação não credencia a empresa perante as demais Unidades, ou seja, a empresa deve solicitar credenciamento em todos os Estados em que possuir estabelecimentos e nos quais deseja emitir CT-e;
2. Possuir certificado digital (emitido por Autoridade Certificadora credenciado ao ICP-BR) contendo o CNPJ da empresa;
3. Possuir acesso à internet;
4. Testar seus sistemas em ambiente de homologação em todas as Secretarias da Fazenda em que desejar emitir CT-e;
5. Obter a autorização da Secretaria da Fazenda para emissão de CT-e em ambiente de produção (CT-e com validade jurídica).

Para operar o sistema da empresa, são necessários aproximadamente dois dias de treinamento.

Usuários dos Softwares

Transportadora/ Operador Logístico	Empresa que oferece o software de CT-e
Aliança Navegação e Logística	Signa Consultoria e Sistemas
Binotto	NDDigital
Eichenberg & Transeich	Avacorp
Líder Logística	TI-Líder (sistema próprio)
Mira Transportes	Ophos
MRS Logística	Synchro
Ramos Transportes	TOTVS
TNT Mercúrio	Mastersaf
Transportadora Americana	Synchro e sistema próprio

Gargalos

Quanto aos gargalos que o sistema ainda enfrenta, Reichert, da E-Sales, diz que algumas Secretarias de Fazenda ainda não disponibilizaram a inclusão de novas empresas após o piloto. Assim sendo, vários clientes que já implementaram o projeto estão apenas aguardando a liberação das receitas estaduais.

Segundo ele, os estados de São Paulo e Paraná são exemplos de demanda de grande volume de tráfego de transportadoras já aptas a participar do projeto e impedidas pelos cronogramas fazendários.

"Já as empresas dos estados de Mato Grosso, Goiás e Rio Grande do Sul hoje já se destacam operacionalmente, trabalhando com custos menores advindos do processo automatizado existente no CT-e. Este fato está gerando uma concorrência entre as unidades da federação", expõe.



Em implantação

A Aliança Navegação e Logística (Fonte: 11 5185.5600) pretende implantar o projeto de CT-e no primeiro trimestre de 2010, o que, segundo Carlos Macedo, gerente de sistemas, trará redução no custo de confecção do formulário do conhecimento de transporte, uma vez que a empresa utiliza formulário de segurança, que é bem mais caro que o comum.

Uma das grandes dificuldades que a Aliança enfrenta é a visão diferenciada dos diversos termos utilizados pelos modais participantes do grupo do CT-e. Para isso, a empresa fez um glossário de termos técnicos que podem ser consultados pelas empresas piloto. "Outra dificuldade que tivemos foi o tratamento para a certificação digital, já que era um processo novo para nós. Para isso, procuramos empresas especializadas em certificação e também a ajuda da equipe técnica da Sefaz local", acrescenta.

O maior gargalo que o projeto enfrenta, de acordo com Laus, da Neogrid é a falta de informação do mercado. "O projeto precisa ser mais divulgado para que as empresas tenham melhor possibilidade de conseguir as informações certas e consistentes".

Pela análise de Filgueiras, da

Signa, algumas regras ainda não foram totalmente implementadas, como é o caso da contingência e do formulário padrão a ser usado para este fim. "Ainda não existe a obrigatoriedade de uso do CT-e, salvo no estado do Mato Grosso, e, ainda neste, somente para algumas empresas de

maior porte, de forma que ainda não é possível medir se o tempo requerido de interface, entre o envio da informação, processamento e retorno da Sefaz irá onerar a operação de transporte, mas consideramos a necessidade de ter uma autorização do governo antes de iniciar a operação de transporte como um gargalo importante a ser considerado, dada a alta capilaridade do transporte e ao fato de ser normal as operações serem 24 horas, inclusive em fins de semana."

Grisa, da TOTVS, diz que hoje, o principal gargalo é a comunicação, "pois, como o projeto está em amadurecimento, os serviços disponibilizados pelas secretarias estão instáveis, além das constantes mudanças de layouts diferentes em cada estado". E finaliza: "a qualidade das informações de retorno e tempos de respostas, em algumas situações, não atendem às expectativas". ●

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.



