

revista

Logweb

referência em logística

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

| www.logweb.com.br | edição nº98 | Abr | 2010 | R\$ 12,00 |



Foto: Grupo Libra

**Operadores
Logísticos
revelam metas
e investimentos**

**Show Logistics
Especial:
Comércio exterior
e logística**

Bem-vindo ao primeiro portal de
empilhadeiras do Brasil!

lhadeiras.com.br

www.webempilhadeiras.com.br

www.webempi



WebEmpilhadeiras

Anuncie grátis! Compra, Venda, Aluguel e Guia



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 Luíz 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

Operadores Logísticos mostram oportunidades

O grande destaque desta edição envolve os Operadores Logísticos. Aqui, eles revelam as suas metas e os investimentos previstos para este e os próximos anos, levando em conta a recuperação econômica. Os representantes destas empresas falam sobre parcerias, previsões de crescimento, ampliações, incremento de negócios, atuação em novas áreas, investimentos em instalações físicas – como CDs e armazéns –, em equipamentos e em serviços, novas atividades e expansões, entre outras. Assim, apresentamos um perfil de como se encontra, hoje, o segmento de Operadores Logísticos, em face, como já dito, da recuperação econômica e, também, das novas exigências por parte do mercado, seja do embarcador, seja do cliente.

E tem mais nesta edição da revista Logweb. Também está incluído o nosso tradicional caderno Show Logistics, agora com destaque aos segmentos de Comércio Exterior e Logística. São listadas várias empresas, com referências às suas atividades, aos investimentos, às novidades, etc.

Ainda como enfoques desta edição, podemos citar as empilhadeiras selecionadoras de pedidos, matéria onde estão incluídas as suas características técnicas e operacionais, como e onde usar, como escolher/dimensionar e os tipos disponíveis. E há, ainda, os lançamentos – de empilhadeiras, de veículos leves e pesados. Aliás, o setor de caminhões também é analisado, no que diz respeito aos veículos médios, semipesados e pesados. Sem contar as referências ao setor de implementos rodoviários.

Já o diferencial na seção Logística & Meio Ambiente deste mês são várias pequenas notícias, e não apenas uma ou duas, sobre as ações sustentáveis realizadas pelas empresas do segmento, mostrando, cada vez mais, maior preocupação ambiental. Uniformes de PET, redução de emissão de CO₂ e conservação de água são algumas das ações apresentadas. Mais uma vez, proporcionamos aos nossos leitores um “apanhado” dos setores abrangidos pela revista, seja por estes destaques, seja pelas demais matérias incluídas na presente edição.

No mais, lembramos que estamos sendo auditados pelo IVC, o que vem “oficializar” a tiragem e a circulação da revista. E que em junho próximo comemoraremos a 100ª edição da revista, o que nos dá muito orgulho, já que este fato demonstra o reconhecimento do mercado ao nosso trabalho e nos colocou como referência em se tratando da logística.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor

Sumário

Instituto

ILOG nasce para o bem comum
da comunidade logística 6

E-commerce

Parceria com empresas de entrega rápida
auxilia crescimento da Amercantil 8

Veículos leves

Ford Transit Chassi Cabine chega ao
mercado brasileiro em abril 10

Caminhões

Atenta às vozes dos clientes,
Iveco lança nova família Stralis NR 12

Man e Volvo falam sobre o mercado
de veículos médios e pesados 20

Equipamentos

Hyster lança empilhadeiras Fortis
para 8 e 9 toneladas 14

SAS planeja expandir a atuação e
ampliar linha de empilhadeiras 15

Yale lança empilhadeiras a diesel
e elétricas para cargas pesadas 16

Implementos

Apesar de queda em receita, Randon
avalia 2009 como um bom ano 18

Empilhadeiras

Com selecionadoras de pedido,
o picking é bem feito 22

Logweb em notícia

"Ex-focas" se destacam na profissão 28

NEGÓCIO FECHADO 26

Artigo

A evolução da logística para
clientes mais exigentes 29

Show Logistics Especial:

Comércio exterior e logística 30

Alimentos & Bebidas 46

Logística & Meio Ambiente 48

Multimodal

Mercado

**Operadores Logísticos revelam
suas metas e investimentos 50**

Papel e Celulose

Suzano automatiza terminais
marítimos internacionais 64

Distribuição de revistas

Treelog realiza encontro e *Veja*
revela meta de entrega 65

e-Commerce

Logística é uma das pautas do
21º WebShoppers apresentado pela e-bit 66

Vai, mas volta

Santa Rita desenvolve serviço de
logística reversa para rede de hipermercados ... 69

Fertilizantes

Segurança é principal quesito avaliado pela
Fosfertil em premiação de transportadoras 70

Importação

Portaria MDIC nº 207/2009 facilita
importação de fábricas para o Brasil 72

Transporte aéreo

MTF projeta retomar crescimento
na casa dos 35% 73

Agenda 74

Carta ao leitor

Logweb tem “muita sorte”!

Engana-se quem pensa que a vida é fácil, até porque difícil não é sinônimo, nem de longe, de infelicidade. Ao contrário. As grandes conquistas são as mais saborosas.

Lembro-me de uma ocasião, no início de minha vida profissional, quando um “colega de trabalho” me disse que eu tinha muita sorte por receber uma promoção. Durante muito tempo fiquei desconfortável com aquela observação. Certo dia, comentei o fato com outra pessoa, e esta, mais experiente, me disse duas coisas. Primeira: “sorte é o encontro da oportunidade com a competência”. Segundo: “ter sorte é muito bom, mas dá um trabalho enorme”.

Bem, trouxe esse episódio particular para ilustrar um pouco o que é hoje a Logweb Editora. Comemoramos, recentemente, oito anos de existência da revista e de muito trabalho, procurando acertar sempre, errando algumas vezes.

No início de nossa trajetória tivemos que lidar com a desconfiança do mercado e da concorrência, o que foi muito difícil sim, mas, como disse antes, a cada elogio recebido e a cada novo contrato fechado, por menor que fosse, vibrávamos como se fosse um gol de final de Copa do Mundo.

Hoje, podemos oferecer aos nossos leitores uma revista com um conteúdo que de fato agrega ao seu desempenho profissional, auxiliando em suas decisões no dia a dia. Temos uma revista distribuída pelo Brasil todo, auditada pelo IVC (Instituto Verificador de Circulação), onde nossos clientes-parceiros podem expor seus produtos e serviços com a certeza de um retorno garantido. Estamos muito próximos de atingir nossa edição de número cem e, portanto, em nome da equipe Logweb, agradeço a todos que confiaram em nosso trabalho.



*Luís Cláudio Ravanelli Ferreira
Diretor Administrativo/Financeiro
da Logweb Editora*

Galpões para ARMAZENAGEM

LOCAÇÃO E VENDA



- Galpões em estrutura metálica com fechamento em lona vinílica ou telhas metálicas.
- Vãos livres de 10 a 40 metros.
- Montagem rápida e segura.
- Sem necessidade de fundação.
- Fixação em todo tipo de solo.
- Atendimento às Normas da ABNT NBR 6123.
- Projetos com ART.

+55 (11) 4138-9282

macrogalpoes@rentank.com.br

www.rentank.com.br



Instituto

ILOG nasce para o bem comum da comunidade logística



Valeria: “estamos atrelados a profissionais com capacidade técnica, intelectual e acadêmica que, junto com a comunicação, formarão os pilares do instituto”

Com o objetivo de levar conhecimento, divulgar ações, apoiar iniciativas e criar relacionamentos para o bem comum da comunidade logística, nasce o ILOG – Instituto Logweb de Supply Chain e Logística (Fone: 11 2936.9918). Fundado por um grupo de profissionais de comunicação e marketing ligados à logística, juntamente com especialistas da área, o instituto reúne pessoas físicas e jurídicas do segmento, ampliando conceitos e relacionamentos para promover o intercâmbio entre profissionais, estimular negócios e gerar acordos. Como o instituto tem em sua diretoria sócios da Logweb Editora, a presidente do ILOG, também diretora comercial da Logweb, Valeria Lima de Azevedo Nammur, faz questão de salientar que a entidade está sendo criada com o mesmo objetivo do site e da revista impressa: disseminar a cultura da logística. “Atuamos em um segmento crítico para o mercado, por isso sempre procuramos levar a notícia de forma clara e objetiva para nossos

leitores, e assim queremos com o instituto. É um privilégio fazer parte de uma equipe tão coesa e poder, com ela, percorrer novos caminhos.”

Sobre parecer ousado pessoas ligadas à comunicação representam uma categoria, Valeria justifica: “estamos atrelados a profissionais com capacidade técnica, intelectual e acadêmica que, junto com a comunicação, formarão os pilares do instituto”, salienta.

A intenção do ILOG é justamente suprir as necessidades do mercado logístico em várias frentes, desde a oferta de treinamento e formação de profissionais especializados até a promoção de encontros entre gestores para debater problemas crônicos enfrentados pelo nosso país no que diz respeito ao desenvolvimento em geral. “Não fossem esses os objetivos, não haveria sentido o nascimento de mais uma entidade com este perfil”, acrescenta o diretor financeiro do Instituto, Luís Cláudio Ravanelli Ferreira.

Para a diretora executiva, Fabia Helena Allegrini Pereira, o ILOG nasce num excelente momento, com objetivos bem definidos e com a intenção de ser um novo caminho para os segmentos de Supply Chain, logística, movimentação, armazenagem, embalagem, transportes e comércio exterior. “Com novas propostas, o ILOG trará força ao mercado. É relevante citar que ele está alinhado com a vanguarda de um

legítimo representante que percebe a importância e a necessidade de dar atenção permanente ao planejamento, à gestão estratégica, a indicadores de desempenho, ao aperfeiçoamento profissional, às inovações tecnológicas e aos cuidados com o meio ambiente, principalmente com a adoção de boas práticas para o nosso segmento”, diz Fabia.

Demonstrando credibilidade e seriedade, o ILOG já tem em andamento a realização do Seminário dos Operadores Logísticos, da missão para os Estados Unidos que visitará a NA Show 2010, do Summit Supply Chain Brasil e do Congresso da CeMAT 2011.

No caso específico do Summit Supply Chain Brasil, já estão confirmados, como coordenadores dos debates programados, os seguintes profissionais: Prof. Orlando Fontes Lima Jr. – LALT-Unicamp; Prof. Lars Meyer Sanches – INSPER; Prof. Manoel Reis – CeLog-FGV; Wilson Stefano – Oliver Wight Brasil; Moacyr Calligaris Jr. – VP Supply Chain Nestlé Brasil; Elcio Grassia, presidente da Supply Chain Council Brasil; e Fernando Perlini Cotarelli – ex-Supply Chain McDonald’s Brasil, DHL Solutions e DASA.

O ILOG ainda conta com a parceria da Quattrá de Desenvolvimento Humano e Organizacional (Fone: 11 2289.1541), da empresária Máira Canhette, que cuidará de todos os aspectos organizacionais. Mais informações: www.ilog.org.br. ●

Diretoria do ILOG


Presidente:	Valeria Lima de Azevedo Nammur
Diretor Administrativo/Financeiro:	Luis Claudio Ravanelli Ferreira
Diretor de Imprensa e Divulgação:	Wanderley Gonelli Gonçalves
Diretor de Relações Públicas:	Luciano Correia da Rocha
Diretor de Planejamento Estratégico:	Edson Carillo
Diretora Executiva:	Fabia Helena Allegrini Pereira
Diretor de Comunicação:	Elton Monteiro
Diretor de Marketing:	Jose Luiz Nammur

Em junho, edição especial:

revista **Logweb** número **100**.

O mercado acreditou.

Quem não acreditava, agora respeita.



Você já pensou em como a logística
enriquece a nossa vida?

Nós raramente paramos para pensar no que existe por trás de uma entrega pontual. Ficamos ansiosos para buscar nosso carro novo na concessionária e, é claro, eventuais atrasos nos deixam frustrados. Por outro lado, se tudo corre bem ficamos satisfeitos e felizes. Mas, para que tudo dê certo é preciso que a cadeia logística esteja bem afinada. Nós sabemos disso, afinal, contribuímos para que todos os anos milhares de automóveis cheguem à consumidores de todo o país no prazo certo e com preços acessíveis. Essa é a verdadeira importância da performance logística. Portanto, se a sua empresa deseja garantir a satisfação dos consumidores, fale com a gente.

CSI CARGO. UM JEITO INTELIGENTE DE FAZER LOGÍSTICA.



www.grupocargo.com
Tel. 41 3381-2300

E-commerce

Parceria com empresas de entrega rápida auxilia crescimento da Amercantil

O e-bit aponta que o segmento de comércio eletrônico faturou cerca de R\$ 10,5 bilhões no país em 2009. Inserida nesse contexto, no último ano a Amercantil (Fone: 11 2507.5530), loja virtual de eletroeletrônicos e eletroportáteis, apresentou um crescimento de 60% em sua receita, graças aos investimentos na atualização da plataforma tecnológica, na ampliação na oferta de produtos e ações promocionais, em marketing digital e em logística.

“O comércio eletrônico está em fase crescente. A cada mês um percentual aumenta e as pessoas estão se sentindo mais seguras para fazer compras online, por conta das vantagens oferecidas e pela comodidade de receber em casa. Isso tudo deve ser muito positivo, já que com o mercado aquecido, a competitividade aumenta e a concorrência por preços também. Quem ganha, portanto, é o e-consumidor”, observa Márcio Albino, sócio-diretor da empresa.

Atenta ao mercado, assim que constatou que haveria um crescimento de demanda, a Amercantil passou a desenvolver novas parcerias na área de logística, na qual contava basicamente com os serviços dos Correios. Por isso, optou por firmar parcerias com outras empresas que realizam entregas rápidas, gênero logístico fundamental para o comércio eletrônico.

Além de ter conseguido o suporte de que necessitava para dar conta de atender e entregar



Albino: “não adianta termos produtos com qualidade e preços competitivos se o pedido não chega dentro do prazo”

todos os pedidos em tempo, o sócio-diretor diz que as parcerias com empresas privadas para o transporte também solucionaram um entrave que acabava prejudicando as operações logísticas da Amercantil: as greves dos Correios. “Todo ano eles param por uma, duas semanas ou até um mês. Desde o ano passado não enfrentamos mais esse problema”, comemora.

Segundo Albino, a logística é essencial nas operações da loja virtual, principalmente no que diz respeito à necessidade de rapidez nas entregas. “Não adianta termos produtos com qualidade e preços competitivos se o pedido não chega dentro do prazo”, justifica Albino, lembrando que o leque de opções oferecidas

no portal de compras contempla cerca de 1.500 itens de mais de 100 marcas.

A distribuição dos produtos vendidos pela Amercantil em todo o Brasil é totalmente terceirizada, enquanto os processos de logística interna ficam a cargo da própria loja, que dispõe de um Centro Logístico de 700 m², em São Paulo, SP, onde utiliza um ERP dimensionado para a execução de todos os processos internos, desde o recebimento até a coleta feita pelas transportadoras que realizam as entregas.

Como cuida da logística interna, a empresa está sempre atenta aos mínimos cuidados para garantir a integridade dos produtos. Desta forma, garante

que tem o hábito de investir na segurança de armazenamento, além de estudar e elaborar embalagens que possam suportar o manuseio dos produtos durante toda a cadeia, para que eles cheguem intactos aos consumidores.

E por falar nos consumidores, a Amercantil tem hoje uma base de 80 mil clientes cadastrados, recebe aproximadamente 20 mil acessos diários e fecha uma média de 2,2 mil pedidos por mês. Em épocas como o Natal, por exemplo, quando há aumento de demanda, o número de pedidos sobe para 6 mil e a empresa contrata profissionais para serviços temporários para dar conta do recado.

Para 2010, a loja virtual de eletroeletrônicos e eletroportáteis pretende crescer pelo menos 50% em relação ao ano anterior e entende que a logística mais uma vez terá um papel fundamental nesta projeção. “Vamos implantar novas modalidades de entrega, como, por exemplo, a entrega que é efetuada no mesmo dia da compra”, revela Albino.

Além disso, a Amercantil quer ampliar o relacionamento da marca com seu público. Para isso, vai investir ainda mais em marketing digital, ampliar sua presença em redes sociais e aproveitar a aceleração do comércio eletrônico no país, que deverá apresentar números de crescimento neste ano, assim como grande parte da economia nacional. ●

Em junho, edição especial:

revista **Logweb** número **100.**

O mercado acreditou.

Quem não acreditava, agora respeita.

CONHEÇA A FÓRMULA TOYOTA DO MELHOR CUSTO BENEFÍCIO



PEÇAS
ORIGINAIS
30%*
DE DESCONTO

**MENOR
MANUTENÇÃO**

EM
3x
SEM JUROS

**MARQUE
UMA INSPEÇÃO
GRATUITA**



Melhorar ainda mais nosso pós-vendas. Assim nasceu a "Fórmula Toyota do Melhor Custo Benefício". Peças originais com o melhor preço, máxima economia em manutenção e condição de pagamento imperdível. Isso não é promoção é um compromisso Toyota.



**NÃO COMPRE
GATO POR LEBRE**
Se é paralela, tô fora!

Rede Autorizada Toyota BT:

ALL TECH - (Tela Lagoinha - MS) (16) 3520-0071 / ALL TECH - (Presidente Prudente - SP) (116) 3928-1301 / CARMAN - (São Leopoldo - RS) (51) 3474-1333 / CARMAN - (Itajaí - SC) (47) 3346-0729 / ELSON - (Vitória - ES) (31) 3228-4112 / EMPILHADOR - (Marauá - AM) (100) 3883-8001 / EMPILHADOR - (Itacaré - AL) (32) 3354-2230 / EMERGON - (Uberlândia - MG) (34) 3211-7016 / FORTMAGUINAS - (B-J Campos - SP) (13) 3821-4999 / GRUPO JBI - (Cidade - GO) (16) 3233-3788 / LIDOMAG - (Laurinda Freitas - BA) (71) 3379-0642 / MOTORSEL - (São Luís - MA) (98) 2108-8609 / MOTOSCL - (Belém - PA) (91) 3302-3001 / NEG - (Pacife - PE) (11) 2121-1561 / NOVA FASE - (Londrina - PR) (41) 3344-4989 / SRR EQUIPAMENTOS - (Rio de Janeiro - RJ) (21) 2472-6819 / TRANSVERTICAL - (Ribeirão Preto - SP) (116) 3869-2523 / TRANSCOMAG - (Cortagem - MG) (31) 3503-1771

Matão: Av. Dr. Ricardo Jafet, 2.017

Via Guaranicó - São Paulo/SP - 04123-030
Tel: (11) 3511-0400 / Fax: (11) 3511-0411

Filial Campinas: Av. Papa Paulo VI, 808

Jd. do Trevo - Campinas/SP - 13042-908
Tel: (19) 2138 - 2200 / Fax: (19) 2136 - 2520

Filial Curitiba: R. Omila Monteiro Soares, 319

Vila Paraty - Curitiba/PR - 81210-908
Tel: (41) 3308 - 1255 / Fax: (41) 3308 - 1255



Veículos leves

Ford Transit Chassi Cabine chega ao mercado brasileiro em abril

Lançada em março último para integrar a família de vans da Ford Caminhões (Fone: 08007033673), que já contava com a Transit Passageiro e a Transit Furgão, a Ford Transit Chassi Cabine começa a ser comercializada no mercado brasileiro no mês de abril e já é alvo de ótimas perspectivas da companhia para 2010.

O lançamento do novo comercial leve acontece no

momento em que a restrição à circulação de caminhões nos grandes centros urbanos, principalmente em São Paulo, se torna cada vez maior. Com isso, a demanda por utilitários de menor porte e boa capacidade de carga aumenta.

“É um segmento competitivo, com muitos produtos concorrentes, diferenciados por aspectos técnicos e pelo preço, e com tendência de se expandir por

tudo o país devido ao crescente aumento das restrições ao tráfego de caminhões”, analisa o diretor de Operações de Caminhões da Ford América do Sul, Oswaldo Jardim.

Para se ter ideia, só em 2009 foram vendidos 2.031 veículos da categoria chassi cabine no Brasil, superando o ano anterior em 64,2%, sem contar os modelos mais simples, menos equipados e com capacidade de carga inferior, que competem em uma faixa diferente de mercado. Para 2010, é esperado um avanço de quase 20% no segmento, com a comercialização de 2.430 unidades.

Visando entrar com tudo neste setor, a Ford Caminhões planeja vender de 300 a 350 unidades da Transit Chassi Cabine neste ano e espera abocanhar cerca de 14% do mercado de chassi cabine, que atualmente está restrito a três empresas: Iveco (74,7%), Mercedes (15,6%) e Renault (9,7%).

Com o início das vendas, o preço do mais novo veículo da linha Transit ainda é mantido em sigilo pela montadora. “No ano passado, quando lançamos os outros componentes da família Transit, divulgamos os preços antes, os concorrentes reduziram

os valores de seus produtos e todo o segmento perdeu margem. Por isso, os interessados em adquirir a Transit Chassi Cabine terão que procurar um dos distribuidores de nossa rede”, avisa Jardim.

Características

A Ford Caminhões indica a Transit Chassi Cabine para o transporte de cargas volumosas com baixo peso específico. O novo veículo dispõe de características similares às dos outros modelos da família Transit, mas traz justamente o diferencial da solução para o transporte de cargas urbanas volumosas como grande atrativo, já que tem capacidade útil de carga de 1.696 kg.

Esta particularidade se deve ao fato de o veículo ter uma distância entre-eixos de 3.954 mm, espelhos com hastes estendidas que garantem a visibilidade mesmo com implementos mais largos, para-choque e lanternas que comportam implementos com balanço traseiro maior.

Importado da Turquia, onde é fabricado, o novo membro da família Transit oferece facilidade

Desempenho na América do Sul em 2009 foi satisfatório

Durante o lançamento oficial da Transit Chassi Cabine, Jardim comentou o desempenho da companhia no continente sul-americano no último ano. “Ficamos contentes com os resultados no Brasil e no resto do continente”, sintetizou.

Com polos produtivos em Valencia, na Venezuela, e em São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, a Ford encerrou 2009 com 20,3% de participação de mercado, comemorando um crescimento de 1,1 ponto percentual em relação a 2008, quando detinha 19,2% do market share sul-americano.

No mercado brasileiro, uma prova de que a Ford Caminhões continua expandindo seus negócios é que em 2007 a empresa contava com 90 distribuidores no país e encerrou 2009 com 130, o que representou um crescimento de 44,4%. Neste ano, segundo Jardim, mais sete distribuidores iniciarão as atividades, aumentando este número para 137.

Para a indústria de caminhões acima de 3,5 toneladas, no entanto, 2009 não foi tão bom quando para outros segmentos. Em 2008, até então o melhor ano da história, a Ford comercializou 122.095 unidades, contra apenas 109.643 no último ano — queda de 10,2%. Contudo, a companhia já projeta que em 2010 a situação melhorará consideravelmente. “Preferimos não projetar números exatos, mas entendemos que neste ano poderemos vender entre 124.000 e 130.000 unidades”, declarou o diretor de Operações, indicando que a média de 127.000 caminhões possa chegar mais próxima do que deverá acontecer.

Para abocanhar cerca de 14% do mercado de chassi cabine no Brasil, a empresa planeja vender de 300 a 350 unidades da Transit Chassi Cabine em 2010



para a instalação de implementos, segundo a empresa, e pode comportar um baú de até 20,3 m³. "Nessa configuração, o implemento mede 2.260 mm de altura, 2.200 mm de largura e 4.100 mm de comprimento. O veículo apresenta comprimento total de 6.535 mm e altura de 2.993 mm. O balanço traseiro de 1.648 mm resulta num ângulo de saída de 18,4 graus", explica Pedro de Aquino, gerente de marketing da Ford Caminhões.

Ele destaca que outra vantagem da Transit Chassi Cabine é a facilidade de implementação. Diferentemente de outros veículos do segmento, toda a sua fiação corre por baixo do chassi e não precisa ser modificada para a instalação do implemento. Essa característica preserva a originalidade do produto e, também, reduz o tempo de preparação para o trabalho.

Como as outras versões da linha, o novo veículo é equipado com o motor Ford Duratorq 2.4,



Lançada em março deste ano, a Transit Chassi Cabine chega aos distribuidores Ford Caminhões em abril, mas o preço do veículo não foi divulgado pela companhia

com torque de 310 Nm (@ 1.750–2.000 rpm) e potência de 115 cv. "Este motor com injeção common-rail integrada aos demais sistemas eletrônicos do veículo e sistema de controle e

proteção ativa produz torque equivalente a um propulsor de 3 litros, com baixo consumo de combustível e emissões.

Ele atende ao padrão Euro 3 e é predisposto a atender também

o futuro nível Euro 5", detalha o diretor de Operações. Ainda no quesito economia, o câmbio de seis marchas contribui para o desempenho, consumo e dirigibilidade, otimizando as respostas do motor. Acerca de segurança, a Transit Chassi Cabine dispõe de sistema de partida em rampa, integrado ao freio ABS, controle eletrônico de estabilidade integrado ao motor e ao ABS, sistema de controle e auxílio de tração, além do sistema de distribuição eletrônica de frenagem.

Já no aspecto conforto, o veículo conta com travamento e abertura de todas as portas por controle remoto, vidros e retrovisores elétricos, rádio CD-player com controle no volante, código antifurto e entrada de áudio auxiliar, travamento automático das portas a 8 km/h, duas tomadas de 12 V no painel e luz de cortesia com temporizador. ●

SEGURANÇA É COISA SÉRIA!

Proteja seu patrimônio



Protetores 90°



Protetor placas niveladoras



Protetores pilonais estruturais



Protetores de Pilão Linear



Protetores angulares



Protetores de Pilão Tubular



Guard Rail tubular com 300 mm de altura



Cabo para Proteção de Carregadores

Você sabe da importância em proteger suas instalações e equipamentos. A Travema líder em proteções logísticas, produz soluções inovadoras e personalizadas para cada setor de suas instalações. Afinal, a Travema é especializada no desenvolvimento de proteções para logística.

Ligue para Travema e peça um orçamento sem compromisso:

(11) 3831-8911

Conheça melhor nossos produtos, acesse nosso site:

www.travema.com.br

TRAVEMA

Ind. de Proteções Logísticas Ltda.

Rua Benedito Campos Moraes, 126 - Cep 05094-010 - V. Anastácio - São Paulo-SP / E-Mail: travema@travema.com.br

Caminhões

Atenta às vozes dos clientes, Iveco lança nova família Stralis NR

Após 18 meses de dedicação de 110 engenheiros da fábrica de Sete Lagoas, MG, e mais de dois milhões de quilômetros rodados durante a fase de desenvolvimento — que abrangeu pesquisas com pequenos e médios frotistas, além dos principais implementadores e fornecedores, que contribuíram com inovações tecnológicas —, a Iveco (Fone: 08007048326) apresentou, em março último, a nova família Stralis NR (New Range), que chega prometendo mais potência e economia, além de menor custo operacional aos usuários.

Renato Mastrobuono, diretor de Desenvolvimento de Produto da Iveco Latin America, conta que após a fase de pesquisa, cerca de 50 clientes testaram modelos modificados, especialmente nas regiões Sul e Centro-Oeste do país. Segundo ele, no Sul foram testados conjuntos bitrem e rodotrem em topografia acidentada, que exige altas curvas de potência e torque; e no Centro-Oeste foi feita a aplicação severa de bitrem graneleiro.



Ainda em 2010, a Iveco projeta comercializar entre 4.000 e 4.500 unidades da nova linha Stralis NR

De acordo com Mastrobuono, o desenvolvimento da família Stralis NR teve início após o lançamento da segunda geração do Iveco Stralis no Brasil, em 2007. “Uma nova tendência na

Substituições no time Iveco

- ▶ Sai o Iveco Stralis 420, de 420 cv, e entra o Iveco Stralis 460NR, que desenvolve 460 cv entre 1.500 e 1.900 rpm, hoje o motor mais potente da Iveco na América Latina. Segundo a montadora, a nova versão entrega um torque máximo de 2.250 Nm entre 1.100 e 1.400 rpm, 20% a mais que a versão anterior;
- ▶ O Iveco Stralis 380, de 380 cv, dá lugar ao Iveco Stralis 410 NR, que segundo a companhia sai com 10% a mais de potência, com 415 cv, e 12% a mais de torque, com 2.000 Nm entre 1.000 e 1.400 rpm;
- ▶ Quem permanece na família é o modelo 380 cv, agora batizado como Stralis 380NR, com 1.800 Nm de torque máximo entre 1.000 e 1.400 rpm. Segundo a empresa, ele foi mantido para atuar no segmento de entrada dos extrapesados (entre 370 cv e 380 cv)

matriz de transporte no país começava a se firmar: um mercado focado nas carretas simples de três eixos passava a usar, em maior escala, os bitrens e rodotrens de 57 e 74 toneladas; a carreta de três eixos espaçados “vanderleia”, de 53 toneladas, tornou-se mais popular; e

surgiram novas aplicações destinadas aos cavalos mecânicos de configurações 6x2 e 6x4. Essas mudanças pediam modificações nos produtos, especialmente novas motorizações”, explica.

Na visão do diretor de Desenvolvimento de Produto,

Principais características da linha Stralis NR



- ▶ Disponível em três versões: 460NR, 410NR e 380NR, que oferecem, respectivamente, 460 cv, 415 cv e 380 cv de potência;
- ▶ Todos os modelos são equipados com uma nova transmissão ZF, com nova relação de marchas e direct drive, reduzida e otimizada para as aplicações do transporte brasileiro;
- ▶ Sistema de troca de marchas redesenhado, ficando 40% mais macio que o anterior, segundo a montadora;
- ▶ Embreagem desenvolvida no Brasil e com pedido de patente mundial em andamento;
- ▶ Novo conjunto de freio motor, equipado com válvula do tipo borboleta no sistema de exaustão combinada com o freio de descompressão Iveco Turbo Brake;
- ▶ Frota Fácil, sistema de telemetria aberta que permite o monitoramento do caminhão e do desempenho do motorista;
- ▶ Mais de 60 configurações diferentes, dentre as três opções de tração (4X2, 6X2 e 6X4), duas de câmbio, quatro de eixo traseiro e cabinas de teto alto e baixo, entre outras.

a evolução nunca pode parar. Por isso, o Centro de Desenvolvimento de Produtos em Sete Lagoas, o sétimo da Iveco no mundo e o primeiro fora da Europa, tem procurado adaptar os veículos às particularidades da América Latina, como clima, topografia, legislação, infraestrutura, condições e hábitos de uso, etc. Desde 2007, em média, a Iveco tem lançado duas novas famílias de caminhões no continente.

O gerente da plataforma de veículos pesados da montadora, Luciano Cafure, comenta que tamanha agilidade no desenvolvimento do projeto da linha Stralis NR – cerca de um ano e meio – se deve ao sistema de gestão por plataformas de produto da Iveco, que reúne profissionais das áreas de marketing do produto, compras, custos, qualidade, logística, finanças, manufatura, pós-venda e engenharia. “A plataforma tem

autonomia e o time trabalha focado, o que aumenta a flexibilidade e a agilidade”, destaca.

“Vivemos o nosso melhor momento no Brasil. A rede de concessionários, por exemplo, duplicou desde 2007. Com as novas motorizações, transmissão e eixos, o Stralis NR, nosso mais recente lançamento, é fruto do compromisso que a Iveco tem com o país”, comemora o presidente da companhia, Marco Mazzu, informando que foram investidos aproximadamente R\$ 30 milhões no projeto da nova linha.

De acordo com a montadora, os Iveco Stralis NR de 460 cv e 415 cv são indicados para puxar carretas convencionais de três eixos espaçados 6x2 (“vanderleia”) em até 53 toneladas de PBTC (peso bruto total combinado); carretas bitrem em 6x2 de até PBTC de 57 toneladas; rodotrem e bitrenção em 6x4, chegando a PBTC de até 74 toneladas.

Já o Iveco Stralis NR de 380 cv é mais indicado para operar com carretas convencionais de três eixos em 4x2 e 6x2, podendo chegar também a PBTC de até 57 toneladas.

A gama Iveco Stralis NR pode atender a aplicações rodoviárias como graneleiro, carga seca, basculante, baú carga geral, tanque, cegonha, baú frigorífico, porta-container, baú lonado (sider), canavieiro e tanque de aço inox, entre outros.

Perspectivas

O diretor comercial da companhia, Alcides Cavalcanti, aponta que o segmento de extrapesados deverá representar aproximadamente 16% do mercado de caminhões do Brasil em 2010. “O Stralis NR chega num cenário favorável por conta da onda do desenvolvimento da infraestrutura no país, da

exploração do pré-sal e do potencial do agronegócio brasileiro, além da necessidade da renovação da frota nacional de caminhões, entre outros fatores”, analisa.

A expectativa da Iveco é que o Stralis 460NR ocupe cerca de 20% do mercado de caminhões entre 420 cv e 470 cv, o Stralis 410NR conquiste 45% do segmento entre 380 cv e 420 cv e o Stralis 380NR abocanje algo em torno de 35% entre os caminhões de até 380 cv.

Desde 2007, a montadora vendeu mais de 12.000 unidades de caminhões Stralis. Para 2010, só da nova linha Stralis NR a Iveco projeta comercializar entre 4.000 e 4.500 unidades.

Em números gerais, neste ano a Iveco espera vender de 125.000 a 135.000 caminhões no Brasil, superando o ano histórico de 2008, e alcançando uma participação de 10% no mercado nacional total de caminhões. ●



Agilize o manuseio, recebimento, distribuição e armazenagem de cargas no **SEU** estabelecimento.



As Soluções Tecnológicas da SAUR contemplam o setor logístico nos mais variados setores de atividade como alimentos, bebidas, linha branca, portos, química e petroquímica, têxtil, construção civil, atacado e frotistas.

Unidade Fabril e Sede Administrativa em Panambi - RS - BRASIL
Centros de Apoio Comercial e Assistência Técnica por todo o Brasil
+55 (51) 3376-9500 | +55 (11) 2148-1812 | +55 (65) 3837-1820

SAUR

www.saur.com.br

Equipamentos

Hyster lança empilhadeiras Fortis para 8 e 9 toneladas

Atendendo à demanda por máquinas compactas para operações pesadas, a Hyster (Fone: 11 5683.8500) anunciou no último dia 8 de março o lançamento dos modelos de empilhadeira H170, 175 e 190FT, da série Fortis, com capacidades para 8.000 kg, com centro de carga de 600 e 900 mm, e 9.000 kg, com centro de carga de 600 mm.

As máquinas possuem torre padrão de elevação de 2 estágios com 5,56 m e garfos com 2,44 m de comprimento. Elas vêm dos Estados Unidos e não necessitam de customização. Atendem aos mercados de papel e celulose, mineração, usinas de açúcar, aciarias, indústrias petrolíferas e cimenteiras, entre outras. "São máquinas robustas e confiáveis, perfeitas para a indústria pesada", destacou Hugo Moraes Barros, presidente da Nacco, empresa da qual a Hyster faz parte.

Segundo Jerson Lima da Silva, gerente comercial da Hyster, a série preenche uma lacuna no mercado nesta faixa de capacidade, apresentando um ótimo custo-benefício por ser compacta e mais leve. "Nossa



Curvelo, da Transportes AMS, que adquiriu uma máquina no evento: "ela representa um ótimo custo-benefício"

expectativa é vender de 15 a 20 máquinas ainda este ano."

Ele explicou que este lançamento atende a uma necessidade dos clientes. "O mercado está bastante aquecido". Antes, dentro dessa tonelagem, só havia a série H 170-280 HD, com capacidades de 8 a 12 toneladas. Os clientes com operações de 7,5 toneladas, por exemplo, tinham de arcar com os custos de uma

empilhadeira até 12 toneladas que, além disso, ocupa mais espaço. "Os novos modelos são menores e trabalham em espaços mais apertados", informou.

Mais algumas características das empilhadeiras lançadas são o motor diesel Cummins turbinado 3.3L com 110 HP a 2.400 rpm e geração TIER III com baixa emissão de poluentes. Também contam com o Sistema

Veicular VSM, que proporciona a customização das funções e têm uma capacidade superior de diagnóstico de falhas.

Já a transmissão eletrônica é Powershift™ Duramatch, com três velocidades à frente e duas velocidades de ré. O eixo de tração é totalmente flutuante e foi projetado para suportar cargas pesadas e absorver impactos.

Outra vantagem é com relação às peças. Todos os modelos da série Fortis possuem plataformas comuns, como banco, conjunto de válvulas, sensores e outros componentes. "Com essa grande intercambiabilidade, o cliente não precisa adquirir itens novos", diz Silva.

Negócio fechado

No próprio evento de apresentação dos novos modelos, a Transportes AMS (Fone: 22 2762.4342), de Macaé, RJ, adquiriu uma 190FT, com capacidade para 9.000 quilos. A intenção da transportadora é locá-la para empresas do setor de petróleo, que trabalham em operações *offshore* para a Petrobras.

De acordo com Marcelo Curvelo, gerente operacional da AMS, a companhia só trabalha com máquina Hyster e já possui duas H70FT, quatro H155FT, uma H90FT, uma R2.0, uma H50FT e uma H210. "Nossa expectativa com a aquisição é o melhor atendimento ao cliente. A nova máquina tem um preço atraente e uma boa capacidade, representando um ótimo custo-benefício. Nós iríamos adquirir uma de 7 toneladas, mas o nosso cliente ficará mais satisfeito com a de 9 toneladas", disse o profissional. ●



Silva, da Hyster: "nossa expectativa é vender de 15 a 20 máquinas ainda este ano"

Equipamentos

SAS planeja expandir a atuação e ampliar linha de empilhadeiras

Otimista e com planos bem traçados, a SAS Indústria e Comércio de Máquinas (Fone: 47 3397.3551) prevê para 2010 sua expansão e a ampliação da linha de empilhadeiras. Vitor Manuel Marques de Oliveira, diretor geral da empresa, anuncia a abertura de uma filial no Rio Grande do Sul e o lançamento de uma máquina contrabalançada com capacidade de carga para 2 toneladas e 5,50 m de elevação. "Será um ótimo ano. Temos a perspectiva de 15 a 30% de crescimento", revela.

Oliveira acrescenta que a filosofia SAS é oferecer ao



A empresa espera crescer de 15 a 30% em 2010

mercado nacional diversificação, qualidade e tecnologia de ponta em equipamentos para a movimentação de materiais e de

grandes massas. "Há 15 anos a SAS fabrica e comercializa transpaletas, empilhadeiras, tartarugas/skates, carrinhos,

rodas e rodízios. O sucesso é consequência de um pós-venda eficiente que torna a companhia sinônimo de qualidade e comprometimento com os clientes", salienta o profissional.

Entre os principais equipamentos oferecidos estão transpaletas tradicionais com capacidade para 3 toneladas, bidirecionais, pantográficas, semi-elétricas e elétricas. Em empilhadeiras, os destaques são as elétricas, com capacidade de 1.200 a 1.500 kg e elevações de até 5,50 m, e manuais, com capacidade de 400 até 1.500 kg e elevações de até 2,50 m. ●

Log TOP MARCAS LÍDERES

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 GKO Frete 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 2553 3500

GKOfrete
O sistema líder para quem contrata fretes

Equipamentos

Yale lança empilhadeiras a diesel e elétricas para cargas pesadas

Apostando no aumento dos investimentos em infraestrutura no Brasil e na construção de Centros de Distribuição e armazéns, a Yale (Fone: 11 5521.8100) anunciou no último dia 10 de março o lançamento de empilhadeiras indicadas para a movimentação de cargas pesadas.

Da linha Veracitor, a GP 170 VX tem capacidade nominal de 8.000 kg, com centro de carga de 600 mm, a 175 VX também possui capacidade de 8.000 kg, com centro de carga de 900 mm. Já a 190 VX tem capacidade de 9.000 kg e centro de carga de 600 mm.

As máquinas operam com motor Cummins QSB 3.3L Turbocharged a diesel e com altura de elevação de 5.565 mm. Possuem alavanca de reversão manual, garfos com 1.220 mm de comprimento Classe IV tipo gancho, protetor de carga e rodagem dupla com pneumáticos. Como opcionais contam com cabine fechada, senha do operador, partida sem chave e indicador de peso da carga, entre outros.



Barros, da Nacco: “os novos modelos VX atendem à indústria pesada, como cimenteiras e madeireiras”



Um dos opcionais das máquinas ERC-VG é contar com cinco tamanhos de compartimento de baterias

“Os novos modelos VX possuem um excelente custo-benefício e atendem à indústria pesada, como cimenteiras e madeireiras”, disse, na ocasião, Hugo Moraes Barros, presidente da Nacco, empresa da qual a Yale faz parte.

Ele contou que máquinas deste porte eram produzidas na Europa, mas, agora, elas vêm dos Estados Unidos, trazendo como vantagem um custo de aquisição mais atraente ao cliente. “Com isso, esperamos triplicar a venda delas no Brasil”, disse Barros.

Elétricas

Novidades também são as empilhadeiras elétricas contrabalançadas com operador

sentado e rodagem cushion modelos ERC 045-070 VG. Com capacidade de 2.250 a 3.500 kg e centro de carga de 610 mm, possuem altura de elevação padrão 2 estágios de 3.192 mm e 3.009 mm.

Um de seus opcionais é contar com cinco tamanhos de compartimento de baterias, proporcionando mais flexibilidade de aplicação, conforme destacou Mario Miranda, gerente comercial da Yale.

As empilhadeiras ERC-VG vêm equipadas com protetor do operador, garfos de 42”, assento sem suspensão, cinto de segurança e sensor de presença do operador no assento, coluna de direção com infinitas posições de ajuste, piso emborrachado e buzina elétrica.

“Estes modelos atendem à necessidade verde dos clientes, pois não emitem gases nocivos ao meio ambiente. São aplicados em armazéns fechados, que demonstram possibilidade de crescimento nos próximos anos”, declarou Miranda.

Barros acrescentou que a tendência no Brasil é seguir os Estados Unidos e a Europa no que diz respeito ao uso mais equilibrado de equipamentos elétricos e a combustão.

Negócio Fechado

No próprio evento já foi revelada a aquisição de uma das máquinas em exposição. A Auxter (Fone: 11 3622.4845), distribuidora Yale em São Paulo, vendeu uma empilhadeira ERC 050 VG, com capacidade para 2.500 kg e torre de 3 estágios com 4,92 m, com deslocador lateral, para uma empresa de locação do interior de São Paulo. “Eles já encomendaram outra igual, apostando na qualidade da máquina”, revelou Armando Campanini Neto, gerente de vendas – Divisão Yale da Auxter.

A outra máquina em exposição, a GP 190 VX – com capacidade nominal de 9.000 kg, centro de carga de 600 mm, torre Simplex de 5,56 m e deslocador lateral – foi adquirida pela própria Auxter para consulta dos clientes. “É um diferencial ter essa máquina no estoque porque está havendo uma grande procura por equipamentos de 7 e acima de 7 toneladas. Pretendemos adquirir mais unidades, inclusive de elétricas, pelo crescimento do setor de armazéns e CDs. O mercado interno está mais aquecido”, disse Campanini Neto. ●



- COMPRA E VENDA
- LOCAÇÃO
- SALE AND LEASE-BACK
- FACILITIES

Com um portfólio de excelência em serviços imobiliários especializados, a ALMI atende às necessidades de seus clientes, sejam eles proprietários, investidores, locatários e compradores de condomínios ou imóveis corporativos.

A ALMI atende clientes dos setores de transportes, serviços, logística, atacadista, varejista e industrial, oferecendo serviços de qualidade e soluções inteligentes e criativas.

Implementos

Apesar de queda em receita, Randon avalia 2009 como um bom ano

Marolinha ou tsunami, a crise afetou as empresas no mundo todo. No Brasil, as consequências não foram tão assustadoras, mas ajudaram a baixar o faturamento de algumas companhias. É o caso da Randon Implementos e Participações (Fone: 0800.512158), que terminou 2009 com resultados inferiores aos de 2008. Segundo representantes, a causa está relacionada à redução forte da demanda, cancelamentos de ordens de produção e paralisação dos mercados externos.

A receita bruta total, antes da consolidação, foi de R\$ 3,7 bilhões, recuo de 18,6% comparado com 2008, enquanto a receita líquida consolidada atingiu R\$ 2,5 bilhões, com queda de 19,3% sobre 2008. O EBITDA de R\$ 300,8 milhões também teve queda de 42,2% comparado a 2008, e o lucro líquido consolidado ficou em R\$ 138,9 milhões, 39,9% menor do que 2008. As exportações consolidadas atingiram US\$ 164 milhões em 2009, com redução de 42,8% em comparação ao ano anterior.



Schmitt: o início de 2009 se mostrou desanimador, mas foi sucedido por um período de quase euforia

“A crise econômica causou retração no mercado. Apesar dos níveis inferiores em relação a 2008, entendemos que tivemos um ano muito bom. Percebemos que a empresa está saudável e que esse período não nos abalou

de forma alguma”, diz Alexandre Randon, vice-presidente do Conselho e diretor vice-presidente.

Segundo Astor Milton Schmitt, diretor corporativo e de relações com investidores, o início de 2009 se mostrou desanimador, complicado, mas foi sucedido por um período de quase euforia. “Depois da tempestade veio a bonança”, metaforiza.

Alguns dos fatores determinantes para a superação da crise, apontados por Schmitt, foram: inovação e tecnologia de vanguarda como instrumentos importantes de competitividades e avanço; gestão e administração dos recursos humanos — “preservamos os colaboradores por um sentimento de responsabilidade social e percepção de que logo viria o período da retomada” —; e concessões de preços, obtendo matéria-prima a valores mais baixos.

2010

Para 2010, a companhia já estima uma receita bruta total



Alexandre: “percebemos que a empresa está saudável e que a crise não nos abalou de forma alguma”

de R\$ 4 bilhões, receita líquida consolidada de R\$ 2,8 bilhões e exportações chegando a US\$ 190 milhões, com apostas na África e na América Latina. Neste ano, a Randon espera investir R\$ 200 milhões, incluindo novos negócios relacionados a veículos customizados. “Só não investiremos intensamente em expansão, que pode esperar um pouco mais”, declara Schmitt.

Ele diz que há perspectivas muito boas para o mercado interno em vários setores, como o mineral, que demonstra recuperação. Também prevê que o setor de máquinas de construção, caminhões fora-de-estrada e vagões ferroviários terão aumento na produção.

O diretor corporativo e de relações com investidores faz questão de lembrar que a empresa tem uma carteira confortável de três a quatro meses.



O segmento de veículos e implementos representou 48,48% da receita líquida consolidada da companhia

Falando sobre o Projeto de Emenda Constitucional (PEC) para reduzir a jornada de trabalho de 44 para 40 horas semanais, Schmitt se diz contrário a ele. "A redução da jornada não cria novos empregos e nem agrega valor, mas onera custos e fará a informalidade explodir. Ela prejudica a competitividade, e quem paga por isso são os consumidores. Como empresário, o que puder fazer para convencer a sociedade a fim de que essa lei não se concretize, eu farei", declara.

Desempenho por segmento

Veículos e Implementos

Este segmento representou 48,48% da receita líquida consolidada da companhia.

Veículos Rebocados:

Os efeitos da crise provocaram uma forte redução na demanda de veículos rebocados. Ainda assim, a companhia sustentou sua posição entre os 10 maiores fabricantes mundiais. O transporte de grãos voltou a ter importância maior nas vendas, assim como o setor de serviços como construção civil e o escoamento de etanol e combustíveis fósseis. Na linha leve, com carrocerias sobre chassi, a Randon vem ampliando sua participação e tem marcado presença com desenvolvimento de linhas de produtos específicas para o segmento.

Vagões ferroviários:

Embora o mercado total de vagões tenha reduzido significativamente no ano de 2009, a Randon ampliou sua participação e encerrou o ano com a produção de 340 unidades, 314% superior a 2008. Em outubro, a Randon

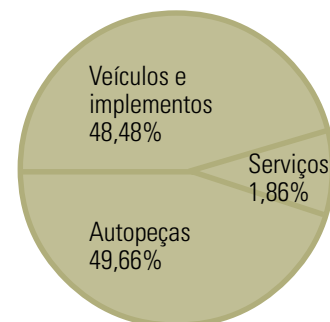
vendeu 300 unidades para o grupo japonês Mitsui & Co Ltd. para uso da Multigrain na malha da FCA, em trecho de concessão da Vale, sendo que 90 unidades foram entregues em 2009.

Veículos Especiais:

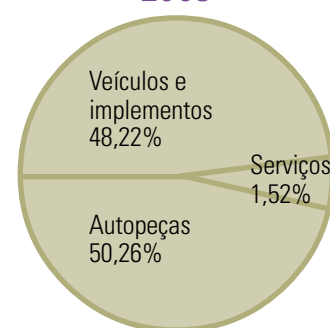
O enxugamento das linhas de financiamento durante o primeiro trimestre de 2009 não prejudicou as vendas nos trimestres seguintes. Impulsionadas, sobretudo, pelos investimentos em infraestrutura e em construção civil, as vendas de caminhões especiais e retroescavadeiras encerraram o ano estáveis, quando comparadas com o ano de 2008. O exercício de 2010 promete mais vendas destes equipamentos, impulsionadas pelas compras do governo com programas do PAC e "Minha Casa, Minha Vida" e os fortes investimentos nas áreas de saneamento e obras direcionadas aos eventos esportivos como Copa do Mundo e Olimpíadas. ●

Receita por segmento

2009



2008



Criando
Soluções
Eliminando
Fronteiras



A Softway oferece as mais completas soluções em software para comércio exterior, com as melhores tecnologias, abrangência e know-how.

São sistemas de Importação, Exportação, Câmbio, RECOF, Linha Azul, Drawback, REPETRO, Depósitos Especiais, Depósitos Afiançados, PEXAM, DCR e DCI, Entrepósitos Aduaneiros Industriais, Recintos Alfandegados (DAC, REDEX, IN 241, entre outros), além de soluções de Classificação Fiscal, Tecnologia Móvel e Business Intelligence para o seu negócio.

www.softcomex.com.br • contato@softcomex.com.br

Tel. +55 (19) 3344-9200 - Campinas - SP
Tel. +55 (11) 5589-2715 - São Paulo - SP
Tel. +55 (21) 3553-0778 - Rio de Janeiro - RJ

**SOFT
WAY**

**Soluções e Software para
Comércio Exterior**

Caminhões

Man e Volvo falam sobre o mercado de veículos médios e pesados

No que diz respeito ao desempenho dos segmentos de caminhões médios e pesados em 2009, a Man Latin America (Fone: 24 3381.1328) aponta que houve uma queda em sua produção, em comparação com o ano anterior. Em contrapartida, a Volvo do Brasil (Fone: 0800416161) informa que a sua produção destes veículos manteve o mesmo patamar nos dois anos.

Sobre as perspectivas para este ano, a Man está trabalhando com uma produção próxima da que teve no ano passado, mas faz algumas ressalvas dependentes de incentivos do Governo Federal. Já a Volvo projeta um aumento de 15% no mercado nacional, incluindo não só o próprio desempenho, mas o de todas as marcas que atuam no país.

De acordo com Vanderi Fornaziero, supervisor de Marketing e Planejamento da Man, por conta da crise que atingiu toda a indústria no início de 2009, ocorreu uma queda na produção de caminhões médios



A Man está trabalhando com uma produção, em 2010, próxima da que teve no ano passado, mas faz algumas ressalvas dependentes de incentivos do Governo Federal

e pesados. Mesmo assim, segundo Cid Manechini, gerente de Vendas Especiais de Caminhões da empresa, o volume de vendas em 2009 foi apenas um pouco menor do que o registrado no ano anterior, o melhor da história em vendas de caminhões.

“A recuperação das vendas no último ano ocorreu no segundo semestre, após o anúncio da isenção do IPI e das taxas especiais para o Finame PSI. Para 2010, estamos trabalhando com volumes próximos aos de 2009. Porém, este volume poderá ser melhor se forem mantidas a isenção do IPI e as taxas do Finame para o segundo semestre”, explica Manechini.

Por outro lado, na visão de Fornaziero, também da Man, o mercado já dá sinais claros de melhora, por conta da vigência da isenção do IPI e das taxas

especiais para o Finame, que deverão manter a demanda aquecida pelo menos durante o primeiro semestre.