Adote uma LINHA COMPLETA de desempenho e durabilidade.

- Cushion
- Superelástico
- Pneumático diagonal
- Pneumático radial



Masterbold Bongoussan Doca SK 800 e 900 T 800 T 900 Não mancharia Elite XP TR 900

Trelleborg do Brasil Ltda.
 Lençóis Paulista - SP: Av. Lázaro Brígido Dutra, 700 - (14) 3269 3600
 São Paulo - SP: Rua Manoel Cherem, 319 - (11) 5035 1353
www.trelleborg.com

TRELLEBORG

Multimodal**Especial**

DuPont e a logística dos fluidos refrigerantes

Considerada líder do mercado brasileiro de fluidos refrigerantes – compostos largamente utilizados nas indústrias de refrigeração e condicionamento de ar, a partir de cuja ação se obtém a propriedade de ‘frio’ nos equipamentos –, a DuPont do Brasil (Fone: 0800 171.715) mantém no município fluminense de Barra Mansa um dos mais modernos centros de distribuição desses produtos da América Latina. De lá, atende em torno de 200 clientes de todo o país.



A logística aplicada aos fluidos refrigerantes apresenta várias peculiaridades

Referência

Aberta na década de 1940, a unidade de Barra Mansa recebe investimentos constantes em sua estrutura de distribuição de fluidos refrigerantes para o mercado brasileiro. A posição de liderança da empresa no setor faz com que o centro movimente anualmente milhares de toneladas de produtos, segundo Ricardo Santos, gerente da planta. “O volume movimentado aqui tem

origem em países da Europa, Ásia, América Latina e América do Norte”, salienta.

Barra Mansa, segundo Santos, é responsável pelas operações de recebimento, estocagem, fracionamento e distribuição ao mercado brasileiro, além de gerenciar as estimativas de reposição de inventários da companhia. “A operação é complexa, já que nossa atuação começa no forne-

cimento de dados para a fabricação dos produtos nas unidades de origem até a entrega aos clientes no Brasil”, acrescenta.

Trabalham no centro de distribuição da DuPont de Barra Mansa em torno de 80 pessoas. Uma ampla equipe técnica, coordenada por engenheiros, conta com suporte de equipamentos de última geração para realização de análises de

amostras, controle de qualidade e segurança e adoção de medidas de proteção do meio ambiente. “Estas evitam, por exemplo, a emissão de gases na atmosfera”, explica o gerente.

Entre os diversos recursos de ponta empregados na unidade, destaque para o sistema DuPont Direct. Trata-se de uma ferramenta que permite ao cliente da companhia acompanhar, a partir de um terminal de computador, o andamento de seu pedido de compra, a programação de datas de entrega, o saldo de vasilhames retornáveis e outras informações relevantes ao negócio. “Funciona como um terminal bancário, aquele em que o cliente acompanha sua conta corrente”, compara Santos, ressaltando que o sistema ainda permite acesso a informações técnicas e de segurança, tudo isso sem que o cliente saia de sua loja.

De acordo com Santos, a ferramenta fica disponível 24 horas por dia, inclusive aos domingos e feriados, e 90% dos clientes a utilizam. “O ambiente é seguro e a DuPont prevê treinamento ao

Os fluidos refrigerantes nas operações logísticas

Os fluidos refrigerantes também são itens importantes para o negócio dos Operadores Logísticos. Com eles, as empresas que fazem transporte de produtos perecíveis, por exemplo, asseguram as boas condições de refrigeração das quais sempre dependerão a qualidade e a durabilidade de alimentos e medicamentos, entre outros produtos.

E por falar em refrigeração aplicada ao transporte, a DuPont faz um alerta ao segmento. É bom que as empresas estejam atentas à necessidade de substituição, em suas frotas de veículos, dos refrigerantes que contêm CFCs e HCFCs. Danosos à camada de ozônio, esses gases têm sua substituição prevista pelo Protocolo de Montreal, um documento celebrado mundialmente em 1989 e chancelado pelo governo brasileiro. O Protocolo estipula prazos para a descontinuidade da produção e do uso de substâncias que destroem a camada de ozônio.