“A disponibilidade de crédito, com taxas aceitáveis, e prazo, é fundamental para manter as vendas de caminhões em alta. Tudo isso, é claro, se nossa economia continuar a apresentar resultados positivos, e que não sejamos surpreendidos por crises externas”, acrescenta.

No entendimento de Rogério Kowalski, gerente de Grandes Frotas da Volvo, o mercado tem melhorado em decorrência do aumento do volume de cargas transportadas, que está ocorrendo em função do crescimento de alguns segmentos da economia. “Temos contribuído para que os transportadores rentabilizem melhor seus negócios com caminhões mais econômicos e com maior

disponibilidade. O FH 440 cv, por exemplo, foi o caminhão pesado mais vendido do Brasil em 2009, segundo levantamento da Anfavea”, analisa.

Médios, semipesados ou pesados: quando usar?

Vale destacar que a classificação da Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores aponta que caminhões com PBT (Peso Bruto Total) acima de 15 toneladas são tratados como pesados quando tiverem CMT (Capacidade Máxima de Tração) acima de 40 toneladas, e como semipesados quanto possuírem CMT abaixo de 40 toneladas. Já os caminhões



Kowalski, da Volvo: mercado tem melhorado em decorrência do aumento do volume de cargas transportadas

médios são os que têm PBT entre 10 e 15 toneladas.

Por parte da Man, Rogerio Gil Costa, supervisor de Marketing de Caminhão, comenta que os veículos médios, juntamente com os leves, pela agilidade e maior facilidade de locomoção, são comumente utilizados para coleta e entrega de bens em áreas urbanas a partir de Centros de Distribuição. "O veículo médio é utilizado normalmente em aplicações urbanas: distribuição de bebidas, gás, alimentos, móveis, eletrodomésticos, coletas e entregas de mercadorias. Excepcionalmente veículos médios são encontrados nas rodovias, fazendo transportes gerais em curtas e médias distâncias", destaca Costa.

Por sua vez, os veículos pesados fazem a ligação entre produtores e fabricantes com os CDs, que se situam estrategicamente próximos a rodovias e fora dos centros urbanos. Segundo o supervisor de Marketing de Caminhão da Man, o veículo pesado deve ser considerado sob dois aspectos: os de chassi rígido e os cavalos mecânicos.

No primeiro caso são empregados em atividades bem específicas, como construção civil, serviços públicos (coleta de lixo, por exemplo), mineração, transporte de cana, madeira, combustíveis, transportes de máquinas e equipamentos. Já os cavalos mecânicos são essencialmente veículos rodoviários, que

tracionam carretas em médias e longas distâncias, transportando bens de todos os tipos entre cidades, estados e países.

Representando a Volvo, que tem em seu portfólio caminhões semipesados e pesados, Kowalski resume a diferença básica na utilização de um ou outro: "o uso de semipesados se dá especialmente nas situações de distribuição e alimentação de pontos de venda, enquanto os caminhões pesados são utilizados basicamente para transferências entre CDs ou transporte de longas distâncias, ou ainda para o transporte de cargas acima de 40 toneladas".

Ele destaca que a Volvo tem observado a crescente demanda por caminhões pesados que transportam carretas "Vanderléia" (carretas com três eixos espaçados), com capacidade de 56 toneladas. "Desenvolvemos com exclusividade para o mercado um caminhão pesado para este tipo de implemento, aumentando a rentabilidade do transportador e a produtividade do embarcador", informa.

Já na linha de caminhões semipesados, Kowalski destaca que a Volvo introduziu o conceito da cabine leito, oferecendo maior conforto ao motorista. Além disso, desenvolveu um caminhão com caixa de nove marchas opcionalmente ao eixo de seis marchas, também aumentando o conforto ao motorista e melhorando a economia de combustível. ●



A Volvo projeta um aumento de 15%, incluindo não só o próprio desempenho, mas o de todas as marcas

Galpões Estruturados Vinigalpão®

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

Solução rápida e segura em armazenagem.

Produto consagrado ao longo de 30 Anos de utilização.



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

PROJETOS ESPECIAIS PERSONALIZADOS

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



Araya do Brasil Industrial Ltda.

PABX (12) 2123-4200

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

Empilhadeiras

Com selecionadoras de pedido, o picking é bem feito

Utilizadas para separação de produtos dentro da área de estocagem, estas máquinas elevam o operador juntamente com os garfos até o local de estocagem, garantindo segurança, eficiência e produtividade.

O alto custo do metro quadrado de áreas para construção e locação de armazéns dentro das capitais do país e nas regiões metropolitanas, o crescimento da produção e a velocidade exigida na colocação de produtos industrializados no mercado tornam o manuseio das selecionadoras de pedidos dentro de armazéns o principal desafio logístico das empresas. É o que expõe José Carlos Ferreira, diretor comercial da CAM System Empilhadeiras (Fone: 19 3849.7606), distribuidora das máquinas Nichiyu.

Segundo ele, junto a estas necessidades e à competição natural entre as empresas, o mercado exige cada vez mais a redução de custo e de tempo para a reposição de seus produtos, tanto nos armazéns como nos pontos de venda. O que gera uma pressão para que as empresas encontrem soluções mais dinâmicas através de projetos, estudos e investimentos constantes em melhorias de sistemas e na movimentação, manuseio e armazenagem dos materiais.

“As selecionadoras de pedidos são utilizadas exclusivamente para montagem de cargas fracionadas, ou seja, para separação de produtos dentro da área de estocagem, bem como no processo inverso, na alimentação do estoque”, explica Armando Campanini Neto, gerente de vendas da Auxter Soluções em Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 3622.4845).

Lucio Giarolla, engenheiro de projetos da Jungheinrich Lift Truck (Fone: 11 4815.8200), exemplifica. “O operador da máquina recebe uma lista de



A característica básica desta máquina é que o operador sobe e desce junto com a plataforma de carga ou os garfos

artigos que compõem um pedido e, com a selecionadora, consegue, de maneira muito mais ágil, montar essa lista utilizando o próprio equipamento como ferramenta, garantindo segurança, eficiência e produtividade.”

Nesta empilhadeira, o operador executa o comando acomodado em uma cabine que se eleva junto com a plataforma

de carga ou garfos, para estocar ou retirar os itens requisitados, detalha Amadeu Ignácio de Faria, gerente comercial e de exportação da Palettrans Equipamentos (Fone: 16 3951.9999).

As selecionadoras de pedidos são equipadas com plataformas de carga e uma plataforma de controle do operador, móvel como um todo no mastro.

Enquanto as empilhadeiras de mastro retrátil e trilaterais são usadas para estocagem e retirada de cargas em paletes, as selecionadoras de pedidos são modelos ideais para uso em corredores estreitos. Sua função é elevar o operador juntamente com os garfos até um local de estocagem para separação de itens e caixas diretamente sobre um paleta posicionado sobre os garfos. “As selecionadoras de pedidos conseguem se movimentar para frente com segurança em uma posição elevada, e podem ser operadas em corredores com guide-rail (trilhos) ou sobre um sistema de guias instalado no piso”, ensina Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464).

Estas máquinas devem ser usadas em um sistema de logística onde os SKU (stocking keep unit – Unidade de estocagem) serão fracionados ao longo da cadeia de distribuição e que provavelmente haja uma rotina de seleção de itens do tipo B e C (da curva ABC). “Não é preciso dizer que as selecionadoras se tornam desnecessárias em operações de alto giro de produto”, diz Guilherme Gomes Martinez, gerente de locação e vendas de empilhadeiras da Bauko Máquinas (Fone: 11 3693.9339).

O profissional aponta que existem alguns sinais nas operações que indicam ou não o uso destas máquinas.

Os positivos são:
➔ Estruturas porta-paletes com um número muito maior de paletes abertos para seleção do que de paletes fechados para expedição;

- ➔ Palete composto por mais de um tipo de produto com variações de tamanho/cor do mesmo produto, por exemplo, calçados, chinelos, linhas (aviamentos), vestuários.

Os negativos são:

- ➔ Sistemas de estocagem de alta densidade, ou seja, sistema bloqueado, drive-in, drive-through, dinâmica ou push-back;
- ➔ Operações de cross docking – só é feita com paletes fechados.

Ainda sobre quando usar uma selecionadora de pedidos, Valentim Maia, gerente técnico da Real Empilhadeiras (Fone: 11 2047.8731), diz que, em primeiro lugar, deve-se decidir se o sistema de movimentação está subordinado ao layout ou este é que está subordinado ao sistema de trabalho. O importante

é considerar sempre a necessidade de uma correlação entre os dois.

“O objetivo principal para utilização de equipamentos para selecionar os pedidos deve ser, sempre, o de otimizar os processos de movimentação e armazenagens de produtos diversos. Devemos considerar, também, a entrega e a distribuição aos vários consumidores e/ou distribuidores, que seguramente são a parte mais delicada do processo”, expõe.

De acordo com Maia, deve-se considerar, também, o uso da selecionadora de pedidos para o aperfeiçoamento dos processos de armazenagens, visando sempre à movimentação dos produtos, do recebimento à entrega, passando pelo processo do “armazenar”.

“Portanto, o ponto chave para a decisão do uso de selecionadora de pedidos está amarrado ao layout da montagem das estruturas, layout de

armazenagem e distribuição do espaço, tipo de piso e agilidade necessária ao processo como um todo”, salienta o gerente técnico da Real Empilhadeiras.

Para Hélio Piraf de Siqueira, engenheiro de aplicação WHE da Somov (Fone: 11 3718.5000) – distribuidora de empilhadeiras Hyster –, o primeiro item a se pensar na aplicação de selecionadoras de pedidos (Order Picker) é definitivamente a Curva de Pareto, ou popularmente Curva ABC de produtos da operação em questão. Uma operação de seleção de pedidos de sucesso é aquela cujo estudo da Curva ABC está bem claro e definido.

Ele explica que a seleção de pedidos se caracteriza pela necessidade de se fracionar as cargas armazenadas para a formação de um novo paleta ou pedido, criando, assim, uma área de picking entre a armazenagem e a expedição. Ou seja, empresas com uma demanda

alta por produtos B e C em sua carteira de pedidos não conseguem armazenar e expedir um paleta saído da linha de produção 100% fechado, sem nenhum fracionamento.

“Na maioria das vezes, o motivo da compra de uma selecionadora de pedidos está ligado ao ganho de espaço físico (aproveitar a estrutura de armazenagem para realizar o fracionamento da carga), em alguns casos até ganhando posições/paleta e obtendo aumento da produtividade na operação de picking horizontal (realizar esta operação de forma mais organizada, dinâmica e rápida)”, acrescenta.

Paulo Watanabe, gerente de vendas da Nacco-Yale (Fone: 11 5683.8579), lembra que quem utiliza o equipamento usualmente são empresas que trabalham com uma grande gama de produtos e/ou produtos variados, como peças, linhas para costura, Centro de Distribuição, etc.



Presença em todo território nacional com 30 pontos de atendimento.

• AM - RR - LVM (92) 3236-1455	• PE - RN - PB - AL - DAFONTE (81) 3087-0266
• BA - SE - TRATORMASTER (71) 3291-7200	• RS - PR - SC - LINCK (51) 2118-3333
• CE - PI - FORMÁQUINAS (85) 3474-3819	• RO - AC - DINÂMICA (69) 3635-5304
• GO - DF - TO - TRACBEL (62) 4011-3550	• SP - Gde SP - ABC e Baixada Santista - AESA (11) 3488-1468
• MG - ES - RJ - TRACBEL (31) 2104-1800	• SP - Gde SP - Barueri - Osasco - ALPHAQUIP (11) 4198-3553
• MS - MT - TECNOESTE (67) 3041-2698	• SP - Gde SP - Vale do Paraíba - Interior - MAPEL (19) 3278-1822
• PA - AP - MA - TRATOMAQ (91) 3342-4414	



www.clarkempilhadeiras.com.br

Como dimensionar?

Segundo Bento Gonçalves Neto, gerente comercial da Retec Representações (Fone: 31 3372 5955), para o dimensionamento dos equipamentos destinados à seleção de pedidos, deve-se levar em consideração a necessidade de separação de pedidos por turno, além da quantidade de níveis disponíveis de picking para a escolha do melhor modelo de equipamento.

Também é importante saber as dimensões, o peso e tipo de paletes que serão movimentados, corredor de operação e qualidade do piso, conforme acrescenta Gleison Souza, analista de aplicação da Still Brasil (Fone: 11 4066.8100).

Mathias Papenburg, gerente de vendas da Linde Empilhadeiras (Fone: 11 3604.4755), lembra que é importante considerar se a seleção em níveis superiores são ocasionais ou frequentes.

Outras informações importantes para definir o equipamento correto e a quantidade de máquinas necessárias para atender à operação são altura de picking, quantidade de itens armazenados, quantidade média de cada item e número de corredores, como cita José Renato Corrêa, gerente comercial da Tradimaq (Fone: 31 2104.8004).

Segundo Jéssica F. Forti, representante distrital Hyster da Brasif (Fone: 0800 970 7655), depois de se analisar o piso e a largura do corredor deve-se verificar se o cliente utilizará o sistema de guia indutiva ou de rodas-guias laterais. Deve-se verificar, também, a capacidade de carga necessária e a altura de

elevação máxima. Como a cabine do operador também é elevada, é muito importante verificar se existe alguma obstrução no armazém. “Esta máquina trabalha em corredores estreitos, mas também é importante verificar a largura do corredor de transferência, pois é necessário ter espaço suficiente para a selecionadora de pedidos se movimentar de um corredor para o outro”, expõe.

Falando nisso, Gilberto de Oliveira, gerente da filial da Toyota de Campinas (Fone: 11 3511.0400), alerta para a necessidade de tomar alguns cuidados no dimensionamento de um equipamento deste tipo, sobretudo quando forem aplicados no conceito de corredores estreitos.

De forma sucinta, Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone: 19 3246.3113), diz que o dimensionamento é realizado através da frequência com que é feito o fracionamento de cargas na empresa, quando se deseja buscar agilidade e ergonomia neste processo.

Segundo Pedrão, da Retrak, antes de se especificar o modelo mais adequado, é necessário avaliar qual a necessidade do cliente: se deseja fazer o picking na horizontal ou na vertical (e, neste caso, a que altura). Se o picking ocorrer na vertical, é conveniente saber se o equipamento precisará fazer, também, a estocagem – neste caso, pode-se optar por uma trilateral selecionadora de pedidos.

“É importante ressaltar que existem casos em que uma empilhadeira retrátil opera em corredor estreito (2,7 m) e uma selecionadora de pedidos opera conjuntamente, ou seja, no mesmo corredor. Na verdade, essa é uma solução bastante adotada por empresas. A empilhadeira retrátil é usada para retirada de paletes completos; a selecionadora, para separar itens”, explica.

De acordo com Martinez, da Bauko, este tipo de máquina exige um dimensionamento diferente, pois além das variáveis normais que se tem em qualquer projeto com empilhadeiras, tais como velocidade de deslocamento,

Locação

Pedrão, da Retrak, destaca que a procura por selecionadoras de pedidos tem crescido nos últimos anos e em especial desde 2007, quando entrou em vigor a Portaria de número 15, de julho de 2007, do Ministério do Trabalho e Emprego. Por esta portaria, em seu artigo segundo, item 18.14.19, determina-se que é proibido transportar pessoas por equipamento de guindar não projetado para este fim. Ainda é comum ver empresas se utilizando de soluções caseiras para elevar o selecionador em garfos, protegido por gaiolas, colocando-o em situação de risco. “Mas em busca de segurança e eficiência para suas operações, as empresas têm buscado alternativa nas selecionadoras de pedidos”, considera.

velocidade de elevação e volume de paletes de entrada e de saída, deverá ser levado em conta o tempo que o tipo de seleção demandará, pois conforme a composição de pedido que o cliente tiver, se levará mais ou menos tempo, e sempre dimensionando com uma variável que é uma incógnita: a produtividade humana. “Devido a este tipo de incógnita, as condições ergonômicas deverão ser das melhores, a fim de priorizar e maximizar a produtividade humana”, diz.

Para Ferreira, da CAM System, a especificação do equipamento em questão exige um estudo mais detalhado da aplicação necessária para cada cliente, visando, principalmente, ao aproveitamento integral da área de depósito, utilização ou não de equipamento trilateral para auxiliar no abastecimento e retirada de paletes inteiros dos diversos níveis no depósito, divisão no armazém, facilitando o acesso rápido e curto aos itens de maior giro, determinar o

melhor local para a armazenagem e a separação de cargas fracionadas ou paletes inteiros para expedição e a redução das distâncias e do tempo para cada pedido.

Siqueira, da Somov, fecha o tópico. “O fato é que uma operação de seleção de pedidos bem dimensionada resulta na redução de até 70% na movimentação de paletes (seleção vertical), redução de até 40% no espaço físico e, por consequência, aumento da utilização cúbica de espaço ocupado com cargas (seleção vertical), bem como aumento de até 50% na produtividade dos pedidos expedidos (seleção horizontal).

Os tipos

Há basicamente quatro tipos de selecionadoras, de acordo com Martinez, da Bauko.

A. Selecionadora de pedidos horizontal: máquina que só serve para fazer seleção ao nível zero (palete no chão). Geralmente esta operação é feita com paleteiras com operador a bordo, seja ele de lado, frontal ou atrás. A fim de maximizar o tempo, na maioria das vezes estas máquinas são usadas com garfos longos, permitindo, assim, a seleção de dois paletes no mesmo traçado, ou seja, o operador entrará no mesmo corredor apenas uma vez para selecionar produtos para dois pedidos. Usando isto,



Oliveira, da Toyota: é preciso tomar alguns cuidados no dimensionamento de um equipamento deste tipo



Corrêa, da Tradimaq: para definir o equipamento correto é preciso considerar a altura de picking

geralmente se ganha 50% de produtividade. Sempre neste tipo de operação deverá ser usado o conceito de homem embarcado em pé, pois isto eliminará a situação de fadiga ao longo do dia após inúmeros embarques e desembarques da máquina. A condição geral no mercado ainda é a situação de uso de paleteiras manuais de garfo simples (seleciona apenas um pedido por vez), causando no operador três pontos de fadiga: o esforço de selecionar as mercadorias, o de deslocar o carrinho e o de freá-lo. "Há quem ache isto muito produtivo, e são muitos, infelizmente. Condição um pouco mais ergonômica, porém não tão produtiva que também nos deparamos no mercado, é o uso de paleteiras elétricas com operador andando. Geralmente são de garfos simples, permitindo a seleção de um único pedido, sem contar que o operador não caminhará na mesma velocidade ao longo do dia inteiro", explica.

B. Seleccionadora de baixo nível: máquina que serve para selecionar nível zero (chão), mais níveis 1 e 2 dependendo da altura da estanteria. "Neste tipo de máquina, em alguns fabricantes, geralmente de origem europeia, existe a elevação auxiliar dos garfos para evitar que o operador tenha que abaixar a fim colocar as mercadorias no chão. Ele poderá manter os garfos na altura que melhor convier, evitando, assim, este esforço desnecessário", explica Martinez, da Bauko.

C. Seleccionadora de alto nível: máquina que serve para selecionar a até 10 m de altura, dependendo da configuração solicitada. A mesma poderá ser guiada por um sistema mecânico de trilhos guia ou então um sistema de guia indutiva mais elaborado. Neste tipo de máquina também existe a elevação auxiliar dos garfos.

D. Seleccionadora trilateral: máquina que, além de permitir a seleção a de até 16.000 mm, em alguns casos, é a única que também faz a colocação e a retirada de paletes em corredores com, no máximo, 2 m de largura. "Sistemas de guias nestas máquinas são imprescindíveis, seja trilho-guia mecânico ou sistema de guia indutiva", acrescenta o gerente de locação e vendas de empilhadeiras da Bauko.

Segundo ele, não se pode esquecer que:

- ➔ A colocação e a retirada de paletes no sistema com máquinas do tipo A sempre deverão ser feitas com máquinas de garfos simples, além da necessidade de uma máquina retrátil para abaixar os paletes ao nível zero;
- ➔ Para o uso das selecionadoras do tipo B e C deverá ser dimensionado algum tipo

de máquina para suprir a entrada e saída de paletes nos corredores de seleção;

- ➔ Para o uso das selecionadoras do tipo B, C e D sempre deverá adicionar a altura de 1.500 mm, pois nos folhetos das máquinas sempre são consideradas as medidas de elevação da plataforma do operador e, erroneamente, as pessoas esquecem-se de adicionar a altura do operador para chegar à altura real de seleção;
- ➔ A seleção que era feita antigamente com a colocação de uma gaiola nos garfos de uma empilhadeira e elevando, assim, o operador para fazer a seleção, além de ser totalmente improdutivo (pois usa no mínimo dois operadores – um em cima e outro embaixo), também está em desacordo com a Norma Regulamentadora 18. ●

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



www.fortpalletes.com.br

Rua Maria Rita Ramos, 120 • Distrito Industrial • CEP 18460-000 • Itararé SP • (15) 3532 4754

NEGÓCIO FECHADO**NEGÓCIO FECHADO****NEGÓCIO F****COMPLEX PASSA A DISTRIBUIR
PRODUTOS DA ZEBRA**

A Compex Tecnologia (Fone: 11 3030.9333) – fabricante e distribuidora de produtos direcionados aos segmentos de automação comercial e AIDC – Identificação e Coleta de Dados, industrial e logística – firma acordo de distribuição com a Zebra Technologies, desenvolvedora de soluções de impressão em código de barra. A partir da parceria, a Compex – que venderá toda a linha de impressoras de código de barras e de cartões da Zebra – tem a expectativa de crescimento de 40% em 2010. “Nosso maior compromisso com as revendas é zelar por um estoque mínimo e ter pronta-entrega”, afirma o executivo Peter Lee, presidente da Compex, que espera, com a parceria, aumentar o portfólio e conquistar novos clientes.

**TRANSMOGIANA ADQUIRE
MAIS SETE CAMINHÕES VOLKS**

Divisão de transportes da Base Química Distribuidora, a Transmogiana (Fone: 19 3841.9228) anuncia a ampliação de sua frota com mais sete caminhões da marca Volkswagen, modelo 24250, com capacidade para transportar 23 toneladas de peso bruto. O objetivo com a aquisição é facilitar o fluxo de cargas e, assim, reduzir eventuais atrasos e falhas mecânicas.

**MERCEDES-BENZ VENDE
550 CAMINHÕES PARA A
CASAS BAHIA**

A Casas Bahia adquiriu 550 caminhões da Mercedes-Benz (Fone: 0800 970.9090), sendo 380 do modelo Accelo 915 C, veículo leve com entreixo de 4.400 mm, 148 unidades do caminhão semipesado FPN 1718, 13 do caminhão leve 710 e mais 9 do furgão Sprinter Street. Os veículos serão entregues até junho de 2010.

**FCA REALIZA TRANSPORTE
DE AÇÚCAR PARA A
COPERSUCAR**

A FCA – Ferrovia Centro-Atlântica (Fone: 31 3279.5500) e a Copersucar assinaram um contrato de cinco anos para o transporte de 1,7 milhão de toneladas de açúcar, permitindo que 13.000 caminhões deixem de circular nas estradas, anualmente. Com outro contrato já vigente entre as empresas, a FCA passará a transportar 480 mil toneladas anuais previstas – 276 mil serão embarcadas no terminal adquirido recentemente pela Copersucar em Ribeirão Preto, SP. O restante da carga será embarcado no terminal da Usina da Pedra, na cidade de Serrana, SP. O açúcar será descarregado no TAC – Terminal Açucareiro Copersucar localizado em Santos, de onde seguirá para os clientes na Europa, Ásia, Oriente Médio e África. O terminal da Usina da Pedra também deverá receber investimentos para incrementar o transporte de etanol que já é feito pela FCA neste ponto de carregamento. Nos últimos anos, a Copersucar vem realizando fortes investimentos para aumentar o transporte de açúcar e etanol por ferrovia.

**AQCES É ESCOLHIDA PARA
OPERAÇÃO LOGÍSTICA DA
SHELL**

A Aqces Logística (Fone: 11 3296.6900) acaba de conquistar a conta da Shell, ficando responsável por gerir a operação logística de combustível de aviação para 8 aeroportos do país, sendo cinco deles no Nordeste, dois no Sudeste e um no Distrito Federal. O contrato fechado corresponde ao valor de R\$ 30 milhões ao ano. “Entre o shake hands dos gestores e o início da operação foram menos de dois meses, com feriados de final de ano no meio. Cobrimos todos os pontos de atenção e demos o start dentro do prazo solicitado pelo cliente”, relata Roberto Vidal, diretor-presidente da Aqces, ressaltando que essa é uma operação pesada e complexa, pois envolve abastecimento de aeroportos com muito movimento. Para essa operação, a empresa incorporou ao seu quadro 112 profissionais e adquiriu 43 conjuntos de equipamentos, como os superbitrens e carretas para movimentar aproximadamente 24 milhões de litros de combustíveis Jet Fuel/mês. O contrato com a Shell também inclui a operação Magnesita, que consiste em transportar 5.200 toneladas de óleo combustível/mês, entre a base da Shell em Madre de Deus para Brumado, ambos na Bahia, em um percurso de 1.050 km, funcionando 24 horas por dia.

FECHADO NEGÓCIO FECHADO NEGÓCIO FECHADO

COSMOQUÍMICA ADOTA SOLUÇÃO DA STORE PARA **GESTÃO DE DEPÓSITOS**



A Cosmoquímica (Fone: 11 4772.4900), que atua na distribuição, industrialização e análise para o segmento químico, anuncia uma nova operação de armazém geral para atender às necessidades físicas e fiscais das corporações, denominada Cosmolog Logística Integrada. Para obter o controle rigoroso desejado na movimentação de um estoque com mercadorias de alto valor agregado, a empresa optou pela aquisição da solução de gestão de armazéns Store/WMAS. Jussara Araújo, gerente de logística da

Cosmoquímica, revela que, após uma seleção com alguns fornecedores de TI, a companhia escolheu a tecnologia da Store, que também disponibilizou os serviços de implementação, suporte, treinamento e consultoria. "Nossas expectativas em relação à adoção do Store/WMAS consistem no aumento da produtividade e da capacidade de previsão do estoque e da movimentação decorrentes da confiabilidade das informações, além da eliminação de duplicidades e retrabalhos", ressalta. A indústria já prevê em 2010 a extensão do contrato com a Store para a introdução do sistema de identificação por RFID e, para 2011, planeja a ampliação da capacidade de armazenagem e distribuição dos produtos inflamáveis.

AMSTED MAXION VENDE 300 **VAGÕES** DE CARGA PARA A MRC

Controlada pela lochpe-Maxion, a Amsted Maxion (Fone: 12 2122.1400) vendeu 300 vagões de carga para a MRC Serviços Ferroviários. As entregas devem ser feitas entre junho e outubro de 2010. Com o pedido, a carteira de encomendas da companhia alcançou 3.858 vagões, sendo 1.800 para entrega em 2010, que devem gerar receita bruta de R\$ 382 milhões, e 2.058 vagões para entrega em 2011, com receita estimada de R\$ 398 milhões.



Onde você pensar, a Schioppa está!



INDUSTRIAL



AMBIENTAL



AEROPORTUÁRIA



ERGONOMIC



INOX



MOBILI



COLOR GEL



STILUS



EVOLUTION



AWANTTECH



EVIDENTECH



EVIDENCE



FUTURA

Rodas e Rodízios para todos os segmentos

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

(11) 2065-5200
vendas@schiodpa.com.br



SCHIOPPA
RODAS E RODÍZIOS DO BRASIL






www.schioppa.com.br

Logweb em notícia

“Ex-focas” se destacam na profissão, revelando-se também em outras áreas

Começando como “focas” (definição para jornalistas novatos, ainda estudantes) na Logweb Editora, André Salvagno e Carol Gonçalves já são profissionais formados e ganham destaque no mercado, sem deixar de produzir matérias de alta qualidade para o portal e a revista *Logweb*.

Salvagno, que tem 24 anos e se formou nas Faculdades Integradas Rio Branco, acaba de se tornar um dos colunistas semanais do site “Fanáticos por Futebol”, parceiro dos portais UOL e Vírgula, escrevendo com propriedade sobre o futebol paulista, assunto que trata



Além da logística, Salvagno se destaca nos comentários sobre futebol

também no blog “Embaixada do Futebol Paulista”, criado no início do ano ao lado de quatro amigos também jornalistas.

Já Carol tem 29 anos, é formada em Letras pelo Centro Universitário São Camilo e em jornalismo pelo Centro Universitário Sant’Anna. Por matérias na revista *Logweb* ganhou dois prêmios da ANTF – Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários, em 2006 e 2008, ainda como estudante. Adepta do Jornalismo Literário, publicou recentemente o livro “Por debaixo do topete – O rock’n’roll dos anos 50 em histórias de vida do século XXI”, de forma indepen-



Carol já ganhou dois prêmios da ANTF, por matérias para a revista

dente. A obra está à venda na Livraria Cultura e faz sucesso entre os aficionados e os não-aficionados pelo rock’n’roll. ●

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**

Artigo

A evolução da logística para clientes mais exigentes

Atualmente, as empresas são obrigadas a se adaptar constantemente às mudanças do mercado para se manterem competitivas e, muitas vezes, para sobreviverem a tais impactos. Estas adaptações observam oscilações econômicas e sociais, mas, principalmente, as necessidades dos clientes e as ações de seus concorrentes diretos e indiretos.

O excesso de oferta de serviços na área de logística proporciona aos clientes opções na hora de escolher seus fornecedores, o que não quer dizer preço baixo e, sim, qualidade, bom atendimento, pontualidade, customização e exclusividade de produtos e serviços.

Em busca destes diferenciais competitivos, algumas empresas estão investindo no treinamento de seus colaboradores, ampliando e melhorando sua infraestrutura e desenvolvendo novas tecnologias. Podemos mencionar a Rapidão Cometa, uma das maiores empresas de transporte do país, fundada há 67 anos, que oferece soluções logísticas para as mais diversas necessidades de seus clientes.

Este grupo pernambucano desenvolveu e investiu na qualidade de seus serviços desde o transporte aéreo e rodoviário, passando pelo gerenciamento logístico até a entrega final, sem mencionar a tecnologia de informação realizada pela empresa. Sendo assim, segundo seu site, realizam por ano mais de sete milhões de entregas, mantêm mais de 12 mil clientes ativos e fazem entregas para 214 países através de sua parceria com a FedEx.

Há mais de 10 anos o grupo Pão de Açúcar possibilita que seu consumidor vá ao super-



**Diogo Vieira Ligo
Teixeira –
Trabalha na
gerência de
desenvolvimento
do Senac SP,
sendo
coordenador de
desenvolvimento
da área de
Comércio
Exterior e
Logística.**

**diogo.teixeira
@sp.senac.br**

mercado sem sair de casa através de vendas on-line. Para isso precisou avaliar todo processo de compra e entrega, reduzindo prazos, melhorando refrigeração no transporte, definindo horários e, principalmente, investindo em terceirização, logística, profissionalização de processos, embalagens, atendimento ao cliente, segurança e tecnologia. Com isso, a empresa oferece hoje mais de 15 mil itens a seus clientes pela internet.

Outro diferencial que auxilia as empresas atualmente é o uso de tecnologias de voz em processos de separação (picking) – esta ocorre por comando de voz e facilita o trabalho por eliminar a leitura de instruções. Muitas corporações, entre elas a Ceva Logísticas, uma das maiores empresas de Supply Chain do mundo, optaram por implantar o sistema dentro dos depósitos para movimentação de produtos da armazenagem para conferência e embalagem e até para serem despachados nos caminhões. A eficiência desta tecnologia reduz em até 85% os erros em operações de logística, além de garantir 100% de rastreabilidade sobre as mercadorias que circulam no depósito.

Toda esta movimentação do mercado mostra a exigência dos clientes e a preocupação das empresas com a qualidade de seus negócios, dispensando total atenção a melhoria contínua. As ações adotadas buscam inovar os produtos e serviços oferecidos ao mercado, fazendo com que os processos logísticos ganhem ainda mais importância no cenário mundial, mesmo que o investimento público fique longe do ideal para o crescimento do país. ●



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

Show Logistics Especial

O destaque é para o comércio exterior e a logística

Detalhamento de produtos e serviços específicos para os setores acima, análise setorial, ampliação de instalações, projeções para 2010 e negócios fechados. Estes são alguns dos assuntos tratados neste caderno especial, e já tradicional, da revista Logweb.



"Após meses de crise global que atingiu em cheio o setor do transporte da carga aérea, provocando uma intensa queda da demanda de nossos negócios, como nunca vista antes, pouco a pouco estamos novamente vendo a luz no final do túnel.

Isso nos leva a crer numa

forte recuperação, a médio prazo, das atividades em nossa área de atuação." A análise é de Norberto Jochmann, presidente da **ABSA Cargo Airline** (Fone: 0300 7882272), empresa considerada líder no mercado de carga aérea no Brasil. Está sediada no Aeroporto Internacional de Viracopos, em Campinas, SP, e mantém filiais nos principais aeroportos do país. Em atividade desde 1995, a companhia aérea brasileira começou a operar vôos regulares cargueiros em 2001 e conta atualmente com uma frota própria composta de dois cargueiros Boeing 767-300F, com capacidade para transportar até 57 toneladas por viagem, incluindo itens como produtos perecíveis, animais vivos e artigos controlados. Em cooperação com outras empresas, a ABSA Cargo Airline integra uma Aliança Estratégica de carga aérea com a LAN Cargo, *Mas Air* que lhe permite oferecer uma ampla malha de destinos no mercado de exportação e importação, com cobertura de diferentes destinos em toda a América Latina, México, Estados Unidos, Europa, Ásia e Oceania.

A **Asia Shipping Transportes Internacionais** (Fone: 11 2179.1799) – empresa nacional de agenciamento de cargas de importação e exportação nos modais marítimo e aéreo e que tem uma rede de 18 escritórios próprios na América do Sul e na Ásia e representantes nos principais portos e aeroportos do mundo –, acaba de inaugurar um escritório próprio no porto de Itajaí, SC. De acordo com o diretor comercial da empresa, Alexandre Pimenta, a nova unidade visa atender a uma demanda do mercado. "Percebemos o potencial da região e queremos consolidar a mesma posição que já temos em outros estados da região Sul do País, onde já contamos com escritório". Segundo o executivo, as principais cargas operadas pelo porto catarinense são produtos cerâmicos, madeira compensada, autopeças e carga frigorificada.



A **Aliança Navegação e Logística** (Fone: 11 5185.5600) tem forte atuação no segmento internacional e é líder no transporte de cabotagem. Atualmente, opera regularmente em 15 portos nacionais e possui 14 escritórios próprios no Brasil. Entre os principais serviços destacam-se: porta-a-porta, sistema que associa o transporte terrestre (rodoviário e/ou ferroviário) e marítimo para coleta e entrega da carga em local definido pelo cliente, sendo as entregas coordenadas, com agendamento (dia/hora), de acordo com a necessidade do recebedor; carga fracionada, uma extensão do transporte intermodal porta-a-porta e que consiste em uma ou mais coletas para um ou vários destinos diferentes. Tanto as operações de coleta quanto de entrega são conduzidas integralmente pela Aliança, através da contratação de parceiros locais especializados na distribuição fracionada. É ideal para empresas que não conseguem lotar um contêiner, mas que desejam atender clientes com pequenos volumes; Projetos Logísticos Customizados, soluções específicas de logística, como redesenho de processos de distribuição, gerenciamento de transportes, gestão do fluxo de informações, suporte no desenvolvimento de embalagens, assessoria fiscal e gestão da armazenagem estratégica (estoque avançado e gestão do inventário); Cargas de Projetos, que consiste no transporte de cargas pesadas, como transformadores e bobinas, entre outros. A Aliança disponibiliza esse serviço regularmente, inclusive com disponibilização de 4 embarcações com capacidade Roll-On Roll-Off.

A **Brasil Salvage** (Fone: 21 2240.0803) está há 36 anos no mercado, na área de inspeção e regulação de sinistros. Sua área de atuação inclui: propriedades, navios, portos, embarcações, terminais retroportuários, armazéns gerais, estaleiros e oficinas, navios específicos na indústria de energia (petróleo), seja durante a sua construção ou durante a operação, acompanhamento da construção de plataformas e embarcações. Emite laudos técnicos para Receita Federal para fins de importação temporária ou definitiva e realiza vistorias, contratos e auditorias de acordo com a Marine Contratos Association (IMCA). Também faz regulação de sinistros de responsabilidade Civil Geral e Operador Portuário, transporte nacional e internacional, verificação de danos ocorridos a cargas, contêineres, navios, ao terminal portuário e seus equipamentos, salvados, análise e aprovação dos custos envolvidos, além de assistência a carga e descarga de mercadorias em portos, aeroportos, armazéns, navios e terminais retroportuários.

A **Clipper Projects** (Fone: 11 3846.3399) é um dos armadores líder no mundo na carga de projeto, provendo solução no transporte marítimo em conjunto com toda a cadeia logística. Está no mercado brasileiro desde 1972 e tem como foco fomentar seus negócios na área de projeto e carga solta. Também está focada especialmente na área de Oil & Gas and energia, quando houver necessidade no transporte marítimo.



A **CMA CGM** (Fone: 11 3708.0088) é a terceira maior transportadora marítima do mundo e a primeira da França. Sua frota de 370 navios atende a 400 portos, através de 200 serviços. No Brasil possui uma estrutura com 19 escritórios próprios localizados entre Manaus e Rio Grande do Sul e atende 8 serviços semanais, com uma cobertura global totalizando 43 escalas por semana nos portos brasileiros. Tem operações em todos os continentes, prestando serviço porta-a-porta que combina os transportes marítimo, ferroviário, hidroviário em rios e canais e terrestre. Oferece, ainda, assessoria completa, com soluções otimizadas e sob medida para cada cliente.

Movimentação Armazenagem

Soluções integradas e tecnologia de ponta para aumentar a produtividade de fábricas e centros de distribuição.

Sorter de Caixa



Ideal para empresas que necessitam separar caixas fechadas U&F-cosel. Permite separar até 10 mil caixas por hora com pesos de até 50 kg cada.

Transportador de Piso Tow-Line



Ideal para movimentação de cargas pesadas com grandes fluxos e longos percursos (até 500 carros/hora, 2.500 kg/carrot). Substitui o trânsito de empilhadeiras sem constituir um obstáculo físico no transpasse.

Classificador de Alta Velocidade



Ideal para separação de pedidos com itens fracionados. Capacidade de separar até 56.600 itens/hora, 6 kg/item.

Link Logística
Rua Aurélio, 640 - CEP 05046-000 - SP
Tel: (55 11) 2103-2455 - Fax: (55 11) 2103-2401
comercial.logistica@link.com.br
www.linklogistica.com.br



MOSTEIRO DO BRASIL
Divisão de Logística Interna



Realizado com patrocínio da Câmara de Comércio e Indústria de Madrid.

Show Logistics Especial



Foi concluída a licitação e assinado o contrato para ampliação do cais de Vitória, ES – uma obra de R\$ 125 milhões. A **CODESA – Companhia Docas do Espírito Santo** (Fone: 27 3132.5291) está aguardando a licença ambiental de instalação para dar ordem de serviço para iniciar as obras. Quanto ao projeto de dragagem do Porto de Vitória, ele prevê o aprofundamento do canal de acesso e da bacia de evolução para 14 m. Além disso, a largura do canal será aumentada para 120 m em toda a sua extensão, aumentando a segurança da navegação. O projeto, que também contempla a derrocagem, teve licitação recentemente concluída pela SEP – Secretaria Especial de Portos, e as obras devem começar em abril. A empresa vencedora foi a Entepa. Por outro lado, o governo do Espírito Santo, a prefeitura de Vitória, a CODESA e a SEP celebraram um termo de compromisso para realização de estudo de viabilidade para análise do potencial de se construir um porto concentrador de cargas, com capacidade para receber navios de contêineres de última geração. Seria um porto em águas profundas, com profundidade de 18 metros, a ser construído em Praia Mole durante três etapas, sendo a primeira fase de dragagem/aterramento/molhes/estrutura de cais, com a construção de 2 berços de 375 m (cada) e retroárea de 320.000 m², cujo custo estimado é de cerca de R\$ 800 milhões. Tal projeto, se tornar-se realidade, poderá movimentar algo em torno de 800.000 TEUs nessa primeira fase, segundo informa a Assessoria de Comunicação da CODESA.

Com mais de 100 empresas instaladas e outras 20 em fase de implantação, o **Complexo Industrial Portuário de Suape** (Fone: 81 3527.5069) muda o perfil da economia pernambucana através da formação de novas cadeias produtivas. Refino de petróleo e a construção de navios agora fazem parte da matriz industrial pernambucana. Novos cais, píeres e estradas estão sendo construídos para dar suporte a esse crescimento. A confirmação de investimentos de cerca de US\$ 780 milhões por dezesseis empresas ligadas à cadeia produtiva do petróleo e a geração de mais vinte mil empregos dentro do território estratégico do Complexo de Suape são os primeiros resultados do Projeto Suape Global. Lançado em dezembro de 2008, o Projeto que visa a consolidar Pernambuco como um estado distribuidor de bens e serviços da indústria do petróleo, gás, offshore e naval está em plena ascensão. Missões empresariais estão sendo o foco do Suape Global, que no ano de 2009 esteve em nove países atraindo os olhos do mundo para o Estado que mais cresce na região Nordeste. Em 2010, as missões continuam. Dessa vez, o Canadá, o Panamá, a Angola e a Holanda estão na rota do Projeto, bem como a participação em feiras do setor. Já a movimentação geral de cargas de Suape vinha crescendo a taxas de 20% ao ano até a chegada da crise financeira internacional no final de 2008. Diante desse panorama, o porto fechou a movimentação de 2009 com uma queda de 10%. Mas, já apresenta fortes indícios de recuperação e projeta para 2010 a retomada do aumento de 15% em suas operações portuárias. Entre os produtos que incrementarão esse crescimento estão os grãos líquidos e sólidos, além de um acréscimo significativo nas cargas conteineirizadas. Segundo estudo do consórcio Planave/Projotec, até 2016, a movimentação de cargas pulará das atuais 8 milhões de toneladas para 48 milhões de tons/ano.

Há 20 anos a **Coopercarga** (Fone: 49 3301.7000) atua no mercado de transporte e logística do Brasil e Mercosul. Com mais de 45 unidades (entre filiais e pontos de apoio), oferece serviços que envolvem toda a cadeia logística – desde a matéria-prima até a entrega ao consumidor final. Atua nos mais diversos negócios: transferência Brasil, transferência Mercosul, distribuição urbana, armazenagem e terminais de contêineres, além de projetar novos investimentos e a viabilidade econômico-financeira das atuais e novas operações para seus clientes através da área de Projetos Logísticos. Há mais de sete anos a Coopercarga atua no negócio de terminais retroportuários, atualmente com três unidades: em Guarujá, SP, em Itajaí, SC, e em Sepetiba, RJ. O terminal de Guarujá possui área de 85.000 m² e capacidade para 7.000 contêineres estáticos. Atualmente projeta-se um aumento de 50% nas movimentações de exportação com a entrada de novos negócios com clientes de café e cerâmica e couro. No início do ano foi formada mais uma célula de trabalho para atendimento do Customer Service Terminal, que possibilita um atendimento diferenciado no mercado com atendentes exclusivos para cada operação. Em Santa Catarina, o terminal ocupa uma área total de 57.000m² e abriga: pátio para armazenagem de contêiner DRY com área de 37.000m² e capacidade para 3.000 TEUs; e pátio para armazenagem de contêineres REEFERs com 20.000m² e capacidade para 2.000 TEUs, além de 250 tomadas. Já em Sepetiba, as atividades foram iniciadas em março último. A área disponível é de 45.000 m² e a Coopercarga foi habilitada para operar Depot (Terminal de contêineres vazios) e qualificada para atender às necessidades de atendimento e movimentação no Porto Sepetiba. A unidade atua na operação de contêineres vazios, reparo de contêineres, PTI e lavagem simples e química e, para atender à demanda de serviços, está equipada com cinco empilhadeiras – duas de 45 toneladas, duas de 7 toneladas e uma de 2,5 toneladas.

A **Comfrio Soluções Logística** (Fone: 17 3344.7777) está ampliando as suas unidades de Limeira e Monte Azul Paulista, ambas no Estado de São Paulo, e inaugurando duas unidades operacionais – uma em Bebedouro, SP, e outra em Ituiutaba, MG, passando a atender ao mercado de produtos secos e climatizados na região do Triângulo Mineiro, além de fortalecer sua presença no interior de São Paulo. “Com estas ampliações e inauguração das unidades, a Comfrio aumenta em 50% a sua capacidade de armazenagem, passando de 120.000 para 182.000 m³, ou de 31.000 para 40.000 posições/paletes”, diz Francisco Moura, gerente comercial & marketing da empresa.



A DB Schenker

(Fone: 11 3318.9200) fortaleceu significativamente sua posição no mercado como um provedor de serviços de logística no Brasil. Para isto, tem direcionado seus investimentos em soluções tecnológicas e no aprimoramento dos seus serviços, tendo sido identificada uma crescente demanda de serviços para a indústria de perecíveis.

E com os recentes investimentos anunciados no segmento de energia, a DB Schenker passa a oferecer soluções de logística de projetos nas regiões norte e nordeste. No âmbito internacional, a DB Schenker acumula uma série de fusões e aquisições nos últimos anos rumo ao seu objetivo de se tornar líder global no serviço de logística integrada: expansão do serviço ferroviário SCHENKERraillog com a aquisição do braço logístico de importantes ferrovias na Europa, como EWS, Transfesa, NordCargo, PCC, BLS, entre outras; expansão de serviços ferroviários na China; única empresa a oferecer transporte ferroviário entre Alemanha e China – o serviço, denominado Trans Eurasia Express, cruza 5 países e chega a seu destino em menos de 20 dias; expansão da rede rodoviária na Europa com aquisição de empresas Romtrans e Spain-Tir, entre outras; a filial brasileira se tornou a sede regional para América Latina e encabeça importantes projetos para a região; grandes iniciativas e investimentos em sustentabilidade e na diminuição do impacto na emissão de CO₂ na atmosfera. E completando o rol de novidades para este ano, está sendo anunciado que a DB Schenker é a transportadora oficial da Copa do Mundo de 2010 na África do Sul. A empresa opera em 18 cidades brasileiras, oferecendo soluções de logísticas que incluem: transporte aéreo e marítimo, logística integrada, transporte rodoviário, desembaraço aduaneiro e seguro internacional.

Easytec

Indústria e Comércio Ltda.

CNPJ 00.862.567/0001-77



Sala de Bateria Modular



Caixa para Bateria Tracionária



Pórticos



Estrados Hardwork



Carrinhos Hardwork



Carrinho para Manutenção

LEMBRAR DA EASYTEC É COMO UTILIZAR SEUS PRODUTOS,

VOCÊ NÃO PRECISA FAZER ESFORÇO!

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

www.easytec.ind.br

Show Logistics Especial

Já começou a operar a filial da **Dalçoquio** (Fone: 47 3341.3100) localizada no bairro Cordeiros, em Itajaí, SC, dedicando-se aos serviços de armazenagem, movimentação, unitização e desova de mercadorias. A filial ocupa a área da Trans-Orsi (Terminal Retroportuário e Armazéns Gerais), empresa do mesmo grupo econômico que assumiu estes serviços de operador logístico. A unidade, que está próxima dos Portos de Itajaí e São Francisco do Sul e do Terminal Portuário de Navegantes, conta com área de armazenagem coberta de 6.000 m² e pátio de contêineres de 30.000 m² com capacidade estática de 2.500 TEUs.

A EBCO Systems

(Fone: 11 3074.0270) anuncia a entrada em operação da Cadeia Logística Segura, no Ecopátio (Cubatão – SP), empregando um escâner de Raios-X de alta penetração, com tecnologia da Smiths Detection, e um sistema de rastreamento desenvolvido no Brasil. Segundo Marcio Rutigliano, gerente comercial da empresa, estas tecnologias permitirão aos usuários um combate mais eficaz a diversas modalidades de atos ilícitos e melhorias no controle de saúde pública e de risco ambiental, bem como mais agilidade, economia e segurança em relação aos procedimentos existentes. "Todas as informações geradas são criptografadas em um único pacote de dados, abrangendo: rota do veículo, imagens de Raios-X da carga, imagens de todas as faces externas do contêiner, identificação por OCR do número do contêiner e das chapas do caminhão e da carreta. Essas informações são disponibilizadas imediatamente na Internet para consulta", informa. Ainda segundo ele, entre os setores que serão beneficiados com a utilização da Cadeia Logística Segura estão: comércio exterior, tanto nas operações de importação quanto nas de exportação, integrando-os à comunidade internacional, em conformidade às recomendações da World Customs Organization (Organização Mundial das Aduanas); Gerenciamento de Riscos, através do rastreamento das cargas ao longo de toda a cadeia logística, realizado em uma central de monitoramento operando em regime de 24h x 7 dias; e o de seguros, através da detecção, em tempo real, de qualquer manipulação das cargas ou de violação do lacre eletrônico.



A Equiport Equipamentos para Portos

(Fone: 13. 3878.6800) é representante oficial da Terex Cranes France em todo o território nacional no segmento de reach stackers, e hoje possui a maior frota em operação no Brasil, com 315 máquinas entre 70 clientes distribuídos por todo o território nacional. Entre os modelos oferecidos está o TFC46M HC, com capacidade de empilhamento de 6 contêineres high cube 9'6" na primeira fila e 6 contêineres dry 8'6" na segunda fila, que é considerado hoje a maior capacidade de empilhamento no segmento de reach stackers, segundo a empresa.

"Atuamos em um mercado novo, que ainda não possui concorrência direta. Chamamos de NTO (Non Terminal Operator), ou seja, assim como o NVO é um armador sem navios, somos um operador sem terminal." A afirmação é de Eduardo Guimarães de Assumpção, presidente da **Ega Solutions** (Fone: 11 5093.3307), cujas principais atividades são a assessoria comercial e a gestão de negócios portuários. "A empresa tem um ano de atividade, tendo executado a movimentação, neste período, de mais de 1 mil TEUs/mês, entre a área alfandegada de São Paulo e de Itajaí, SC", completa Assumpção.

A Ergomax Equipamentos

(Fone: 11 2737.4000) atua na importação e comercialização de equipamentos de movimentação de carga, suas partes, peças e prestação de serviços de assistência técnica especializada. É distribuidora exclusiva no Brasil dos spreaders da marca Elme e suas partes, bem como dos eixos AxleTech e suas partes para o segmento portuário. Também distribui os guindastes da marca XCMG.

Desenvolvido pela **FISCOsoft** (Fone: 11 3382.1000), o

ComexData é um site específico para a área de comércio exterior, onde o assinante encontra todas as informações relacionadas à NCM e à TEC. Também inclui o Tec-Fácil, um sistema de busca que disponibiliza informações para operações, como: II (Ex-tarifários – BIT/BK, Sistemas Integrados, Lista de Exceção à TEC e Bens Informática e Telecomunicação - BIT), Notas da TEC (Capítulo Complementar), PIS/Cofins, Acordos Internacionais, NESH, Defesa Comercial, Tratamentos Administrativos, TIPI, etc. O sistema ComexData abrange também a legislação de comércio exterior, roteiros, tabelas, comentários, artigos e jurisprudência. E está lançando mais uma facilidade: o Simulador de Cálculo de Importação.