No Brasil, os CFCs deixaram de ser fabricados no fim da década de 1990 e sua importação foi banida em 2007. “De outra forma, vários HCFCs terão sua importação encerrada já em 2013”, diz Maurício Xavier, gerente de negócios da DuPont Refrigerantes para a América Latina. Ele explica que os HCFCs surgiram como compostos alternativos aos CFCs. “Embora concentrem menor potencial de destruição da camada de ozônio, já há condições para que possamos trocá-los por compostos ainda melhores, considerando a sustentabilidade ambiental: os HFCs”.

A DuPont mantém um programa de consultoria às empresas do segmento logístico que queiram promover a substituição dos CFCs e HCFCs em suas frotas de veículos. Mais informações: www.fluidosrefrigerantes.br.dupont.com.

usuário. Para se ter uma idéia dos padrões de segurança empregados, vale dizer que a senha entregue ao usuário vem dos EUA", enfatiza Ricardo Santos.

Treinamento

Marcelo Dias, gerente de negócios da DuPont Fluorquímicos para o Brasil e líder do segmento de Especialidades para a América Latina, assinala que a estratégia logística empregada pela companhia está atrelada a um amplo programa de treinamento. Voltado a distribuidores da companhia, apoia-se em medidas de segurança para utilização, armazenagem e manuseio de fluidos refrigerantes. O intuito, segundo o executivo, é ajudar os profissionais da área a operar com segurança e a valorizar o meio ambiente, baseado num conceito de responsabilidade corporativa chamado "Product Stewardship".

"É uma metodologia de gestão aplicada ao ciclo de vida de cada produto DuPont, com ênfase em saúde, segurança e meio ambiente. Graças a isso, temos sucesso ininterrupto quanto a promover a sustentabilidade ambiental e na preparação de nossos distribuidores, sobretudo para repassar ao usuário final as melhores práticas envolvendo produtos químicos", afirma o gerente.

Dias adianta que esse programa abrange, ainda, um módulo especial, com ações voltadas ao processo de compra de fluidos refrigerantes de boa procedência. "O mercado vem sendo invadido por compostos sem origem conhecida, que em geral causam prejuízos por não atender às especificações técnicas. É altamente recomendável que as empresas do segmento logístico fiquem atentas a esse risco, para não sofrerem perdas de rendimento nos equipamentos de seus veículos e, consequentemente, danificar produtos transportados para seus clientes", finaliza Dias. ●

Notícias Rápidas



Matrac foca sala de baterias dos clientes

A partir deste ano, a Matrac (Fone: 11 2905.4108) passa a focar as salas de baterias dos clientes, atuando na locação das baterias e no fornecimento de mão de obra para substituição, abastecimento de água, acompanhamento de carga e manutenção preventiva das baterias tracionárias.

"É simples. O cliente possui o pacote empilhadeiras x carregadores x baterias, e o que mais lhe causa transtornos é o item bateria, no que tange à conservação, troca nas empilhadeiras e ao acompanhamento das recargas. Muitos não possuem mão de obra específica para esse segmento, e consequentemente não conseguem obter das baterias a vida útil proposta pelos fabricantes, tornando o custo/benefício para esse item sempre abaixo das expectativas. Contratando a Matrac, o cliente mantém suas empilhadeiras e carregadores e deixa as baterias por nossa conta", informa o gerente comercial da empresa, Antonio Donizetti Mazzetti.

NC² confirma intenção de estabelecer operações no Brasil

Em setembro de 2009, as empresas norte-americanas Navistar, considerada líder na fabricação de caminhões comerciais, e a Caterpillar, líder na fabricação de equipamentos pesados, anunciaram a criação da NC² para desenvolvimento, produção e comercialização global de caminhões fora da América do Norte e Índia. Além do Brasil, a nova empresa pretende fabricar e vender caminhões com cabines convencionais e avançadas em mercados como Austrália, China, Rússia, África do Sul e Turquia. A sede mundial da NC² está situada em Lisle, Illinois – Estados Unidos.