O **Grupo Libra** (Fone: 11 3563.3606), um dos maiores players brasileiros em operação portuária, logística e comércio exterior, vai duplicar a sua capacidade de carga em contêineres com a expansão da Libra Terminais Santos, no Porto de Santos. Trata-se de um dos mais importantes investimentos privados em curso no país e que ainda depende de negociações com autoridades portuárias. Na Libra Terminais Rio, no Porto do Rio de Janeiro, o grupo também pretende realizar investimentos que vão aumentar a capacidade de movimentação de carga. Primeiro operador privado de contêineres no País, a Libra é dividida em três unidades de negócios: Libra Terminais, Libra Logística e Libra Participações. A Libra Terminais reúne as operações portuárias de importação e exportação de contêineres na Libra Terminais Santos e na Libra Terminais Rio. Além disso, é responsável pela construção de um novo terminal portuário em Imbituba, SC. Um dos investimentos da Libra Terminais prevê o aumento e a diversificação das atividades no Terminal T-33 – hoje parte do Libra Terminais Santos e que, antes, era exclusivo para a comercialização de açúcar. Já a Libra Logística é composta por unidades operacionais estrategicamente localizadas junto às principais rodovias e ferrovias da região sudeste, como a Libra Logística Campinas (porto seco) e o Redex Libra Logística Cubatão (especializado em cargas frigoríficas). Há ainda o Redex multimodal rodo-ferroviário Libra Logística Valongo, em Santos, com capacidade, principalmente, para operar cargas especiais e de projetos. Oferecendo soluções integradas para operações de armazenagem, movimentação, transporte, unitização e desunitização de contêineres para exportação e importação, a Libra Logística dispõe de infraestrutura de centro de distribuição para o mercado interno e gerenciamento de transporte rodoviário e ferroviário. A empresa oferece, ainda, o Librahub, uma plataforma web de comunicação que permite aos clientes a troca de informações a respeito dos serviços da cadeia logística fornecida pela Libra Logística, como consulta de carga (rastreamento, posicionamento e estoque), temperatura e fotos.



A **Gelog** (Fone: 13 3296.3330) tem como foco principal de negócio o transporte de cargas em contêineres, carga geral e cargas excedentes. “Entretanto, a abrangência e diversidade de nossos clientes criaram novas oportunidades, cujo resultado foi a criação do terminal de contêineres em Pindamonhangaba, SP, em 2009, e a abertura de filiais nos aeroportos internacionais de Viracopos (Campinas, SP) e Cumbica (Guarulhos, SP)”, diz Samara Voss, diretora de marketing da empresa. Ele também lembra que a empresa utiliza o Webtrac®, sistema para o controle documental que permite ao cliente seguir, em tempo real, as etapas de transferência física de sua carga.

Para facilitar a venda e locação de rebocadores elétricos, a **GHC Consultoria e Serviços em Aviação** (Fone: 21 2264.7928) efetuou parceria com a empresa Arizon, através da qual os clientes têm a opção de aluguel de rebocadores Charlotte GSE com garantia de manutenção. Os modelos disponíveis possuem capacidade de 1 a 20 toneladas de reboque, estando outros modelos também disponíveis sob consulta.

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

Show Logistics Especial



O **Grupo Rentank** (Fone: 11 4138.9266) traz ao mercado os galpões com fechamento de telhas metálicas de montagem rápida. Estão disponíveis no modelo duas águas, modulares e em estrutura metálica, sendo os fechamentos laterais, frontais e superiores em telha metálica com proteção contra corrosão ou em lonas vinílicas. A cobertura é composta por telhas metálicas e translúcidas, proporcionando iluminação natural, e inclui sistema de lanternins na cumeeira para promover ventilação e melhor sensação térmica no interior. Permitem instalações elétricas e sistemas de iluminação internamente e a instalação em qualquer tipo de solo, pois a fixação é feita através de cravação de estacas de aço e âncoras de tração. O Grupo Rentank é composto pelas seguintes unidades de negócios: Rentank Industrial, que fabrica os produtos comercializados por todas as unidades de negócios, sendo as fábricas localizadas em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul; Divisão Macrogalpões, que produz galpões estruturados com cobertura em lona vinílica em modelos com frontais de 10 a 40 m; Divisão Minitank, voltada para a produção de contentores tipo IBC em aço inox para transporte e armazenamento de produtos líquidos, perigosos ou não, nas áreas química, alimentícia, farmacêutica, cosmética e de tintas; Divisão Flexotank, que fabrica contentores desmontáveis em aço inox, aço carbono e polipropileno, para transporte e armazenamento de produtos líquidos e viscosos nas áreas química, alimentícia, farmacêutica, cosmética e de tintas.

A **GWI Real Estate** (Fone: 11 3702.3256) é uma empresa de empreendimentos imobiliários especializada no desenvolvimento, na aquisição e operação de condomínios logísticos de galpões modulares de alto padrão no Brasil. Aluga espaço em suas propriedades para operadores logísticos, transportadoras, indústrias e varejistas, atendendo suas necessidades de armazenagem e distribuição. Sediada em São Paulo, possui 2,4 milhões de metros quadrados em propriedades, totalizando investimentos realizados de R\$ 270 milhões.

A **IBL Logística** (Fone: 11 2696.2230) está contando com um novo CD, com localização estratégica e amplo espaço de armazenagem, com 44.000 m² e mais de 28.000 posições/paletes, dotado de sistema de gestão de estoque e armazenagem integrado (WMS) e sistema de segurança e monitoramento 24 horas. A empresa é especializada em transporte aéreo, marítimo e rodoviário, armazenagem, distribuição e logística de medicamentos, motos, eletrônicos, eletroeletrônicos, linha branca, químicos, alimentos e têxtil, bem como DTA e cabotagem.

A **JadLog** (Fone: 11 3932.3900), empresa de transportes de cargas expressas fracionadas, pretende incrementar, em 2010, suas operações nos segmentos de e-commerce e de logística reversa. Segundo o diretor Ronan Hudson, há boas perspectivas de aumento da demanda nas áreas. No ano passado, a JadLog transportou no total 23,5 mil toneladas de carga, e a projeção para 2010 é atingir 32 mil toneladas. "Do volume de cargas transportadas, verifica-se um expressivo incremento dos negócios de e-commerce. Nesse segmento a empresa atende a Saraiva, o Carrefour, a Polishop e a B2W, dentre outros clientes, e pretende adicionar mais corporações à sua lista, já que as vendas se ampliam ano a ano e percebe-se uma movimentação de mercado em prol do comércio eletrônico, com a adesão de grandes varejistas que anteriormente não vendiam pela internet", avalia Hudson. Ele informa que no e-commerce também está boa parte da demanda por logística reversa, outra área que deverá incrementar as operações das transportadoras nesse ano. Em 2009, a JadLog transportou mais de 40 mil encomendas reversas, incluindo ainda a reposição de peças automotivas e de assistência técnica de eletroeletrônicos. Para 2010 a expectativa é aumentar pelo menos em 10% esse total. A empresa ainda está atenta à reversa relacionada à sustentabilidade, que no futuro deve se intensificar.

São 34 os **Terminais de Logística de Carga (TECA)** da rede Infraero (Fone: 0800 727.1234). Esses terminais são equipados com câmaras frigoríficas, instalações para carga viva, áreas especiais para cargas valiosas, material radioativo e demais artigos perigosos. Entre as novidades apresentadas pela empresa estão a expansão do "Prêmio Infraero de Eficiência Logística" nos TECAs da Rede, desenvolvido com o objetivo de viabilizar a liberação eficiente das cargas importadas; e o lançamento do "Guia Infraero Cargo 2010", uma publicação dirigida a todos os interessados pela atividade de logística de carga dos aeroportos.



Foto: Paulo Barreto



A Jungheinrich Lift Truck

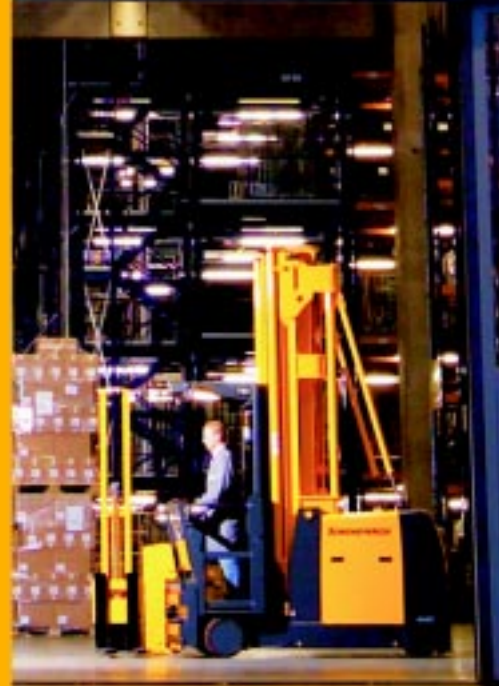
(Fone: 11 4815.8200) produz rebocadores elétricos com diversos tipos de acoplamentos, sendo ideais para transporte de mercadorias para distribuição/ áreas de produção. O rebocador EZS 130 tem capacidade para 3.000 kg, largura total de 600 mm e comprimento total de 1.199 mm, bem como raio de giro de 1.075 mm; o EZS 350 opera com 5.000 kg, tendo largura e comprimento total de 810 e 1.350 mm, respectivamente, e raio de giro de 1.220 mm; o EZS 570 tem capacidade de arraste de 7.000 kg, largura total de 860 mm, comprimento total de 1.783 mm e raio de giro de 1.650 mm; e o EZS 6250 tem capacidade para 25.000 kg, largura total de 1.330 mm, comprimento de 3.180 mm e raio de giro de 3.150 mm.

A **Liebherr** (Fone: 11 3845.4181) encontra-se presente no Brasil desde 1974, quando fundou em Guaratinguetá, SP, uma fábrica de guindastes de torre para a construção civil, além de guindaste de bordo e offshore. Em 2006 foi inaugurada uma nova fábrica ao lado da existente, a LAB – Liebherr Brasil Aerospace, focada na fabricação de componentes para a aviação. Além disso, em 2009 a Liebherr inaugurou novas instalações em Macaé, RJ, para atender às necessidades de operação e manutenção de guindastes em plataformas offshore da Petrobras. A empresa comercializou dois guindastes LHM 600 para o Tecondi no porto de Santos. Um já teve sua montagem finalizada e o segundo tem entrega prevista para julho de 2010. Com um alcance máximo de 58 m e possibilidade de atingir a 19ª fileira de um porta-contêiner super-post Panamax, é comparável aos diversos portêineres em operação no porto de Santos, SP, constituindo-se no maior guindaste móvel sobre pneus em operação nas Américas. Estes equipamentos juntam-se aos dois LHM 500 S em operação desde 2006 neste terminal. Em 2010 a Liebherr também consolidou a sua posição como maior fornecedor de guindastes móveis sobre pneus para o manuseio de granéis, com a venda de um LHM 320 para a Brazil Marítima. Este modelo operará no Porto de Itaquí, MA, a partir de maio de 2010 e conta com números adicionais de eixos que permitem transladar sobre o cais antigo deste porto. Por último, a Liebherr consolida sua posição como fornecedor de soluções especiais, entregando mais 3 guindastes FCC_CBB 45_37 para o Porto Chibatão, além de um guindaste deste mesmo modelo à Superterminais, ambos os terminais em Manaus, AM. Estes equipamentos juntam-se aos três guindastes já em operação no Porto Chibatão e dois na Superterminais, para a operação de contêineres utilizando spreader telescópico em navios panamax. O FCC_CBB é uma solução especial, na qual um guindaste naval é montado sobre um pedestal, e neste caso, ainda sobre uma plataforma excêntrica de 12 m, trabalhando sobre um píer flutuante com inclinações laterais e longitudinais que podem chegar a até 3 graus.

CeMAT
SOUTH
AMERICA

04 - 07 de abril de 2011

Centro de Exposições Imigrantes



A Jungheinrich tem o
sistema logístico completo,
com tecnologia de ponta.
O investimento certo
para sua empresa.

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 • Rêdio • Jundiaí • CEP: 13215-341
Tel.: (11) 4815-8200 • Fax: (11) 4815-8208 • Rio de Janeiro: (21) 8273-0855
E-mail Comercial: comercial@jungheinrich.com.br
E-mail Locação: locacao@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

Show Logistics Especial

A **Localfrio** (Fone: 0800 164.060) opera há mais de 50 anos oferecendo serviços de movimentação, transporte e armazenagem de cargas secas e refrigeradas. O Grupo Localfrio conta, hoje, com unidades no complexo portuário de Santos, no município de Guarujá, SP, no Porto de Itajaí, SC, e também na capital paulista.

A **Locar Guindastes e Transportes Intermodais** (Fone: 11 3545.0500) é uma das maiores empresas da América Latina no segmento de transportes especiais e a maior em içamentos de cargas por meio de guindastes. Os destaques da empresa são as novas balsas-guindastes, balsas de carga e apoio e rebocadores, programados para 2010, bem como balsa de lançamento de dutos (Pipeplay Barge) prevista para 2011. Outras atrações são as gruas de alta performance e o guindaste LTM 11200, Liebherr Telescópico. Entre as 30 maiores empresas mundiais em movimentação de cargas por meio de guindastes, a Locar também atua nas áreas de transporte rodoviários especiais e excepcionais, remoção industrial, marítima, plataformas aéreas e gruas. Do seu portfólio fazem parte mais de 200 clientes ativos, nos ramos de petróleo e gás, petroquímico, mineração, papel e celulose, cimento, hidrelétrica, metalúrgico e construção.

O foco da **Lufthansa Cargo** (Fone: 19 3225.5768) em 2010 está voltado para Qualidade (Pole Position), sem, no entanto, deixar de lado o Serviço Expresso (td.Flash) e a consciência da preservação do meio ambiente. “Nossos motes são o Pole Position, com destaque para as soluções otimizadas de transporte e a vantagem competitiva que isso traz para nossos clientes, o ‘Preparar, apontar...’, que fala do Serviço Expresso, e o ‘Liderando o Caminho’, nosso projeto na área ambiental”, informa Cleverton Vighy, diretor da Lufthansa Cargo no Brasil. Segundo o executivo, a empresa também disponibiliza o e-Services. “Através dele oferecemos mais agilidade, facilidade e economia de tempo aos nossos clientes, permitindo a consulta dos nossos serviços e produtos pela internet, tarifário de carga, reservas e acompanhamento do processo logístico da origem ao destino.”

A **NSI – New Soft Intelligence** (Fone: 19 3446.8700) está apresentando novas funcionalidades de suas ferramentas de gestão de operações de comércio exterior. A primeira delas é o Ecomex Portal, um aplicativo web que disponibiliza aos gestores as informações em formato mais favorável à análise, como gráficos e tabelas. A outra ferramenta é o Ecomex PME, aplicativo voltado às pequenas e médias empresas que opera sob o conceito de Software como Serviço (SAAS). O Ecomex Portal faz a análise dos KPIs (Key Performance Indicators) que são apresentados através de gráficos e “dashboards” personalizados. “Os executivos necessitam de uma visão geral do andamento das operações. Com essa ferramenta, eles não precisam entrar no Ecomex nem receber treinamento para operar com o aplicativo. Tudo foi criado no formato Web, com navegação simples e objetiva para que não tenham dificuldades para acessar os dados”, explica o gerente de Desenvolvimento de Negócios, André Barros. Os indicadores são criados conforme as diretrizes de análise apontadas pelo usuário e os pacotes podem ser compostos e adquiridos com o número de gráficos que o cliente necessitar. Já o Ecomex PME atende um novo nicho de serviços de tecnologia, onde as pequenas e médias empresas utilizam o software de acordo com a necessidade, ou, como se habitou chamar, “sob demanda”. O grande diferencial é o custo. A companhia que realiza um número reduzido de operações não precisa comprar uma licença e implementar o sistema, dispondo de recursos com aquisição e manutenção. Ela simplesmente contrata o serviço por operação e trabalha totalmente em ambiente web. “Instalamos um servidor virtual com sistema operacional Linux e com o nosso aplicativo Ecomex Suite, disponibilizando-o via internet e cobrando pelo seu uso, sob demanda”, explica Barros. O aplicativo tem característica multiempresa e, portanto, suporta o modelo de comercialização sob demanda, segundo o qual várias empresas podem utilizá-lo e configurá-lo como quiserem.

A **PM Despachos Aduaneiros e Representações** (Fone: 55 3412.4775) vem ao longo dos anos buscando, através das necessidades mais frequentes dos profissionais de comércio exterior de todo Brasil, moldar uma estrutura que permita ser realmente uma extensão de seus representados nas fronteiras e hoje também nos principais portos marítimos do sul do Brasil: está presente em todas as fronteiras localizadas entre o Chuí, RS, e Cáceres, MT. Novos serviços foram criados: hoje, a PM, além de habilitar frotas para o transporte internacional, mantém uma equipe exclusiva para representação destas empresas nas fronteiras de Uruguiana e São Borja, RS, dando todo suporte legal e operacional necessário, funcionando tal como uma filial e ponto de apoio dessas transportadoras. No mesmo enfoque, a empresa passou a agenciar os fretes de alguns representados e empresas parceiras, facilitando a busca dos melhores serviços de transporte rodoviário, marítimo e também aéreo. Mais recentemente, adentrou no competitivo modal marítimo em Santa Catarina, instalando sua primeira filial em 2007 na cidade portuária de Itajaí e estendendo seus serviços pelos portos (e aeroporto) de Navegantes, Imbituba e mais uma unidade própria em São Francisco do Sul, que juntas movimentaram aproximadamente 5.000 contêineres somente durante o ano 2009.

A **Port Santos Logística e Transportes** (Fone: 13

3232.3942) presta serviços nas áreas de: Redex, armazéns gerais, containerização e descontainerização, pré-stacking, transportes rodoviários nacionais, frete aéreo e marítimo, fumigação e paletização. Conta com pátio de 14.500 m² totalmente pavimentado, área para pré-stacking de 11.000 m² e área coberta para armazenagem de cargas de 4.500 m².

O **porto de Le Havre** é o primeiro porto europeu e o segundo do mundo, sendo certificado na ISO 28000. Junto com os portos de Rouen e Paris integra o Conselho Coordenador da Comunidade Portuária do rio Sena. Sua importância pode ser medida pelo fato de a montadora coreana KIA tê-lo escolhido como sua plataforma para a recepção de veículos para a França. "O porto de Le Havre está na vanguarda dos processos aduaneiros inovadores (velocidade e eficiência dos procedimentos aduaneiros)", diz Jean-Pierre Bernard, da Delegação para Mercosul e Chile (Fone: 11 5184.1710).



"As perspectivas para 2010 são positivas, pois a recuperação econômica prevista para este ano irá encontrar o porto com avanços significativos em sua infraestrutura, como: a dragagem de aprofundamento do canal de acesso ao porto, que vai passar de 12 para 14 m, a construção de novos berços e a disponibilidade de novos equipamentos. Em 2010 o Porto de São Francisco do Sul estará entre as melhores instalações portuárias do país, e terá plena condição de competitividade frente às demais instalações portuárias da região.

O nosso maior desafio é desenvolver novos projetos de logística que posicionem o Porto de São Francisco do Sul como um dos elos principais de novas cadeias de suprimento do mercado internacional." As afirmações são de Paulo César Côrtes Corsi, presidente do

Porto de São Francisco do Sul (Fone: 47 3471.1200). Ele também informa que as cargas predominantes no porto são: exportação a granel (soja e derivados), produtos diversos em contêineres e carga geral solta (madeira, cerâmica e siderurgia), importação de granéis (trigo e fertilizantes) e produtos containerizados (insumo para a indústria, máquinas e equipamentos). Conta com cinco berços: os berços 101, 102 e 103, juntos, somam 636 m; o berço 201 tem, atualmente 150 m, mas está passando por um realinhamento e passará a ter 250 m; com a construção do berço 401, haverá mais 280 m; o berço 301 tem 264 m.



25 ANOS TRADIÇÃO

CONFIANÇA

QUALIDADE



• VENDAS

• LOCAÇÃO

• ASSISTÊNCIA TÉCNICA

MATRIZ: CAMPINAS (19) 3278-1822

FILIAL: SÃO PAULO (11) 3642-1100

FILIAL: STA GERTRUDES (19) 3545-3830

www.mapelnet.com.br

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

CLARK
THE FORKLIFT

Show Logistics Especial



O Governo Federal, através da Secretaria Especial de Portos, está apostando no potencial logístico do Pará e vem investindo nos portos administrados pela **Companhia Docas do Pará – CDP** (Fone: 91 3182.9000) nos últimos meses. Isto porque a infraestrutura portuária no Norte do país precisa estar pronta para atender à demanda de cargas decorrente da conclusão das Eclusas de Tucuruí, da implantação das usinas da Vale no município de Marabá/PA e dos projetos de viabilização das hidrovias. Com isso, o escoamento dos produtos, especialmente do centro-oeste brasileiro, poderá ser feito pelos portos do Estado. O Porto de Vila do Conde, localizado no município de Barcarena e distante cerca de 120 km de Belém, é um dos pontos-chave de todo esse crescimento industrial e logístico que está se formando no Pará. Desta forma, a CDP está realizando uma série de obras para dotar o porto da infraestrutura necessária para receber essa nova carga. A unidade portuária, responsável por aproximadamente 70% da movimentação e receita da Companhia, terá a sua capacidade operacional duplicada. A primeira obra do PAC, a rampa rodofluvial para a integração do modal fluvial regional, foi inaugurada no dia 28 de agosto, e estão a pleno vapor os trabalhos de ampliação do Terminal de Múltiplo Uso 1, a qual inclui a duplicação da ponte de acesso, o alargamento dos berços existentes e a conclusão de um novo berço. O investimento é de R\$ 100 milhões. A dragagem da área interna do píer também está sendo executada, com recursos próprios de R\$ 16 milhões, permitindo o uso dos dois berços internos já existentes e também do futuro berço interno do píer 400. A Companhia também já assinou contrato com a Universidade Federal do Pará para a elaboração do projeto de construção do Terminal de Múltiplo Uso 2, cujas obras devem iniciar este ano e tem o término previsto para 2012. Vale salientar que a empresa, pensando adiante, incluiu o “ponto final” da ferrovia Norte-Sul no Plano de Desenvolvimento e Zoneamento (PDZ) do porto, integrando e potencializando, assim, ambos os modais de transporte na logística da região. Enquanto isso, a CDP trabalha na melhoria dos seus demais portos. Estão em processo de declarações de intenção de arrendamento para novos terminais: de pellets de material reciclado e embarque de gado vivo, em Outeiro; de grãos, em Santarém; e de contêineres, em Belém, o centenário porto metropolitano, que atende a capital do Pará e seu distrito industrial.

A **Rimac** (Fone: 11 5546.0500) comercializa equipamentos pesados para operação em portos, indústrias siderúrgicas, estaleiros e transportadoras de cargas especiais, além de fornecer partes e peças de reposição e serviços de pós-vendas, durante e depois do período de garantia. Entre os seus lançamentos estão: linha Greenline de spreaders 100% elétricos do fabricante Bromma e empilhadeiras para contêineres vazios da Konecranes.

A **Softway** (Fone: 19 3344.9200) está apresentando soluções para o controle do SISCOSEV, para operação no mercado de O&G. Trata-se de uma tecnologia END-TO-END integrando transações intercompany entre os países importadores/exportadores. A empresa oferece um amplo conjunto de soluções de software para operação, controle e gerenciamento dos diversos segmentos do comércio exterior: importação, exportação, câmbio, controle e gerência de regimes aduaneiros especiais propostos pela Receita Federal, como o Drawback, RECOF, Linha Azul, REPETRO, DE, DAF, Pexpam, Entrepósitos Aduaneiros Industriais e Recintos Alfandegados (DAC, REDEX, IN 241, entre outros), além de soluções para Classificação Fiscal, Tecnologia Móvel e Business Intelligence.

A reach stacker Hyster modelo RS45-27CH, comercializada pela **Somov** (Fone: 11 3718.5072), é usada para a movimentação de contêineres cheios, sendo 45 toneladas na primeira fila, 27 na segunda e 13 toneladas na terceira. Para o equipamento standard estão disponíveis os seguintes itens: sistema eletrônico de controle operacional, que impossibilita ao operador executar movimentos incorretos; painel indicativo do peso do contêiner, altura da lança, ângulo e distância da carga; dupla velocidade no hidráulico; e spreader Elme. A empresa também disponibiliza a empilhadeira de contêiner vazio Hyster modelo H16.00 - 22.00XM 12 EC, para movimentação de um ou dois contêineres vazios, e a empilhadeira de uso geral em portos modelo H170-190FT, lançamento da Hyster para cargas de 8 a 9 toneladas.





A **SGO Construções** (Fone: 31 3419.9800) está oferecendo excelentes oportunidades de galpões em Business Parks construídos ou a serem lançados nos estados de SP, RJ, MG, ES, DF, PA, PI, BA, CE e AM.

A **Still** (Fone: 11 4066.8126) produz os rebocadores elétricos modelos R06, R07 e R08 com capacidade de reboque de 6 a 25 toneladas e operação em velocidades de até 25 km/h. Os rebocadores modelo R06 são produzidos na fábrica da empresa no Rio de Janeiro e podem ser adquiridos através de FINAME. Tratam-se de equipamentos compostos de motor de corrente contínua, sistema de aceleração controlada eletronicamente, sistema de regeneração de energia e saída lateral de baterias.



Foto: Beto Oliveira/Divulgação

A **Supporte Logística Integrada** (Fone: 34 3228.9500) venceu a licitação para o gerenciamento do Entrepósito da Zona Franca de Manaus que será implantado em Uberlândia, MG. A empresa terá direito de gerenciar o Entrepósito pelo prazo de dez anos, prorrogáveis por iguais e sucessivos períodos. De acordo com o diretor-presidente da Supporte Logística, Luiz Roberto Carrara Lelis, a empresa já tem a estrutura necessária para o início das operações. "Entretanto, faremos os investimentos necessários para atender à demanda, caso haja necessidade de ampliação", afirma. O Entrepósito é um armazém para recebimento e estocagem de produtos industrializados da Zona Franca de Manaus para posterior distribuição e comercialização a partir de Uberlândia. Este será o segundo entreposto do país (o primeiro está instalado em Resende, no Rio de Janeiro). Posteriormente, esses produtos serão destinados à comercialização em qualquer ponto do território nacional ou mesmo enviados para exportação. Os produtos podem ficar armazenados até 180 dias sem a incidência de tributos, pois somente depois de faturado o imposto é cobrado, conforme Protocolo ICMS 85/2008.

VOCÊ JÁ CONHECE O ComexData?

É um produto on-line específico para área de Comércio Exterior, onde o assinante encontra todas as informações relacionadas à NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul e à TEC - Tarifa Externa Comum.

Conteúdo

- TEC
- TIPI
- PIS/COFINS
- EX-Tarifários
- Correlação TEC 2002/2007
- Lista de Exceção de BIT
- Legislação de Comércio Exterior
- RIPI
- RMCCI
- Jurisprudência
- Artigos
- Órgãos Anuentes
- Acordos Internacionais
- Defesa Comercial
- Lista de Exceção à TEC
- Tratamentos Administrativos
- Sistemas Integrados
- NESH
- Regulamento Aduaneiro
- Quotas
- Roteiros
- Correlação NALADI
- Unidades de Medida
- ICMS (Convênios Federais)
- NVE
- Simulador de Cálculo de Importação

Para mais informações acesse: www.comexdata.com.br ou pelo Tel.: (11) 3382-1000
Visite-nos no Jorro Intermodal: Rua B - Stand E-35



Show Logistics Especial



A **TAP Cargo** (Fone: 11 6445.6836) oferece ligações entre o Brasil e a Europa partindo de oito capitais brasileiras: Belo Horizonte, Brasília, Fortaleza, Natal, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo para Lisboa. A companhia cobre atualmente 64 destinos em 30 países. Operando em média mais de 1.850 voos por semana, a TAP dispõe de uma frota de 55 aviões Airbus, aos quais acrescem mais 16 aviões ao serviço da PGA, companhia regional adquirida em 2007, totalizando uma frota global de 71 aeronaves. A TAP tem como estratégia ampliar sua presença nos continentes sul americano e africano. Com as rotas que serão inauguradas em junho, 11 cidades em nove países da África passarão a ser atendidas com 58 vãos por semana, e no Brasil, com a inauguração dos voos para Viracopos, 9 cidades passarão a ser atendidas com 71 voos semanais diretos em aviões wide-body paletizados. Esta operação no Brasil corresponde a uma oferta diária de 140 toneladas para cargas destinadas ao país e igual quantidade para as exportações brasileiras. A empresa é especializada em transportes de perecíveis, com foco na manutenção da cadeia de frio para produtos sensíveis como fármacos, utilizando contêineres especiais. “Em 2009, apesar da crise mundial, com estratégia agressiva conseguimos praticamente manter os mesmos volumes transportados em 2008, e para 2010 projetamos um crescimento de 20% na tonelagem transportada”, afirma Pedro Mendes, responsável pela empresa no Brasil. Ele também informa que o país tem papel fundamental na estratégia de crescimento da TAP, representando em exportações brasileiras cerca de 15% de todo tráfego movimentado mundialmente, participação que tende a crescer com a maior oferta de voos a partir de junho e, principalmente, com a inauguração em julho da rota Lisboa - Viracopos com 3 voos diretos semanais.

Empresa do Grupo Mira OTM Transportes, a **Target Logistics** (Fone: 11 2142.9000) conta com “armazéns com os mais avançados equipamentos de prevenção e segurança contra danos patrimoniais e ambientais e CDs providos de mantas de impermeabilização, áreas de contenção, detectores de fumaça, sprinklers, alarmes e monitoramento, além de atuar com gestão de entregas através de sistema de telefonia celular.” As informações são de José Carlos D’Agostini, diretor de logística da empresa, que tem especialidade no atendimento de produtos químicos, petroquímicos, farmacêuticos, alimentícios, cosméticos, brinquedos e telecomunicações. Entre os serviços oferecidos estão: recebimento e armazenagem do produto; gestão, controle e movimentação de estoque; embalagem e unitização da carga (kit assembly); separação (order picking) e expedição do produto; controle de validade dos produtos – FEFO/FIFO; gerenciamento da distribuição; emissão das notas fiscais de entregas; cross-docking; milk-run; gerenciamento de transportes; transporte dedicado e fracionado; movimentação interna de materiais; gestão e contratação de transportes; coleta e distribuição; e logística reversa.

A **Transportadora Americana – TA** (Fone: 19 2108.9000) está atingindo a marca de um milhão de CT-es emitidos. Pioneira na adoção do Conhecimento de Transporte de Carga de forma eletrônica (CT-es), que visa a informatizar e interligar a arrecadação de tributos no país, a TA foi a primeira a adotar o sistema no Estado de São Paulo e a segunda na região Sul. A empresa também está fazendo investimentos na ampliação de filiais, aumento de frota, aquisição de bitrens e Ducatos. No modal aéreo, também tem novidades: a criação de serviços para a América do Sul.

A **World Freight** (Fone: 11 3100.0190) é uma operadora de cargas consolidadas de importação e exportação que está oferecendo novos serviços de consolidação de cargas fracionadas: no segmento de importação, consolidadas semanais desde Hamburgo e Manzanillo para Santos, e quinzenais desde Cartagena para Santos e desde Vado Ligure para o Rio de Janeiro, atendendo outros destinos via serviço de trânsito aduaneiro. Já na exportação está iniciando serviço consolidado, quinzenal desde Santos para a República Dominicana, atendendo Caucedo e Rio Haina.

NASCE UMA GERAÇÃO DE EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO



EMPILHADEIRAS
ELÉTRICAS
Capacidade
1,6/2,0/2,5 t

FB

REBOCADORES
ELÉTRICOS

TB TBS

Capacidade 6/8/10 t Capacidade 2/3/4/6 t



PALETEIRA
ELÉTRICA
COM TORRE
Capacidade
1,2/1,6/2,0 t

PBS



EMPILHADEIRAS GASOLINA,
GLP (DUAL) E DIESEL
Capacidade
1,8 a 10 t

FD FG



O Nosso conceito de Smart Move, vai além da movimentação inteligente de cargas com um custo baixo. Afinal, ele é muito maior que a procura do melhor custo x benefício para a sua empresa. Isto porque, ser Smart Move, engloba a empresa, o operador e o compromisso da Meggalog de fazer parte de um dos maiores grupos de importação de máquinas e equipamentos, ele significa parceria.

Pense grande, e faça parte desse conceito. Seja você também "Smart Move"

Rod. Dom Gabriel Paulino Bueno Couto, km 80,5
Cabrêúva - SP - CEP: 13318-000
Tel: (11) 4529-4850 Ramal 123 - Fax: (11) 4529-4850
vendas@meggalog.com.br - www.meggalog.com.br

MEGGALOG **LOGG®**
GRUPOMEGGA

Expositores da CeMAT 2011

BYG Transequip

Fone: 11 3583.1312

www.byg.com.br

“Participamos da feira porque ela é reconhecida internacionalmente e tem foco principal na movimentação de cargas, armazenagens e logística. Estamos bastante otimistas com a vinda da CeMAT para o Brasil e esperamos realizar um evento diferente de tudo que era feito aqui até então, onde os clientes possam ver todos os lançamentos, soluções e serviços aliados a test drives de equipamentos. A Byg está trabalhando na nacionalização de algumas máquinas que, com certeza, serão lançadas na feira. Somos uma empresa brasileira com mais de 30 anos de experiência em

soluções para movimentações de cargas. Hoje é a única no Brasil que tem linha de produtos para todos os tipos de aplicações, sejam elas pesadas, normais ou leves.”

Flávio Cardone Junior,
gerente comercial



Linde Material Handling

Fone: 11 3604.4755

www.lindeempilhadeiras.com.br

“A Linde MH, fabricante de empilhadeiras e equipamentos para movimentação de materiais, já participa há vários anos da edição da CeMAT na Alemanha e acredita que a repercussão e o sucesso deste evento serão repetidos na América Latina. Nossa maior expectativa é que a feira se consolide como principal evento na área de movimentação de materiais e logística na América Latina. Esperamos maior interatividade de nossos clientes e visitantes com

nossos equipamentos, pois as áreas externas nos darão possibilidade de montar stands mais interativos. Pretendemos trazer a maior gama de equipamentos possível, inclusive nossa linha de pesados e também alguns lançamentos previstos para a época do evento.”

Wilson Vizeu de Almeida,
gerente geral



Clark – Dabo Material Handling Equipment Brasil

Fone: 19 3856.9090

www.clarkempilhadeiras.com.br

“As expectativas sobre a CeMAT no Brasil são as melhores, estávamos buscando novos eventos nesta área de movimentação de materiais, e a feira apareceu no momento certo. Logicamente que buscamos novos negócios e oportunidades, mas, principalmente, mostrar nossa marca e nossos produtos para um público diferenciado. A Clark é uma marca americana que em 2003 foi adquirida pelo grupo coreano Young A.N. Comercializamos empilhadeiras elétricas contrabalançadas de 3 e 4 rodas, transpaleteiras com operador andando e a bordo e empilhadeiras a combustão interna de 1.500 a 8.000 quilos, além de peças genuínas Clark. Com certeza, novos modelos estarão disponíveis para serem mostrados no evento.”

Euclides Azenha,
diretor-presidente



Yale Materials Handling

Fone: 11 5683.8500

www.yalebrasil.com.br

“Os clientes buscam e encontram na CeMAT soluções para a logística de seu negócio e o que há de novidade na área tecnológica, além de contar com atividades como workshops e seminários para enriquecer o seu conhecimento e encontrar respostas para melhorar a produtividade e reduzir custos. Com um histórico de sucesso e uma proposta diferenciada como esta, é quase impossível não fazer parte deste evento.

Apresentaremos na feira toda a nossa linha, destacaremos os diferenciais que acompanham os nossos equipamentos, oferecendo soluções para otimizar o negócio dos nossos clientes. A Yale oferece empilhadeiras elétricas e a combustão com capacidades de carga que variam de 1.800 kg até 16 toneladas.”

Mário Aníbal Miranda,
gerente comercial



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



CeMAT SOUTH AMERICA

Feira Internacional de Movimentação de Cargas e Logística

4 – 7 Abril 2011

Centro de Exposições Imigrantes – São Paulo

CeMAT
**SOUTH
AMERICA**



Deutsche Messe

Worldwide

Hannover Fairs Sulamérica Ltda

São Paulo – SP
Tel. 11 3521 8000
cemat@hanover.com.br
Curitiba – PR
Tel. 41 3027 6707
hmcwb@hanover.com.br
www.hanover.com.br

www.cemat-southamerica.com

Apoiadores:

TAM
www.tam.com.br

Logweb
www.logweb.com.br

Cervejas

Lacasse Logística é responsável pela distribuição da Import Beer no Brasil

O Grupo Import Beer (Fone: 51 3439.2827), que possui grande representatividade na distribuição de cervejas importadas especiais no mercado brasileiro e é responsável, por exemplo, pela entrada no Brasil de produtos como a cerveja argentina Schneider e a tcheca Starobrno, prevê um crescimento de cerca de 60% em 2010 e está investindo em novas filiais em São Paulo, Santa Catarina, Minas Gerais e Brasília.

Para suportar a logística desta expansão da distribuição para outros estados, a empresa conta com o apoio da Lacasse Logística (Fone: 51 3511.1711), que também está sediada no Rio Grande do Sul, mais precisamente na cidade de Cachoeirinha, em uma área de 1.500 m² para movimentação e

armazenagem de cargas diversas como aço, arroz, farinha, açúcar, e, logicamente, cerveja. A área de atendimento da distribuição da Lacasse abrange os seguintes estados brasileiros: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte.

Além disso, a empresa de logística tem uma filial em Montevideu, no Uruguai, em uma área de 1.200 m², a qual viabiliza a prestação de serviços logísticos de armazenagem e transporte entre Brasil, Uruguai e Argentina. "Somos autorizados pelos Ministérios de Transportes desses países para executar serviços de transporte e logística, com frota própria e terceirizada", comenta o gerente comercial da Lacasse, Marcos Machado.

Além de importar e distribuir, a Import Beer presta consultoria para restaurantes, bares, empório e supermercados, atentando aos cuidados com o manuseio e armazenamento das cervejas. Sendo assim, a exigência por um parceiro logístico que também se preocupe com estes quesitos é mais do que natural. "É primordial para a Ibeer estar presente nas diferentes etapas deste processo", afirma Christian Bonotto, diretor da empresa.

Nesse sentido, Machado assegura que a Lacasse sempre procura avaliar os processos de carregamento e descarga, para

verificar se o produto está bem acondicionado e se a forma de acondicionamento está coerente para fazer a armazenagem, além de levar em consideração as especificações técnicas de cada produto. "Proporcionamos veículos sempre em condições de trafegabilidade e acondicionamento da carga. Preocupamos-nos com o carregamento, mesmo quando esse serviço não é de responsabilidade nossa", revela.

Como o modal utilizado pela empresa de logística é basicamente o rodoviário, há uma grande preocupação com a fadiga da suspensão dos veículos utilizados nas operações, já que isto pode afetar as mercadorias transportadas, causando avarias. "A malha rodoviária do Brasil é muito precária. Por isso, sempre nos preocupamos em analisar o acondicionamento da carga nos equipamentos correlacionados com o plano de viagem", observa Machado.

Pensando nisso tudo, recentemente a empresa realizou um investimento de R\$ 4 milhões para aquisição de conjuntos cavalo-trator e semi-reboque com suspensões pneumáticas. Hoje, a frota própria da Lacasse é composta por 30 veículos, entre caminhões 3/4, caminhões de 6 até 15 toneladas e cavalos mecânicos Volvo FH, Mercedes-Benz 1938 e VW 25.320 Constellation, semi-reboques de 27, 30 e 32 toneladas, baú, baú lonado e carga seca (tampa baixa e graneleiro), todos com três eixos. ●



A Lacasse conta com uma frota própria de 30 veículos e tem grande preocupação com a suspensão dos caminhões, para que as cargas não sofram avarias

Quem quer o bom quando se pode ter o **ESPETACULAR?**

Paletrans

Somente uma empresa nacional, comprometida com a qualidade, consegue oferecer o melhor produto pelo menor preço e a manutenção pelo custo mais baixo do mercado.

-Isso é espetacular!

**QUALIDADE
COMPROVADA**



PR 20

Capacidade máxima de carga de 2.000 kg
Elevação de até 11,6 metros



TE 25

Capacidade máxima de carga de 2.500 Kg
Velocidade de translação de 12 km/h.



PT 16

Capacidade máxima de carga de 1.600 kg
Elevação de até 5,4 metros



(11) 4178-6181

Rua: Álvaro Alvim, 892

Vila Paulicéia - SBC - SP

www.mercadodaempilhadeira.com.br



ID Logistics adota uniformes confeccionados a base de garrafas PET

A ID Logistics (Fone: 11 3809.3400) adotou a reciclagem de materiais como um de seus pilares de sustentabilidade do negócio. Neste sentido, mais de 4 mil garrafas de plástico, que levariam 400 anos para se decompor, estão servindo como base para os uniformes dos 1.700 funcionários da empresa de logística no Brasil.

Cada camiseta confeccionada a base de garrafas PET evita que duas dessas embalagens sejam indevidamente descartadas – o tecido é composto por 50% de algodão e 50% de resina plástica.

Segundo a Associação Brasileira da Indústria do PET – Abipet, o país consome anualmente cerca de 500 mil garrafas plásticas, das quais mais da metade já segue para reciclagem. Portanto, se iniciativas como a da ID Logistics forem repetidas por apenas mais 100 empresas do mesmo porte, uma vez por ano, as outras 250 mil embalagens que hoje são jogadas nas ruas, córregos e aterros terão um destino correto.

De acordo com o diretor geral da ID Logistics no Brasil, Nicolas Derouin, a atitude ambientalmente responsável ainda pode sair de graça para a empresa. “Reciclamos os materiais das nossas operações e geramos R\$ 200 mil de receita por ano para financiar projetos como esse. É uma contribuição importante, porque a sustentabilidade se baseia em três fundamentos: o meio ambiente, as pessoas e o financeiro. Isso acaba com o mito de que ser ecologicamente correto custa caro. Todos podem fazer o mesmo e já!”, acredita.

Para angariar os recursos para o projeto, a ID Logistics vem mobilizando seus funcionários para o reaproveitamento dos materiais. Cursos, oficinas e palestras ensinam que, além de ajudar a empresa, os profissionais ainda podem economizar em casa e até gerar uma renda pessoal extra.

Scania possui várias medidas para conservar a água

A Scania (Fone: 11 4344.9333) adota diversas medidas visando conservar a água, o que fez com que seu consumo total fosse reduzido em mais de 50% nos últimos 12 anos. Campanhas de conscientização para os colaboradores, trabalho contínuo para eliminação de vazamentos, uso de caixas acopladas e de torneiras de vazão controlada nos sanitários e reaproveitamento de água de chuva constituem ações que contribuíram para esse resultado. O Comitê de Energia e Água da empresa continua buscando novas alternativas.

Log-in busca matriz de transporte sustentável

A Log-In Logística Intermodal (Fone: 21 2111.6500) está cada vez mais alinhada à sua missão: contribuir para uma matriz de transporte eficiente e sustentável no Brasil. Em 2009, a empresa registrou crescimento de 20% no serviço de cabotagem, o que representou uma redução na emissão de CO₂ na atmosfera de cerca de 20.000 toneladas. “Um dos nossos desafios é migrar o transporte de mercadorias em longa distância do modal rodoviário para navegação e trem. E isso depende, entre outros fatores, de uma mudança cultural nas empresas”, afirma Rômulo Otoni, diretor de navegação da Log-In.

Ele também comenta que o incremento da cabotagem no ano passado foi de cargas antes movimentadas por rodovias, o que, além de auxiliar na racionalização da matriz de transportes brasileira, reduz o volume de emissões de CO₂ na atmosfera.

De acordo com o Plano Nacional de Logística e Transportes do Governo Federal, para uma matriz de transporte equilibrada é recomendável que o modal rodoviário responda por 33% e o aquaviário por 29%. Atualmente, são 58% e 12%, respectivamente.

UPS foi classificada entre as 10 principais empresas no índice de inovação climática

A UPS (Fone: 0800 770935) foi classificada em 9º lugar entre as 100 principais empresas globais selecionadas pela primeira edição do Índice de Inovação Climática da Maplecroft, empresa britânica de consultoria e pesquisa que comunica riscos relacionados à sustentabilidade. A UPS foi classificada em 6º lugar entre as 100 maiores empresas americanas e foi a única empresa de transportes destacada dentro do Ranking Top 10. As taxas das Corporações Maplecroft baseiam-se em desempenho nas seguintes áreas: qualidade da gestão sobre as questões climáticas, mitigação das emissões de carbono, relatórios de carbono, utilização de tecnologias inovadoras e práticas de negócios que capitalizam as oportunidades ligadas ao clima e “adaptação”, ou seja, como as empresas enfrentam os desafios do clima em suas operações. Mais de 300 empresas foram classificadas.

A lista completa de empresas do Índice de Inovação Climática pode ser encontrada no site www.maplecroft.com.

Menu

**Até poderia ser
um cardápio.
Mas é o nosso
menu de serviços,
que sempre satisfaz
a sua necessidade.**

OPERADOR LOGÍSTICO
ARMAZENAGEM
DISTRIBUIÇÃO
CONSOLIDAÇÃO E DESOVA DE CARGAS
DESEMBARAÇO ADUANEIRO
DEPOT E REPARO DE CONTAINERS
TRANSPORTE RODOVIÁRIO
PRÉ-STACKING
TERMINAIS REDEX
PÁTIO DE VEÍCULOS
OPERADOR PORTUÁRIO
AGENCIAMENTO MARÍTIMO
FORNECIMENTO DE BORDO
LOGÍSTICA IN HOUSE
LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS
CONFECÇÃO DE EMBALAGENS E PALLETS
GERENCIAMENTO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS
GERENCIAMENTO DE PROJETOS

Hipercon Terminais de Cargas Ltda.
Matriz - Rua: Augusto Scaraboto, s/nº
Alemoa - Santos - SP - Brasil - CEP: 11095-906
Tel.: (13) 3228-4100 - Fax: (13) 3296-2105
e-mail: hipercon@hiperconterminais.com.br
www.hiperconterminais.com.br



Multimodal**Mercado**

Operadores Logísticos revelam suas metas e investimentos

Além de enfocarem seus metas e objetivos para este ano, levando em conta a recuperação econômica, representantes de diversos operadores informam os seus investimentos, nas mais diversas áreas, para acompanhar as novas necessidades do mercado.

AGM Logística enfatiza parceria com a CCTech



Carvalho Junior:
a empresa pretende
aumentar a
abrangência regional

A AGM Logística (Fone: 21 3043.0500) entende que o mercado para 2010 apresenta uma série de oportunidades e traduz esta análise em um crescimento de 25% em seus negócios. Neste ano, a empresa pretende ampliar o portfólio de produtos e serviços, além de aumentar a abrangência regional.

Para cumprir esta meta, a AGM irá focar e desenvolver a nova parceria na área de transportes com a CCTech, além de trabalhar no desenvolvimento da central de treinamento especializada para capacitar mais colaboradores, com treinamento específico para os procedimentos da AGM na área de logística.

"A CCTech é uma empresa que possui forte experiência junto aos clientes do segmento de tecnologia e profundo conhecimento nos serviços de transportes de valor agregado e serviços, o que em muito irá nos ajudar

a ampliar esses serviços em todas as nossas bases regionais", destaca Pêrsio de Carvalho Junior, também diretor da AGM.

Aliança Mudanças e Transportes quer crescer 12% este ano

A Aliança Mudanças e Transportes (Fone: 31 3491.4306) vai investir na compra de um VUC modelo HR e em dois caminhões Volks com plataforma de elevação de carga. Além disso, pretende expandir o setor de locação de guindastes com mais um equipamento com capacidade para 10 toneladas.

Segundo Raimundo Francisco da Silva, diretor da empresa, com este foco em renovação de frota, a Aliança almeja aumentar a qualidade dos serviços prestados, baixar o custo de manutenção e, por consequência, alcançar um crescimento na casa dos 12%.

Equipamentos são focos de investimento na Brasiliense



Abílio Neto:
empresa também
vai investir em
treinamento

No entendimento do diretor da Brasiliense (Fone: 19 2102.4774), Abílio Neto, hoje em dia os clientes querem informação o todo tempo, além de agilidade e tecnologia. Nesse sentido, ele acredita que a empresa pode fazer um trabalho diferenciado, agregando uma tecnologia exclusiva, que automatiza todo o processo, gerando agilidade e segurança maior a esta operação.

"O grande foco da empresa para 2010 será investir em treinamento e em equipamentos. Para estas duas áreas, a Brasiliense deverá direcionar cerca de R\$ 250 mil", revela Abílio Neto. Com isso, espera crescer 20% em comparação ao último ano.

Brasilmaxi vai ampliar área de armazenagem em São Paulo



Tigevisk: ampliação da
área de armazenagem
para 17.000 m²

Hoje, a matriz da Brasilmaxi (Fone: 11 2889.6100), situada no bairro Bresser, em São Paulo, SP, conta com uma área de armazenagem de 7.000 m². No entanto, segundo o gerente de marketing e vendas da empresa, Paulo Tigevisk, ainda em 2010 o local será ampliado para 17.000 m².

Para 2010, a empresa planeja um crescimento de 17%, reforçando medidas adotadas no decorrer de 2009, com ênfase na agressividade da política comercial e na busca do aumento da participação na carteira logística dos clientes já atendidos.

Em ano de muitos investimentos, Bueno Grupo quer crescer 30%



José Roberto:
investimentos
também na
ampliação e
renovação da frota

Mesmo com a crise em 2009, o Bueno Grupo (Fone: 12 3955.1107) diz que investiu pesado em estrutura física, software e pessoas, além de ter conquistado a certificação ISO 14001. Seguindo este ritmo, em 2010 a empresa estima um crescimento em torno de 30% em relação ao ano anterior.

O vice-presidente José Roberto Bueno conta que vários investimentos estão programados para este ano, dentre eles a ampliação do CD em Jacareí, SP, para atender um cliente específico na região; a inauguração do CD de Itapevi, SP, para atender à região da Grande São Paulo; e a ampliação da área de câmara refrigerada e congelada no CD de São José dos Campos, SP, para atender à demanda na região do Vale do Paraíba.

Ainda, o Bueno Grupo fará investimentos na ampliação e renovação da frota; abertura de filiais na região Centro-Oeste, no Paraná e no Rio Grande do Sul; na finalização da implantação do sistema de ERP; e em certificações, treinamentos e equipamentos.

Célere objetiva retomar ritmo de crescimento



Feijol: implantação
de um novo
modelo de gestão
está entre os
investimentos

O principal objetivo da Célere Intralogística (Fone: 11 5670.5670) para 2010 é retomar o ritmo de crescimento que vinha tendo até 2009. Com a retração do mercado e o adiamento de projetos, houve uma desaceleração no ritmo de crescimento, e a empresa pretende retomá-lo este ano.

Já os investimentos previstos para 2010 podem ser divididos em quatro grupos, citados pelo CEO, Alex Feijol: implantação de um novo modelo de gestão; manutenção da capacitação dos colaboradores em treinamentos e programas de desenvolvimento pessoal como graduação, pós-graduação e treinamentos técnicos; tecnologia – softwares e equipamentos; e segurança do trabalho – consolidação do sistema de gestão em segurança.

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.



Masterworld Bongougnan Orca SK 800 e 900 T-800 T-900 Não maciço Elite XP TR-900



Adote uma LINHA COMPLETA de desempenho e durabilidade.

- Cushion
- Superelástico
- Pneumático diagonal
- Pneumático radial

Multimodal**Uma das prioridades da Ceva é incrementar novos negócios**

Covo: empresa continuará com a integração dos sistemas

Acreditando no crescimento orgânico das atuais operações dos clientes, consequência da recuperação de mercado depois do “susto” de 2009, a Ceva (Fone: 11 2199.6700) pretende crescer 15% em 2010. A empresa continuará focada no desenvolvimento de novos negócios nos cinco setores-chaves: automotivo, tecnologia, bens de consumo e varejo, energia e industrial. Outras prioridades são: acelerar o desenvolvimento de novos negócios com a oferta de novos serviços para clientes existentes e intensificar a participação da empresa no mercado brasileiro de transporte marítimo (a Ceva está entre os principais operadores neste serviço, mas deseja aumentar seu market share). “Objetivamos um esforço prioritário no desenvolvimento de novos negócios para os setores de tecnologia e bens de consumo, nos quais possuímos diferencial competitivo face a nossa estrutura no país e expertise

internacional”, expõe Wagner Covo, vice-presidente de desenvolvimento de negócios da Ceva Logistics Brasil.