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**Produtos Químicos**

quantiQ atua na terceirização de operações logísticas

Para a quantiQ (Fone: 11 2195 9000) – distribuidora de produtos químicos que atua em 52 segmentos industriais com um portfólio de mais de 700 produtos, entre commodities e especialidades químicas – terceirizar as operações logísticas significa compartilhar responsabilidades, principalmente quando se fala em produtos químicos.

Luiz Maranhão Neto, gerente de Unidade de Negócios Serviços da empresa, aponta que, no início, a indústria química transferia sua logística a um parceiro porque buscava inicialmente reduzir custos. No entanto, na visão dele, atualmente, terceirizar vai muito além disso. “Envolve o desenvolvimento de uma aliança, de um parceiro que trabalhe alinhado com os princípios e valores da empresa, estando disposto a compartilhar os riscos e a representar a empresa junto ao cliente”, explica.

Responsável por oferecer soluções logísticas, a unidade gerenciada por ele realiza atividades como armazenagem de produtos a granel e embalados, blending, envase, fracionamento, gerenciamento da importação e da logística de abastecimento e distribuição, análises químicas, pesquisa e desenvolvimento em cosméticos e tintas, além de serviços ambientais, como assessoria para destinação de resíduos industriais e recuperação de solventes.

“A UN Serviços (unidade de serviços da quantiQ) foi criada em 2002 para atuar na prestação de serviços logísticos e ambientais. A partir de 2004, com a instauração da IQAG Armazéns Gerais (empresa 100% quantiQ), tornou-se um operador especializado em soluções logísticas integradas para o mercado



O CD de Guarulhos, SP, é o maior da quantiQ e ocupa uma área de 104.000 m²

químico e petroquímico”, lembra o gerente.

Do ponto de vista dele, a terceirização de serviços logísticos para a indústria química é um bom negócio, já que quando uma empresa otimiza custos, pode se dedicar à sua atividade principal. “O desejo é que o nível de serviço oferecido pelo operador o faça ser percebido pelos

clientes como uma continuidade, um braço da empresa”, complementa, lembrando que a UN Serviços tem em seu portfólio de clientes grandes indústrias químicas e petroquímicas (multinacionais em sua maioria) que não têm estrutura logística local ou optaram pela terceirização para dar foco ao seu core business.

A integração de vários serviços em um mesmo site é a grande vantagem de se terceirizar a logística com um operador especializado. Esta integração – analisa Maranhão Neto – permite a otimização do custo da cadeia de suprimento e evita o passeio excessivo de produtos químicos. Assim, o cliente economiza fretes de transferência (sendo que a conta frete representa em média 70% do custo logístico total das empresas) e minimiza risco ambiental com a menor circulação e manuseio dos produtos.



A armazenagem de produtos químicos é uma das soluções logísticas oferecidas pela empresa

Estrutura

A logística da quantiQ, que movimenta mais de 200 mil toneladas por ano, tem abrangência nacional, por meio de CDs em Canoas, RS, Duque de Caxias, RJ, e Guarulhos, SP, sendo que este último ocupa uma área de 104.000 m². Ainda, a empresa se apóia em filiais logísticas em Simões Filho, BA, e Recife, PE, e tem filiais comerciais em Rio

Grande, RS, São Paulo, SP, Santos, SP, e Salvador, BA.

Os CDs contam com armazéns devidamente licenciados para a operação de produtos perigosos (inflamáveis, oxidantes, tóxicos). Além disso, a infraestrutura para manuseio de grânéis líquidos — tanques, unidades de envase e mistura de produtos — dispõe de modernos sistemas de controle e segurança de processo.

Nesse sentido, a quantiQ destaca que no manuseio de carga embalada há proteção individual com sprinklers em todas as posições porta-paletes do armazém, além de um WMS próprio, desenvolvido para total integração com os processos do ERP da empresa. Já no manuseio de grânéis líquidos, a operação dispõe de válvulas de pressão e vácuo e inertização de tanques para acondicionamento de produtos inflamáveis; telemetria e intertravamento nos processos de armazenagem, carga, descarga, envase e mistura;

bacias de contenção em concreto estrutural; e sistema de captura e queima de vapores com 90% de conversão em gás carbônico e água, o que evita a emissão de hidrocarbonetos diretamente à atmosfera.