Sobre os investimentos para este ano no Brasil, a empresa continuará com o aprimoramento e a integração dos sistemas de informação e controles. Investirá, ainda, mais na capacitação das equipes operacionais e no aprimoramento do pessoal de engenharia. “Como corporação, estamos investindo no alinhamento de nossa organização em um fluxo de trabalho comum entre as unidades de gerenciamento de frete e padronização de processos, o que possibilita maior eficiência de controle de custos e melhora em nossas operações de transporte internacional”, diz Covo.

DGT Logística pretende dobrar faturamento em 2010

Ortiz: “investiremos em tecnologia e em um novo CD na região da Anhanguera”

Com o objetivo de consolidar e ampliar a participação da DGT Logística (Fone: 11 2199.6955), hoje composta por 3 marcas – a DGT Promo, a DGT Express e DGT Solutions, respectivamente nos segmentos de logística promocional, transporte e distribuição e de soluções logísticas –, a expectativa é dobrar o faturamento em 2010.

Recentemente, a companhia passou por um processo de fusão com a BST Facilities, ampliando o leque de serviços na área de facilities (terceirização de almoxarifados, malotes, mensageria, limpeza e manutenção), diz Carlos Ortiz, COO do Grupo DGT/BST.

Ele relata que a empresa investirá em um novo CD na região da Anhanguera para absorver o crescimento com a conquista de novos clientes e, também, aplicará recursos em todos os sistemas do Grupo: Sistema de Processamento de Pedidos, WMS, TMS e RCC – Relacionamento com o Cliente.

CSI Cargo vai atuar com mais força no Brasil

Cortez: “deveremos expor mais nossa empresa ao mercado”

Em 2010, a CSI Cargo (Fone: 41 3381.2300) manterá sua busca por novos contratos, ampliando tanto sua base de clientes como seu perímetro de atuação em seus atuais parceiros. “Este foi o caminho que norteou os resultados positivos que obtivemos em 2009, a despeito da crise internacional. Deveremos expor mais nossa empresa ao mercado – prospectando desafios que contribuam com nosso crescimento”, diz Cláudio Cortez, da área comercial & planejamento logístico.

Paralelamente, ele expõe que a empresa deve atuar com mais força no Brasil em operações de transporte, sempre em consonância com a Cadeia de Produção, através de atividades como milk-run, transferências interplantas e outras de caráter dedicado. “Aproveitaremos o know-how que o Grupo Cargo possui na Argentina. Adequadas às condições brasileiras, nossas soluções em transporte deverão contribuir ainda mais para o crescimento robusto de nossos negócios no Brasil.”

Os investimentos da CSI Cargo para 2010 estarão focados em quatro pilares fundamentais: conhecimento, capacitação, inovação e qualidade total. A empresa ampliou significativamente a projeção de treinamentos, ações de job rotation e incentivo à

maior participação dos colaboradores nos processos de melhoria contínua. “Acreditamos que o mercado – considerando o ritmo de crescimento que deverá ocorrer no Brasil, diante de seu novo status de potência global e dos compromissos que terá para muito breve, como a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos, por exemplo – estará mais do que nunca competitivo, exigindo dos OLS múltiplas competências e soluções inovadoras e eficientes para suas demandas crescentes”, diz Cortez.

De acordo com ele, a CSI Cargo irá buscar reconhecer e analisar no mercado as mais modernas e destacadas ferramentas de gestão e logística que possam agregar substancial valor ao trabalho. “Treinamentos, cursos, benchmarking, enfim, serão empreendidas ações que promovam o crescimento de nosso capital intelectual, nos mais diversos níveis de atuação de nossos colaboradores”, continua o profissional.

Através de investimentos também junto à área de TI, a companhia vai ampliar a oferta de ferramentas sistêmicas que deem suporte às operações e destaquem a face da empresa voltada à alta tecnologia.

Para as operações de transporte, os investimentos terão caráter on demand, ou seja, em conformidade com as necessidades específicas de cada projeto. “Acreditamos que o sucesso neste trabalho tem que estar atrelado à qualidade dos serviços, não no tamanho da frota do transportador. Por isso investimos bem, sem cometer desatinos”, finaliza Cortez.



A empresa espera um mercado aquecido em 2010

DHL Global Forwarding investe em operação de cargas especiais

A DGF – DHL Global Forwarding (Fone: 11 5042.5500) tem como objetivo para este ano oferecer mais opções de serviços consolidados marítimos de primeira linha, salienta Vitor Pimentel, LCL – Less than Container Load Sales Development Brazil. Dando continuidade ao trabalho iniciado em 2009, a companhia está investindo no crescimento e preparo das equipes comerciais e operacionais dedicadas a este produto, assim como no lançamento de serviços para atender às necessidades e superar as expectativas dos clientes.

Na área de projetos industriais, a meta é expandir as operações para o setor de Petróleo e Energia, através de uma rede mundial especializada. A DGF atua no setor através da divisão de Projetos Industriais, que também se dedica a operações de cargas especiais (superdimensionadas e superpesadas), bem como ao gerenciamento de projetos logísticos nos setores de mineração, energia, petróleo e gás, infraestrutura, petroquímico e de plantas industriais. Thiago Aracema, diretor de projetos industriais, petróleo e energia da DHL Global Forwarding no Brasil, conta que os investimentos serão feitos em estrutura física nos Centros de Excelência e Competência no Segmento de Petróleo e Energia, bem como no contínuo treinamento e na contratação adicional de profissionais. Aquisições poderão ser avaliadas.



Pastorello:
"módulos como BI, CRM e Workflow serão introduzidos em 2010"

Exata continua investindo em tecnologia e capital humano

As metas da Exata Logística (Fone: 11 2133.8778) são totalmente positivas. A recuperação da economia mundial e, consequentemente, a estabilização no Brasil serão retomadas de forma mais gradual e controlada, segundo o diretor geral, Mauricio Barbosa Pastorello.

A Exata investiu em 2009 em sistemas e talentos. Novos sistemas de controle (WMS, TMS e ERP) foram implantados e outros módulos como BI, CRM e Workflow serão introduzidos em 2010. Para os talentos, o investimento em treinamento e capacitação continuará fortemente neste ano.

"A exemplo do que foi feito ano passado, vamos continuar investindo em tecnologia e capital humano. Além disso, estamos trabalhando para adequar os novos sistemas adotados em 2009 e nos preparando para implementar novas e complementares tecnologias", revela Pastorello.

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

Aumentar a base de clientes está entre os objetivos da FedEx

Um dos grandes objetivos da FedEx (Fone: 0800 7033339) para 2010 é aumentar a base de clientes entre as médias, pequenas e micro empresas. “Notamos que muitas empresas que considerariam a exportação para alavancar seus negócios não o fazem porque têm muitas dúvidas com relação ao processo”, observa Pedro Vigetti, gerente de Contas Globais da FedEx para a América Latina.

Ele conta que, neste ano, a empresa continuará a investir em atendimento ao cliente e controle de qualidade, garantindo um nível de serviço cada vez melhor. Além disso, a FedEx criou e ainda está investindo no aprimoramento de vários mecanismos de comunicação com clientes, como o atendimento preferencial via chat para os que têm deficiência auditiva. Outro bom exemplo são os investimentos realizados para criar aplicativos de comunicação via celulares inteligentes e outras novidades tecnológicas. “Em paralelo, não vamos cessar os investimentos em mensuração dos níveis de serviço, buscando melhoria constante em nossa performance”, destaca Vigetti.



A empresa continuará a investir em controle de qualidade

Grumey planeja operar com transporte próprio

Com crescimento projetado em, no mínimo, 25% para 2010, a Grumey (Fone: 21 2589.0355) pensa em investir no transporte próprio, criando um elo facilitador entre o armazém geral, principal foco da empresa desde sua fundação há 70 anos, e seus clientes.

De acordo com Adriano Braga de Albuquerque, gerente comercial/operacional, a ampliação da área de armazenagem, além da aquisição de frota capaz de unir a expertise em armazenagem ao transportes são os principais projetos relacionados aos investimentos para 2010.

Hipercon vai investir em CD de 7.000 m², em Santos

Oferecer serviços integrados, como frete marítimo, serviços de transporte, desembaraço aduaneiro, etc. Estas são as principais metas do Hipercon (Fone: 13 3228.4100), segundo o diretor, Eduardo Francisco Ennis.

Para este ano, a empresa espera investir na construção de um novo Centro de Distribuição de 7.000 m², em Santos, SP, devido ao crescimento natural da cidade/porto e à falta de espaço para cargas nos serviços de cabotagem e re-importação. “Além disso, vamos investir em equipamentos para beneficiar nossos clientes com melhores recursos de informação e máquinas”, acrescenta Carla Ajifu, supervisora comercial.



Ennis: oferecer serviços integrados, como frete marítimo, está entre as metas

Meta para 2010 da ID é manter o crescimento de 20%

É investindo fortemente em ferramentas de gestão em armazenagem e transporte, e o principal, no treinamento para qualificação dos colaboradores, que a ID Logistics (Fone: 11 3809.3400) tem como meta para 2010 manter o crescimento de 20% em novos negócios e nos clientes existentes, priorizando as regiões no qual já tem operações.

“Os investimentos em ferramentas de gestão são melhorias contínuas que fazem parte da estratégia de nossa empresa na manutenção e no fortalecimento do relacionamento com os nossos clientes e, também, na captação de novos negócios. As melhorias são aplicadas na maioria das operações existentes. Devido à falta de mão de obra qualificada para áreas operacionais em logística, priorizamos os treinamentos in company, como exemplo, a ENASLOG (ASLOG), no qual já estamos formando a terceira turma”, declara o gerente de desenvolvimento comercial e marketing, Rodrigo Bacelar.

Katoen Natie quer construir CDs para garantir multimodalidade

Em 2010, a Katoen Natie (Fone: 19 2116.1567) ampliará sua infraestrutura atual através da construção de Centros de Distribuição, visando à multimodalidade nos CDs em que opera, diversificando os serviços oferecidos.

A companhia também prevê investimentos em TI, com o intuito de ampliar a disponibilidade de informações para os clientes, possibilitando um tráfego de informações globais, equalizado, inclusive, com a tecnologia da informação utilizada no resto do mundo.

“A multinacional belga tem observado de perto a retomada do crescimento da economia a partir do segundo semestre do ano passado, mantendo contínuo investimento nos países em que atua”, expõe a diretora de negócios no Brasil, Miriam Korn.

Keepers planeja iniciar atividades de PSLI

A Keepers Logística (Fone: 11 4151.9030) tem em 2010 o objetivo de expandir seu share, adentrar em segmentos de mercados específicos, desenvolver e oferecer serviços diferentes em logística in-house e iniciar suas atividades de Provedor de Serviços Logístico Integrado – PSLI, integrando as operações de transporte em seu escopo de atividades.

Os principais investimentos são em certificações, reestruturação do departamento comercial, implantação de estruturas dedicadas a operações fracionadas e expansão.

“Temos a meta de expandir nossa participação no mercado de e-commerce e peças de reposição e, para tanto, necessitamos de investimentos em estruturas específicas para recebimento de grandes volumes, armazenagem de milhões de unidades, milhares de SKUs e expedição de pedidos extremamente fracionados”, diz Felippi Perez, diretor de Projetos & Negócios.

“Acompanhando as tendências mundiais estamos implantando um programa de certificações através do qual iremos conquistar, em curto prazo, as principais certificações no setor”, finaliza.



DAIFUKU

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM, MOVIMENTAÇÃO E PREPARAÇÃO DE PEDIDOS

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM (Unit Load, Mini Load, Carrosséis...)

SOLUÇÕES DE PREPARAÇÃO DE PEDIDOS (Tecnologia Pick to Light, Radiofrequência...)

VEÍCULOS AUTOMATIZADOS (STV, AGV...)

SOLUÇÕES DE TRANSPORTE E CLASSIFICAÇÃO AUTOMÁTICA (Transportadores, sorters...)

...

Os nossos os clientes, a nossa melhor referência:

ROGE, EBF-VAZ, ACRILEX, BELENUS, OMRON, SMC, HITACHI

FUJIFILM, COLUMBIA, DANONE, ...

ULMA

HANDLING SYSTEMS

Multimodal

KMC vai investir 200 mil reais em TI

A KMC Logística (Fone: 11 4496.5577) tem como meta crescer a uma estimativa de 15%, conforme expõe o diretor, Kelsey Miller Carvalho.

Para este ano, a empresa prevê investimentos em TI na ordem de R\$ 200.000,00 com a implantação de WMS e equipamentos de informática. "Estes investimentos se deram na parte de hardware e software dos controles de nossos armazéns gerais, onde a acuracidade nas informações prestadas aos clientes será precisa e em tempo real", conta.

Novos CDs da Linx devem consumir R\$ 10 milhões

A Linx Fast Fashion (Fone: 11 2103.2455) pretende dobrar seu faturamento em 2010 em relação a 2009. "Devemos finalizar a mudança para o CD novo de 10.000 m² e iniciarmos a operação de um CD no Rio de Janeiro, com 5.000 m²", conta o diretor, Daniel Mayo, revelando que os novos CDs devem consumir um investimento total de R\$ 10 milhões. Os investimentos estão separados em estruturas de armazenagem, equipamentos de movimentação, automação na separação de pedidos e sistemas de TI e coleta de dados.



Mayo:
"pretendemos dobrar o faturamento"

Log Frio inaugura este ano unidade com 16.000 posições/paletes



Bevilacqua: na renovação da frota, a empresa vai investir R\$ 2.000.000,00

A Log Frio Logística (Fone: 11 2175.7100) tem como meta para este ano a inauguração de uma unidade com capacidade de 16.000 posições/paletes de produtos perecíveis na Grande São Paulo, que demanda investimentos de R\$ 12.000.000,00.

Já na renovação da frota, a empresa vai investir R\$ 2.000.000,00. "A média de idade de nossa frota é de três anos. Após esse tempo, a conta manutenção atinge patamares que justificam a troca do patrimônio. O mercado logístico (armazenagem com distribuição) de alimentos perecíveis é bastante carente e existe essa necessidade atualmente no mercado", declara Oscar César Bevilacqua, gerente geral.

APOIO

ORGANIZAÇÃO/REALIZAÇÃO

Joinville/SC
(47) 3028 0002
eurofeiras@eurofeiras.com.br
www.eurofeiras.com.br

LSI Logística investe em Centro Logístico de 30.000 m²

Crescimento da receita de vendas em 40% é o que espera a LSI Logística (Fone: 11 4225.5860) para 2010. "Serão realizados investimentos na construção de um Centro Logístico de 30.000 m² na Zona Norte de São Paulo. Também foi adquirido um galpão de 7.500 m² em Camaçari, BA, além de investimentos em novas ferramentas de projeto e de gestão de operações", declara Adolfo Pimentel Filho, diretor comercial da empresa.



Pimentel Filho: empresa espera crescimento da receita de vendas em 40%

Martin-Brower trabalha para atender mudanças de legislação

A meta da Martin-Brower (Fone: 11 3687.2800) é crescer no mercado de food-service, mais precisamente nas cadeias de refeições rápidas (QSR), seja entre os grandes players que atuam neste segmento, seja na busca por redes menores com forte potencial de expansão.

José Augusto Rodrigues dos Santos, diretor de contas nacionais e internacionais da empresa, continua: "estamos trabalhando na revisão de nossa malha logística de forma a adequá-la às necessidades de nossos atuais e futuros clientes." Quanto aos investimentos, Santos diz que são previstos na abertura e ampliação de seus armazéns e adequação da frota, levando em conta não apenas o perfil de seus clientes – atuais e potenciais – mas, também, as mudanças de legislação que impõem restrições de tráfego nas principais cidades brasileiras.



Santos: meta é crescer nas cadeias de refeições rápidas



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

Linde Material Handling

Linde

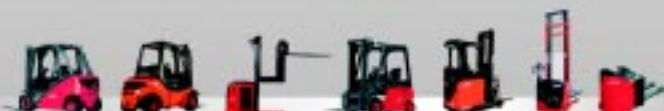
A Linde Material Handling é uma empresa de origem alemã que fabrica empilhadeiras e equipamentos para movimentação de materiais há mais de 50 anos, a empresa pertence ao grupo Kion que é um dos maiores grupos de movimentação de materiais do mundo.



Consulte-nos, vendas através
canais
BNDES **FINAME**



A Linde pega pesado no mercado de movimentação de cargas.



Solicite a visita de um de nossos representantes:

O melhor Pós Venda do Brasil

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

Multimodal

Mesquita vai incrementar o setor de transportes



Dias: investimentos de R\$ 137 milhões em 2010, parte nas atividades logísticas

A Santos Brasil pretende ampliar sua atuação no setor de logística em todo país. Um de seus projetos para esta ampliação é concluir, neste ano, a implantação do sistema de gerenciamento de transporte TMS (Transport Management System) em sua unidade de logística integrada, a Mesquita (Fone: 11 4393.4900). A solução permite a gestão de todo processo, identificando e controlando custos e desempenho de toda operação da cadeia do transporte de distribuição.

Neste ano, a companhia vai inaugurar uma filial da Mesquita no Porto de Imbituba (onde a Santos Brasil já opera com

terminal de contêineres – Tecon Imbituba e a unidade de cargas gerais – Union). A nova unidade contará com terminal de transporte rodoviário e oferecerá serviços de apoio às atividades de navegação de cabotagem e de longo curso integrados com o Tecon Imbituba.

“A companhia mantém seu compromisso com a melhoria de produtividade, rentabilidade e expansão das suas operações. Para este ano planeja investir um total de R\$ 137 milhões, sendo que, parte deste valor será destinado às atividades logísticas”, revela o diretor de logística da Mesquita, Ângelo Dias.

De acordo com ele, os principais investimentos em 2010 serão em equipamentos/veículos para as atividades de transporte que deverão complementar os serviços de apoio às operações de armazenagem, alfandegada e de distribuição. Outros investimentos também deverão ser aplicados em Tecnologia da Informação, através da atualização de softwares e infraestrutura que deverão garantir um ambiente seguro e confiável às operações, como também ao gerenciamento da informação dos clientes.

Expansão de armazéns alfandegados é meta da Multilog



Silva: Multilog é o maior porto seco do Brasil

Antes de falar sobre os investimentos, Eclésio da Silva, diretor comercial da Multilog (Fone: 47 3341.5023), diz que a empresa é o maior Porto Seco do Brasil e um importante ponto de apoio às zonas primárias do complexo portuário do Rio Itajaí-Açú.

“Está no escopo da empresa, para 2010, a expansão de suas áreas de armazéns alfandegados, bem como a ampliação da área de armazém geral. Estes investimentos serão na cidade de Itajaí, SC, pois já existe uma considerável demanda por serviços logísticos de retroárea.

Cavalos mecânicos e carretas na mira da Omnitrans



Nedochoetko: meta de crescimento previsto é de 10%

Entre os investimentos previstos pela Omnitrans (Fone: 13 3797.7000) estão a aquisição de 10 cavalos mecânicos e 20 carretas porta-contêineres de 20”, a melhoria do sistema de informática, o treinamento e a capacitação de colaboradores.

“Precisamos investir em frota e equipamentos em função do crescimento, investir em sistemas, pois a exigência e a visibilidade só podem ser alcançadas com sistemas mais sólidos, investir em capacitação e treinamento de nossos colaboradores, pois eles são o grande diferencial na qualidade, no atendimento e na fidelização de nossos clientes”, explica Pedro Alberto Nedochoetko, gerente geral de operações.

Ele também informa que a empresa tem para este ano meta de crescimento de 10%, além de propiciar aos clientes 100% de visibilidade de seus processos e dobrar a carga horária em treinamento em relação a 2009.

Panalpina: investimentos em estruturas de armazenagem



Vieira: meta também é oferecer infraestrutura para negócios em SCM

Marcos Vieira, gerente de Supply Chain da Panalpina (Fone: 11 21655700), informa que a empresa tem várias metas para 2010, baseando-se na recuperação da economia, bem como novos produtos, conceitos e estrutura. Entre os objetivos, está a recuperação do volume, que em 2009 teve uma queda sensível, considerando o reaquecimento da economia, que já se apresentou melhor no início do ano.

“Outra meta importante é a conquista de novos clientes e o desenvolvimento de novas estruturas de armazenagem, principalmente em São Paulo, oferecendo infraestrutura para atendimento de negócios em

SCM, como VMI, Postponement, soluções E2 e outros serviços de valor agregado. Com isso, a meta principal deverá ser atingida, ou seja: o crescimento estruturado, sustentável e bem direcionado, fortes características da Panalpina”, diz Vieira.

Ele diz que é norma da Panalpina não especificar cifras, mas enfatiza que os investimentos serão altos, principalmente em infraestrutura sistêmica e de armazenagem. “Os investimentos serão nas áreas de infraestrutura física e sistemas, onde a Panalpina irá investir em estrutura de armazenagem e sistemas para controle de vários processos, como VMI e Postponement. A estrutura física deverá ser em São Paulo e, recentemente, já houve alterações em Manaus e São José dos Campos”, complementa.



Borges: crescimento na receita líquida previsto é de 44% em relação a 2009

Investir em ampliação de CDs é a meta da **quantiQ/IOAG**

“Temos como meta para 2010 um crescimento em nossa receita líquida com operações logísticas de 44% em relação a 2009. Este crescimento se dará através do aumento de volume de negócios com nossos clientes atuais, bem como através da ampliação de nossa carteira de clientes. Este crescimento demandará, também, investimentos em ampliação de nossa infraestrutura logística.”

Segundo José Eduardo Borges, gerente de operações logísticas da quantiQ/IOAG (Fone: 11 2195.9408), os investimentos previstos para o ano de 2010 são de R\$ 5,2 milhões, estando direcionados para os Centros de Distribuição de Guarulhos, SP, e de Canoas, RS.

“Estes investimentos estão alinhados ao planejamento estratégico de crescimento da quantiQ/IOAG e têm por objetivo ampliar nossa infraestrutura logística e viabilizar a implantação de novos negócios. No CD de Guarulhos estes investimentos envolvem ampliação de nossa capacidade de armazenagem de grãos líquidos em 1.300 m³ e de produtos embalados em 1.200 m². Já no CD de Canoas visa, especificamente, aumentar nossa capacidade de armazenagem de produtos embalados em 1.800 m², completa Borges.

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

Multimodal

Rodolatina quer adquirir conjuntos de transporte

Após a crise econômica de 2009, em 2010 a economia deve recuperar o fôlego, crescendo cerca de 6%, segundo analistas. O aumento do investimento em construção civil está diretamente ligado ao crescimento econômico do país e à expectativa do empresariado em relação a tal crescimento. Construção civil significa grande uso de cimento e este precisa de completo transporte logístico para chegar às obras. É aí que entra a Rodolatina (Fone: 41 3888.0707). “Embarcada no cenário econômico de alta, a expectativa de crescimento da empresa para 2010 é otimista. Ela está na ordem de 30% em relação a 2009, que já teve crescimento de 45%”, avalia Bruno Zibetti, diretor da operadora logística de grande atuação no transporte de cimento a granel.

Aquisição de considerável número de conjuntos de transportes, ampliação da quantidade de filiais pelo Brasil e a constante capacitação dos profissionais da empresa, além de elevado investimento em sistemas e serviços de informação, são os meios previstos para que a meta seja alcançada até o fim do ano, segundo o diretor.

“Estamos em constante crescimento. Felizmente, as solicitações para prestação dos serviços da empresa há anos crescem. É fundamental adquirir cada vez mais caminhões e silos para atender aos pedidos, bem como encontrar soluções logísticas para otimizar a utilização dos equipamentos já em uso. Além disso, crescendo os pedidos, ampliam-se as fronteiras da empresa para novas localidades, o que exige a abertura de filiais operacionais em diferentes regiões. Isso tudo demanda investimentos na contratação e capacitação de pessoal”, completa Zibetti.



Cardoso:
investimentos em
veículos e
implementos

SatLog: crescimento de até 27%

Aquisições de novos veículos, implementos e TI. Estas são, segundo Gilberto Cardoso, superintendente da SatLog (Fone: 12 4009.9400), os investimentos previstos pela empresa.

“Vamos desenvolver novos parceiros em setores diversos que venham a representar e projetar crescimento de até 27% nas atividades de warehouse e transportes. Para isto, temos previsão de investimentos US\$ 5.500.000,00 distribuídos nas aquisições de novos veículos, implementos e TI”, completa.

Smart Logística quer atuar em vários estados

“Nossa meta para 2010 é aumentar nosso faturamento através da ampliação de nosso armazém e, consequentemente, aumentando o número de clientes.”

Neste contexto, José Gorgulho, diretor de operações da Smart Logística (Fone: 31 2104.6400), diz que os investimentos previstos são para ampliação do galpão e abertura de filial em outros estados. “A intenção é aumentar o leque de serviços oferecidos aos clientes”, completa.

Standard vai investir em toda a estrutura logística

Alan Fuchs, diretor de gestão da Standard Logística (Fone: 41 2118.2800), conta que o objetivo da empresa para o ano de 2010 é aumentar as operações através de investimentos em suas cinco unidades de armazenagem e oito terminais intermodais rododiferroviários nos estados do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina, do Paraná, de São Paulo e do Mato Grosso, que somam mais de 90.000 posições/paletes. “A meta de crescimento é em média de 30% ao ano”, informa Fuchs.

Este ano, a Standard irá investir ao todo R\$ 35 milhões em sua estrutura logística no país. Serão destinados R\$ 15 milhões para a logística de Cambé, PR, com a instalação de um armazém frigorificado com 5.000 posições/paletes e ampliação da estrutura para estufagem de contêineres dry já existente no terminal intermodal rododiferroviário de Cambé. Esta nova unidade irá operar como REDEX – Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de



Fuchs: investimento total é de R\$ 35 milhões

Exportação para facilitar as operações. Em Cubatão serão investidos R\$ 13 milhões nas operações do Corredor Intermodal Mato Grosso – Santos e R\$ 7 milhões para ampliação da estrutura de Esteio, com 6.500 posições/paletes em armazenagem frigorificada, totalizando 25.000 posições/paletes para o atendimento aos mercados interno e externo neste site.

Investimentos da Tito serão em pessoas e processos



Bermúdez:
“vamos criar
equipes de vendas
locais em cada
país de atuação”

Passado o período de recessão, que impactou na atuação de diversas empresas no ano passado em razão da crise econômica internacional, a Tito Global Trade Services (Fone: 11 2102.9300) prospecta para 2010 um crescimento de 24% nos negócios.