Por sua vez, a frota utilizada pela empresa para transporte e distribuição é terceirizada. Todos os parceiros, sejam transportadores, terminais portuários, etc. são qualificados e periodicamente auditados com base nos padrões de trabalho quantiQ, que é certificada ISO 9000, ISO 14000, PRODIR — Programa de Distribuição Responsável e SA 8000 — Responsabilidade Social. “O modal mais utilizado pela quantiQ é o rodoviário, mas parte das commodities utiliza bulk marítimo, há algumas operações envolvendo transporte aéreo e também utilizamos a sinergia entre os modais, como rodoviário e cabotagem, por exemplo”, finaliza Maranhão Neto. ●

Notícias Rápidas

Caljan Rite-Hite se instala no Brasil

A Caljan Rite-Hite E.U. está se instalando no mercado brasileiro de carregamento/descarregamento, oferecendo suporte local aos seus clientes (Fone: 11 3527.9590). “Continuando a nossa estratégia como o único verdadeiro fornecedor global de transportador telescópico e de soluções de logística, estamos muito satisfeitos em anunciar nosso novo escritório em São Paulo, SP, dirigido por Guillaume Rannou”, afirmou Mark Rehder, vice-presidente/diretor geral de Caljan Rite-Hite, América. A linha Safetrack inclui soluções para manuseio de mercadorias soltas e é composta por transportadores telescópicos de correia (BeltTrack) e de rolos usando a força da gravidade (RollerTrack), transportadores de correia em curva (CurveTrack) e opções especiais, como o ParcelLift Vaculex, solução de ajuda de elevação a vácuo. Além disso, a empresa oferece novos transportadores telescópicos de 2 e 3 seções, bem como o BeltTrack Mobile Loader.

Por trás de uma grande máquina existe sempre uma grande empresa.

Presença em todo território nacional com 30 pontos de atendimento.

• AM - RR - LVM (02) 3236-1455	• PE - RN - PB - AL - DAFONTE (01) 3087-0266
• BA - SE - TRATORMASTER (71) 3291-7200	• RS - PR - SC - LINCK (51) 2118-3333
• CE - PI - FORMÁQUINAS (85) 3474-3819	• RO - AC - DINÂMICA (03) 3535-6304
• GO - DF - TO - TRACBEL (62) 4011-3550	• SP - Gde SP - ABC e Baixada Santista - AESA (11) 3488-1466
• MG - ES - RJ - TRACBEL (31) 2104-1800	• SP - Gde SP - Barueri - Osasco - ALFAQUIP (11) 4198-3553
• MS - MT - TECNOSTE (67) 3041-2688	• SP - Gde SP - Vale do Paraíba - Interior - MAPEL (19) 3278-1822
• PA - AP - MA - TRATOMAO (91) 3342-4414	



CLARK
THE FORKLIFT

www.clarkempilhadeiras.com.br

Agenda Abril Abril Abril Abril

Feiras

Intermodal South America

Período: 6 a 8 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: UBM Brazil
Informações:
www.intermodal.com.br
info@intermodal.com.br
Fone: 11 4689.1935

Future.Log & Expo.Logística

Período: 26 e 27 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain
Informações:
www.ilos.com.br
foruns@ilos.com.br
Fone: 21 3445.3000

2010 North American Material Handling & Logistics Show (NA 2010)

Período: 26 a 29 de abril
Local: Cleveland, Ohio – Estados Unidos
Realização: MHIA – Materials Handling Industry of America
Informações:
www.NAShow.com
cmiller@mhia.org.br
Fone: +1 (704) 676-1190

Cursos

Técnicas Avançadas em Gestão Logística

abril de 2010 a abril de 2011
Local: São Paulo – SP
Realização: ILOS
Informações:
www.ilos.com.br
capacitacao@ilos.com.br
Fone: 21 3445.3000

Transporte Marítimo de Produtos Perigosos

Período: 5 a 8 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Concepta DG Compliance
Informações:
www.concepta.com.br
treinamento@concepta.com.br
Fone: 11 2602.1700

Formação de Custos de Armazéns com Excel

Período: 7 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: CEBRALOG – Centro Brasileiro de Aperfeiçoamento Logístico
Informações:
www.cebralog.com
sac@cebralog.com
Fone: 19 3289.0903

Analista de Exportação

Período: 9 e 10 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Portal NetComex
Informações:
www.netcomex.com.br
treinamento@netcomex.com.br
Fone: 11 2157.0479

Legislação Tributária no TRC

Período: 10 de abril
Local: São Paulo
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Melhores Práticas de Gestão dos Estoques e das Compras

Período: 10 de abril
Local: Caruaru – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: 81 3432.7308

Técnicas de Gestão de Estoques

Período: 12 de abril
Local: Curitiba – PR
Realização: BPLog
Informações:
www.bplog.com.br
treinamento@bplog.com.br
Fone: 41 3014.9822

Gestão Estratégica de Compras e Suprimentos

Período: 12 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Cetel
Informações:
www.cetel.com
secretaria@cetel.com
Fone: 11 5581.7326

Gestão de Alto Desempenho em Armazéns com Módulo de Projetos em Centros de Distribuição

Período: 13 de abril
Local: São José dos Campos – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
contato@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391

Técnicas de Negociação para Compradores

Período: 14 de abril
Local: Curitiba – PR
Realização: BPLog
Informações:
www.bplog.com.br
treinamento@bplog.com.br
Fone: 41 3014.9822

Projetos Logísticos

Período: 14 e 15 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
contato@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391

Auditoria Logística em Planejamento de Inventário

Período: 15 de abril
Local: Campinas – SP
Realização: CEBRALOG
Informações:
www.cebralog.com
sac@cebralog.com
Fone: 19 3289.0903

Siscomex Carga

Período: 17 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Portal NetComex
Informações:
www.netcomex.com.br
treinamento@netcomex.com.br
Fone: 11 2157.0479

Gestão da Produção e Operações com PCP – Logística de Manufatura

Período: 24 de abril
Local: Caruaru – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: 81 3432.7308

Manuseio e Armazenagem de Produtos Químicos Perigosos

Período: 24 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Gestão de Armazenagem

Período: 26 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Cetel
Informações:
www.cetel.com
secretaria@cetel.com
Fone: 11 5581.7326 ou 11 5584.9031

Gestão da Segurança Integrada do Sistema de Movimentação de Materiais

Período: 26 a 28 de abril
Local: Belo Horizonte – MG
Realização: Safemov Logística
Informações:
safemov@gmail.com
Fone: 31 3278.2828

Padrão de Descrição de Materiais – PDM

Período: 27 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: 11 5575.1400

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

A MELHOR TECNOLOGIA COM O MENOR PREÇO!

Paletrans

R\$ 61.999,00

Modelo PR 1660 sem bateria e carregador
Capacidade de 1600 kg
Elevação de 6 metros



Fone: (11) 4178-6181

Rua: Álvaro Alvim, 892
Vila Paulicéia - SBC - SP

www.mercadodaempilhadeira.com.br

Em abril, a revista Logweb vai mostrar como funciona o transporte, a armazenagem e distribuição, com matéria especial sobre os Operadores Logísticos.

QUEM LEVA, GUARDA E ENTREGA O SEU PRODUTO?

E MAIS:

- SHOW LOGISTICS ESPECIAL - Comércio Exterior e Logística
- Equipamentos para portos e aeroportos
- Veículos médios e pesados

E AINDA:

SELECIONADORAS DE PEDIDOS

Quando usar uma? Como dimensionar?
Quais os tipos que existem no mercado?

EM MAIO

- Especial Tecnologia + Fiscal
- Guia do Setor Farmacêutico
- Estruturas de Armazenagem = Inspeção, utilização e manutenção + fornecedores de paletes
- Quanto custa manter uma empilhadeira em operação?
- Tratores e rebocadores industriais

O mundo logístico está nas páginas da revista Logweb.

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