O objetivo da empresa é continuar aumentando a atuação em setores importantes como varejo, alimentício, embalagem e oil & gás, onde incrementou a participação em mais e 100% em 2009. Quem fornece estes detalhes é Hermeto Bermúdez, CEO da empresa.

Com relação aos investimentos previstos, ele diz que em 2010, a Tito investirá US\$ 600 mil no fortalecimento das equipes comerciais. “Vamos criar equipes de vendas locais em cada país de atuação da Tito. Além disso, US\$ 250 mil serão investidos em TI (Tecnologia da Informação).”

Bermúdez revela que querem ampliar ainda mais sua atuação junto aos parceiros atuais, prospectando, também, o aumento da carteira de clientes. “Nosso investimento será em pessoas e processos, reforçando as equipes comerciais”, completa.



www.aguiasistemas.com.br

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



ÁGUIA
Sistemas

soluções em movimentação e armazenagem

Multimodal

TGestiona aposta no segmento de prestação de serviços logísticos



Mioto: Se fortalecer na Logística Reversa está entre os objetivos da empresa

A TGestiona (Fone: 0800 777.2284) aposta que 2010 será o grande ano para fortalecer as parcerias com clientes e fornecedores, consolidar os níveis de satisfação e, assim, estruturar as bases para novas prospecções e crescimento no segmento de prestação de serviços logísticos.

“A empresa vem atuando fortemente também na melhoria do clima organizacional, com ações coordenadas que, com certeza, refletirão no nível do serviço prestado. O crescimento no segmento de telefonia fixa e móvel nos últimos anos permitiu que a empresa se consolidasse no segmento logístico de eletroeletrônicos e materiais de alto valor agregado. A TGestiona acredita no momento positivo da economia mundial e mais especificamente no de telefonia e aposta na experiência e no nível de serviço alcançado para crescer com os clientes atuais e na oportunidade de novos negócios. Estar entre os grandes fornecedores em toda cadeia logística, inclusive na Logística Reversa, será o grande objetivo da TGestiona em 2010”, revela Sinclair Ronaldo Mioto, gerente sênior de logística da empresa.

Ainda de acordo com ele, todas as metas de investimento da empresa estão calcadas no desenvolvimento de ferramentas tecnológicas para suportar cada vez melhor os serviços prestados, garantindo o crescimento do nível de serviço e a fidelização de seus clientes. “Esta visão já norteou os investimentos em 2009, com aprimoramento de funcionalidades no WMS (sistema de gestão de armazéns), interfaceamento de sistemas por meio de plataforma web e fortalecimento de canais comerciais com apoio de ferramenta própria de e-commerce”, diz Mioto.

E ele continua: “o segmento de eletroeletrônicos exige uma forte estrutura de segurança e esta também tem sido uma das linhas estratégicas de investimentos em 2010, tanto no que se refere à segurança eletrônica quanto de pessoas, onde todos os Centros de Distribuição estão passando por um forte processo de aporte tecnológico”.

Também apostando no crescimento no nível de serviço prestado, a empresa vem investindo fortemente em sua gente através de treinamentos, políticas de comunicações corporativas e no próprio ambiente de trabalho.

TGA Logística quer crescer 30%

A TGA Logística (Fone: 11 3464.8181) vê oportunidades no mercado brasileiro e prepara-se para expandir seus escritórios para outros estados do país. A aposta é no negócio de armazenagem e distribuição para os segmentos de e-commerce, máquinas e equipamentos, alimentos e bebidas, entre outros. No mercado internacional, a TGA irá inaugurar, em breve, novas rotas para Uruguai, Paraguai e Bolívia.

Segundo Adilson Gomes dos Santos, sócio-diretor de novos negócios para Brasil e Mercosul da empresa, com tudo isto são várias as metas e os objetivos para 2010: intensificar as operações de armazenagem e distribuição no Brasil a partir do novo CD em São Paulo (Osasco); crescer 30%, incluindo o transporte internacional de carga fracionada; conquistar 6% de market share; certificação ISO; e colocar em prática a política de responsabilidade social/sustentabilidade. “Vamos investir mais de US\$ 1 milhão até o final de 2010 nas unidades de transporte internacional e nacional, no aumento da força de vendas, na implementação de novas tecnologias, no novo CD de 10.000 m, na paletização para atendimento ao segmento de e-commerce, no treinamento e na comunicação”, completa Santos.



Transporte de carga pesada também é feito pela TGA

Total Express visa ao aumento da capacidade de armazenagem



Cichini: investimentos previstos somam R\$ 2,5 milhões

A Total Express (Fone: 11 2168-3200) tem três metas para 2010. A primeira é a ampliação e diversificação da carteira de clientes; a segunda, aumento da capacidade de armazenagem; e, a terceira, reestruturação do sistema de gestão de estoque. “Para isto, temos orçado investimentos ao longo de 2010 na casa de R\$ 2,5 milhões”, diz Luiz Roberto Cichini, gerente de logística da empresa.

Ainda segundo ele, os investimentos serão direcionados à ampliação de posições de armazenagem, ampliação física de área (armazenagem, movimentação, processamento de pedidos e controle e gestão da logística reversa), a novos clientes e crescimento dos atuais, à reformulação dos sistemas utilizados e aquisições de novos hardwares alocados nas operações logísticas.

Trafiti: investimentos de R\$ 20 milhões

“Nossas metas/objetivos para 2010 incluem se consolidar entre os maiores operadores logísticos do país. Para isto, planejamos um investimento de R\$ 20 milhões, que serão destinados à tecnologia, à estrutura e ao marketing.”

A afirmação é de Roberto Schaefer, diretor comercial da Trafiti – Logística Inteligente. Ainda segundo ele, estes investimentos serão destinados à aquisição de nova frota, para atender à crescente demanda vinda de diversos setores do mercado, e em estrutura – “pretendemos ampliar nossa atuação no mercado nacional a partir da abertura de unidades regionais. Este ano iniciamos nossa operação em Varginha, MG, e a abertura de uma nova unidade no Rio de Janeiro ainda esse semestre já está em curso”. A empresa também foca a tecnologia e segurança, com a realização de upgrades em sistemas para prover ao cliente informações via web e em tempo real. E, no caso do marketing, visa à realização de trabalhos de divulgação da marca, como participação em feiras e eventos e ações de relacionamento. ●

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

Multimodal**Papel e Celulose**

Suzano automatiza terminais marítimos internacionais

Buscando integrar as áreas de negócios da empresa aos Operadores Logísticos, a Suzano Papel e Celulose (Fone: 0800 0555100) está automatizando os seus terminais marítimos no exterior, por meio de um projeto desenvolvido em conjunto pelas áreas de logística, comercial e Tecnologia da Informação da empresa, em parceria com a Sisplan (Fone: 11 4221.1844).

Além da integração entre as áreas, a solução também permite automatizar processos que eram feitos manualmente pelos escritórios de vendas internacionais da Suzano nos Estados Unidos e na Europa, além de rastrear a mercadoria desde a fabricação até a entrega ao cliente final em qualquer parte do mundo, lembrando que a companhia exporta para mais de 80 países.

Segundo o gerente executivo de TI da empresa, José Carlos Costa, o projeto de automação dos terminais faz parte de uma estratégia da Suzano para aprimorar os serviços de transporte de matérias-primas e produtos acabados. "Com mudanças que vão da gestão à operação, a Suzano encontrou na TI o seu principal aliado no desenvolvimento de projetos de monitoramento de contêineres, automação de terminais, gerenciamento de abastecimento de madeira, insumos e escoamento de produtos acabados, entre outras iniciativas", comenta.

Enquanto o volume movimentado pela empresa nos últimos cinco anos praticamente dobrou, a equipe de trabalho da área de logística cresceu apenas 17%. "Por isso, em apenas dois anos a Suzano implantou a gestão por indicadores para custos logísticos, performance e



O objetivo é integrar as áreas de logística, comercial e Tecnologia da Informação da Suzano aos Operadores Logísticos

serviços, desenvolveu um projeto de benchmarking, padronizou com sucesso os procedimentos e sistemas operacionais nas unidades de Embu e Limeira, ambas em SP, criou a área de Inteligência Logística, desenvolveu serviços sob medida para seus clientes e adotou a metodologia 6 Sigma para direcionar os esforços da área para a maior produtividade com qualidade", explica Costa.

O projeto de automação dos terminais no exterior levou dois meses para ser concluído nos Estados Unidos, onde há seis unidades em operação desde agosto de 2009, e está em processo de implantação em oito terminais europeus, distribuídos por Itália, Espanha, Holanda, França e Inglaterra.

O gerente executivo de TI da

Suzano conta que nos Estados Unidos o processo de implantação contemplou visitas a cada um dos terminais com um trabalho de conscientização e adequação aos diversos níveis de maturidade tecnológica, além de treinamento e ajuda técnica no desenvolvimento da solução no ambiente de cada terminal.

Entre os principais resultados obtidos até então está a redução do trabalho de monitoramento nos escritórios da Suzano, tanto nos Estados Unidos quanto na Europa e na Ásia, rastreabilidade do processo, identificação de erros operacionais, racionalização das atividades nos terminais marítimos, planejamento e antecipação de ocorrências, bem como disseminação do conhecimento.

Costa destaca que, hoje, a empresa está entre os dez maiores produtores de celulose do mundo, é a segunda maior produtora de celulose de mercado de eucalipto e a maior exportadora de contêineres dry do Brasil, tendo como objetivo ser referência mundial em inovação e tecnologia logística para garantir sua competitividade no ambiente global.

Atualmente, as exportações da Suzano têm como destinos mais de 80 países e cerca de 40% do total de 1,1 milhão de toneladas do papel produzido no Brasil, bem como 82% do total de 1,7 milhão de toneladas de celulose, são exportadas para o mercado internacional, sendo que os modais rodoviário e marítimo são os mais utilizados nas operações. ●

Distribuição de revistas

Treelog realiza encontro e *Veja* revela meta de entrega

Braço logístico do Grupo Abril, a Treelog (Fone: 11 3789.3096) realizou, em março último, em São Paulo, SP, o 3º Encontro de Distribuidores de Entrega Direta, evento que reuniu os 70 melhores distribuidores da empresa no país, além de clientes como as revistas *Veja* e *Caras*.

Na ocasião, o diretor de operações, Ricardo Garrido, e a diretora de entrega direta, Egle Bertucci, apresentaram as melhores empresas na distribuição de entrega direta dos produtos do Grupo Abril em 2009, as quais se destacaram em um universo de 138 distribuidores, avaliados pela ferramenta de gerenciamento de desempenho batizada de "Placar de Distribuição".

O prêmio Distribuidor do Ano, segundo a Treelog, o mais importante, foi para a pernambucana Vip Entrega Rápida, que também faturou o troféu Mira, por ter fechado o ano com o menor índice de reclamações dos assinantes, desafio lançado pela revista *Caras*, em parceria com a Treelog.



Garrido, da Treelog, conduziu a cerimônia que premiou os melhores distribuidores de entrega direta em 2009

Em outra premiação, a revista *Veja* contemplou com duas TVs de LCD cada um dos cinco distribuidores da publicação que tiveram os menores índices de reclamações. No entanto, o prêmio principal — uma viagem para assistir à Copa do Mundo 2010, na África do

Sul, com tudo pago e direito a acompanhante — ficou com a Servana Distribuidora de Revistas, de Natal, RN.

Aproveitando a ocasião, o diretor de *Veja*, Cláudio Ferreira, destacou que a logística é essencial para o sucesso da revista e que o trabalho dos distribuidores deve ser exaltado. "Eles enfrentam a falta de infraestrutura de transportes, chuvas, restrições, mas entregam as revistas com pontualidade e qualidade", ressaltou.

Com uma tiragem semanal de 1.097.781 exemplares — é a terceira maior tiragem de revista semanal do mundo, perdendo apenas para as internacionais *Time* e a *Newsweek* —, sendo que 85% são entregues através da modalidade porta-a-porta, por se tratarem de assinaturas, a publicação tem como meta realizar 100% das entregas aos sábados, o que vem sendo melhorado em parceria com a Treelog e os distribuidores.

Segundo Ferreira, em 2000, 75% das entregas eram feitas aos domingos e o restantes em dias variados. Em contrapartida,

no último ano, 9% das entregas foram realizadas às segundas e terças-feiras, 33% aos domingos e 58% aos sábados, que é a grande meta, tanto da revista quanto da área de logística do Grupo Abril.

Um fator que dificulta o cumprimento de 100% deste objetivo é que a *Veja* é impressa em três gráficas no país: a Gráfica Abril, em São Paulo, e outras com produções menores em Juiz de Fora, MG, e Recife, PE. Com isso, fica-se na dependência de enviar as revistas para outras localidades por avião e se depara com entraves no que tange aos horários de voos, por exemplo.

Desta forma, Garrido revela que a empresa está prospectando gráficas para poder imprimir as revistas em outras localidades e aos poucos garantir que a distribuição total seja feita exclusivamente aos sábados. Pela densidade e pelo volume da carga, ele descartou a aquisição de frota aérea própria, pelo menos por enquanto. "No momento seria inviável", garantiu. ●

IBL
LOGÍSTICA

Sua carga em boas mãos para todo o Brasil

TRANSPORTE e ARMAZENAGEM

Cargas Sensíveis | Alimentos
Eletrônico | Químicos | Hospitalar

Tel.: 11 2696-2230
www.ibllogistica.com.br

NOVO CD IBL

- Área Total 44.000m²
- Área de Armazém 19.000m²
- Estrutura porta pallets (aprox. 28.000 posições);
- Sistema de gestão de estoque e armazém - WMS
- Sistemas de segurança "monitoramento 24hs"

ESTAMOS NA

INTERMODAL
SOUTH AMERICA

VISITE-NOS BLOCO C - STAND 11

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!

Multimodal**e-Commerce**

Logística é uma das pautas do 21º WebShoppers apresentado pela e-bit

Em março último, em São Paulo, SP, a e-bit (Fone: 11 3047.4999), empresa especializada no fornecimento de informações sobre e-commerce no Brasil, e a camara-e.net – Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico (Fone: 11 3237.1102) apresentaram a 21ª edição do WebShoppers, estudo que analisa a evolução do comércio eletrônico no país, bem como as mudanças de comportamento e preferências dos e-consumidores.

O levantamento, que utilizou informações provenientes das pesquisas realizadas pela e-bit com mais de 2.200 lojas virtuais e com o seu painel de consumidores, foi dividido, pela ordem, em quatro partes: Balanço de 2009, Varejo Multicanal, Logística e Expectativas para o primeiro semestre de 2010. No entanto, pode-se dizer que a logística é o grande pilar para explicar os resultados alcançados, bem como nortear as perspectivas para o setor.

Por constatar o nível de satisfação dos consumidores que adquirem produtos via e-commerce, o WebShoppers enfatizou o índice de atraso no prazo das entregas no último ano, o que normalmente gera reclamações quando acontece. A média nacional aponta que 79% das entregas realizadas em 2009 ocorreram dentro dos prazos pré-estabelecidos, enquanto 15% não cumpriram os prazos prometidos.

Na Região Nordeste do Brasil houve o maior índice de atraso, 21%, o que, segundo Pedro Guasti, diretor-geral da e-bit, pode ser explicado pelo fato da maior parte dos Centros de Distribuição das lojas virtuais se concentrarem no Sudeste, tornando as distâncias e os entraves operacionais maiores.

Sendo assim, ele alerta as



Guasti: “a entrega no prazo é o quesito que mais se enquadra na fidelização de clientes”

empresas que utilizam a internet como canal de vendas e objetivam conquistar clientes nas regiões afastadas de seus CDs: busquem alternativas para solucionar problemas como este. “A entrega no prazo é o quesito que mais se enquadra na fidelização de clientes”, assegura. “Se a pessoa efetua uma compra com prazo de entrega de até um dia útil, certamente irá exigir o cumprimento deste prazo, o que está diretamente ligado a uma boa logística de transporte”, complementa.

Ainda do ponto de vista logístico, o WebShoppers retratou a importância do manuseio dos produtos adquiridos pelos e-consumidores. Afinal, além de receber a compra em casa, o cliente quer que ela chegue em perfeito estado. Se por um acaso isto não acontecer, fatalmente o consumidor não

estará satisfeito com a compra e dificilmente irá realizar outros negócios com a loja em questão.

Desta forma, a e-bit avaliou, apenas em dezembro de 2009, o quesito “Manuseio e Envio dos Produtos”, pedindo que os participantes da pesquisa atribuísem uma nota de 1 a 5 para o grau de satisfação acerca desse aspecto. Segundo o estudo, as Regiões Sul e Sudeste apresentaram as melhores notas (4,34 e 4,33, respectivamente), enquanto o Norte e o Nordeste tiveram as piores (4,17 e 4,19).

Apesar das notas parecerem boas em uma escala de 1 a 5, Sérgio Herz, diretor da camara-e.net, lembra que um consumidor insatisfeito pode retransmitir sua insatisfação para outras pessoas e fazer com que a loja virtual perca outros clientes. No entanto, Herz destaca que o processo logístico envolvido em uma compra por e-commerce não é tão simples quanto possa parecer.

“É muito mais complexo do que as pessoas pensam. A logística no e-commerce não está restrita a pegar o pacote em um lugar e entregar no outro. Há uma série de etapas e trocas de informação, desde o momento da compra, passando pela efetivação do pagamento junto ao banco, análise de fraudes e problemas de guerra fiscal entre diferentes estados, entre outros processos”, argumenta o diretor da camara-e.net.

Na opinião de Daniel Pellegrini, sócio-diretor da Vendapontocom (Fone: 11 2178.2407), empresa que apoiou a 21ª edição do WebShoppers, o fundamental para a evolução da logística no e-commerce é investir no processo de informa-

ção ao consumidor. “A parte de rastreamento no Brasil necessita evoluir muito ainda, embora o processo de entrega já tenha melhorado bastante nos últimos anos”, comenta.

Segundo Guasti, da e-bit, como o crescimento do número de vendas por e-commerce é muito grande, a cada ano as empresas precisam investir em capacitação, infraestrutura, parcerias, etc. Sem falar que devem estar atentas ao planejamento para atender períodos de sazonalidade, como as datas comemorativas. “O Natal movimentou R\$ 1,6 bilhão (15%) do faturamento total do setor no ano passado. Porém, o índice de entregas no prazo foi de 76%, abaixo da média anual de 79%”, exemplifica.

Terceirizando a logística do e-commerce

Pellegrini, da Vendapontocom – empresa que possui uma plataforma completa para atender a lojas on-line –, conta que uma estratégia cada vez mais adotada pelas lojas virtuais, com o intuito de aperfeiçoar suas operações, é a terceirização parcial ou total da parte física do processo, o chamado fulfillment, que abrange as operações de armazenagem, separação, embalagem e entrega.

Do ponto de vista dele, a terceirização dos processos logísticos é benéfica para as lojas virtuais, já que, além da agilidade na implantação de um projeto, a terceirização completa do comércio eletrônico permite às empresas reduzirem custos

STILL

CeMAT
SOUTH
AMERICA

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



Ótima visibilidade e sistema completo de luzes.



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



Capô com ótima abertura permitindo maior espaço para manutenção.



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

Empilhadeira a Combustão

CLX 25

Capacidade
de carga
2,5 ton

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

Venha conhecê-la!



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

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

AM- Empilhadeira (REP/SA): (92) 3663-4112/
Tracionária (SA): (92) 3625-3645
BA- Movilong (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- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- Fflogística (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Evemam (SA): (21) 3882-3943
R/VA 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- Requipel (REP/SA): (49) 3312-3000
SC- Transpotech (REP/SA): (47) 3331-4900
ES- Novamag (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
Basko (REP/SA): (11) 3693-9339
SP/INTERIOR- Marcamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAÍBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- Alfamaq 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



SAFE
EMPILHADEIRAS
VENDAS - LOCAÇÃO - MANUTENÇÃO

Empilhando Soluções e Tecnologia



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

relacionados à infraestrutura de sistemas, segurança da informação, logística, transporte e gestão do negócio pela diluição do valor pago por essa infraestrutura com outros clientes.

“O processo de retorno sobre o investimento também é acelerado à medida que o contratante pode concentrar seus esforços exclusivamente nas estratégias de venda e marketing dos produtos oferecidos”, acrescenta Pellegrini.

Para o sócio-diretor da Vendapontocom, o comércio eletrônico funciona como um relógio, desde a interface da loja (front end), passando pelo sistema de BackOffice, até chegar ao fulfillment. Sendo assim, todas as engrenagens precisam estar sincronizadas e em harmonia para garantir a melhor experiência de compra para o consumidor.

Balanco e perspectivas

O diretor-geral da e-bit lembra, ainda, que o aumento do número de pedidos acaba, também, abrindo espaço para outras empresas de transporte ingressarem no ramo do comércio eletrônico, que cresce a passos largos no Brasil. Segundo o levantamento do WebShoppers, em 2009 o setor faturou R\$ 10,6 bilhões, superando em 30% os R\$ 8,2 bilhões alcançados em 2008.

Para 2010, a expectativa da e-bit e da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico é que as vendas on-line atinjam cerca de R\$ 13,6 bilhões de faturamento, conseguindo, assim, mais 30% de crescimento. “É um segmento que ainda tem muito espaço a ser preenchido. Em 2009, 17,6 milhões de pessoas fizeram compras on-line, apenas 26% do número de internautas no país. Neste ano esperamos que este número chegue a 23 milhões”, revela Guasti. ●

Notícias Rápidas

A **TNT** (Fone: 11 3573.7700) anuncia o lançamento mundial de seu novo sistema Import Express, que oferece aos clientes o controle completo sobre suas importações. Esta nova ferramenta, baseada na web, permite que as empresas solicitem a relação com a cotação e o faturamento de custos de importação de mais de 170 países em sua moeda local, garantindo um melhor controle de custos. Uma característica de importação do sistema da TNT Express é a opção de solicitar uma cotação antes de efetuar a reserva. Isto significa que os clientes podem efetivamente decidir quando a sua expedição de importação vai chegar e a que custo. A TNT embarca mercadorias por meio de sua rede aérea ou terrestre, dependendo das necessidades do cliente, orçamento e cronograma. O cliente entra nas solicitações de importação on-line e se conecta ao remetente por e-mail. A TNT cuida das barreiras do idioma, produz a papelada necessária para o remetente, o transporte, desembaraço aduaneiro conforme necessário e a entrega da remessa para o endereço indicado. O serviço Import Express está disponível em qualquer um dos serviços internacionais de entrega da TNT: 9:00 Express, 10:00 Express, 12:00 Express, Express, 12:00 Economy Express e Economy Express.

A **Zorovich & Maranhão** (Fone: 13 3345.9102), empresa de serviços náuticos do Grupo Zorovich, acaba de renovar sua licitação, por mais dois anos, para a inspeção de carga e descarga no fornecimento de bunker – combustível para navios – nas embarcações que atracam no Porto de Santos. A Petrobras, responsável pela contratação, abastece mais de 7 mil navios por ano nos portos brasileiros. O fornecimento de bunkering é uma operação que exige segurança e atende às especificações da Agência Nacional de Petróleo – ANP, portanto é preciso que haja integral inspeção de todo o processo de abastecimento. A operação ocorre entre a embarcação fornecedora de combustível e outra recebedora, que pode ser um navio ou um rebocador, sendo ambas inspecionadas antes do início e durante o fornecimento. “Nosso trabalho começa na ida até a barça de óleo e ao navio. Antes de iniciar o abastecimento, fazemos uma vistoria em todo o procedimento. Ao todo são vistoriados 79 itens. O nosso objetivo é oferecer total segurança durante o serviço, para que não haja qualquer acidente”, explica o gerente operacional da Zorovich, Adinir de Souza.

Vai, mas volta

Santa Rita desenvolve serviço de logística reversa para rede de hipermercados

A Santa Rita Logistic (Fone: 11 4141.7000), que desde 2003 atua no mercado de armazenagem de carga frigorificada e carga seca, também é responsável pelas operações de Logística Reversa – serviço que executa desde 2008 – de três clientes, entre os quais está uma rede de hipermercados de grande porte, a qual, por motivos estratégicos, a empresa não pode revelar o nome.

E foi justamente no início da prestação do serviço de LR para este grande cliente que a Santa Rita passou a acumular experiências e adquiriu a expertise nesta área. Segundo o diretor comercial da empresa de logística, Antonio Luiz Butori, hoje, esta modalidade está sendo operada em boa escala pela empresa e vem sendo desenvolvida com cada vez mais agilidade e confiabilidade.

“No início, o principal objetivo era proporcionar um fim adequado à matéria-prima dos produtos desta rede de hipermercados. Aos poucos fomos conhecendo e desenvolvendo o serviço junto com o cliente e, atualmente, atingimos os objetivos com trabalho em equipe”, conta.

Ainda segundo o diretor da Santa Rita, por conta do sucesso alcançado desde o início, as operações vêm crescendo constantemente e o foco continua sendo a conscientização da responsabilidade social e empresarial para a questão do meio ambiente. “O principal objetivo é atender aos princípios de sustentabilidade ambiental, onde quem produz deve ser responsável pelo destino final do produto gerado. Isso reduz drasticamente os impactos ao meio ambiente, evitando a descartabilidade precoce e o acúmulo de lixo urbano”, aponta.

De acordo com ele, a LR, que ainda não é a principal modalidade nos negócios da Santa Rita, mas vem tendo um aumento significativo desde 2008, garante uma produção eficiente, sem causar danos maiores ao meio ambiente, elevando as empresas no patamar de preferência dos clientes, criando uma vantagem competitiva ao se diferenciarem dos concorrentes e ao operarem a baixo custo.

A operação de LR da Santa Rita nesta grande rede hipermercadista abrange produtos avariados e vendas feitas em consignação. Em produtos avariados, a Santa Rita atua com os segmentos de linha branca, eletroportáteis, fitness, bicicletas e brinquedos em geral. “São aproximadamente 600 paletes por mês”, revela, explicando que quando o produto chega ao armazém é feito um diagnóstico aparente para que ele seja separado conforme o tipo de avaria. Em seguida, o fornecedor realiza uma inspeção de qualidade, caso seja necessário. Feito isso, a rede de hipermercados decide o que será feito com a mercadoria, se volta para o fornecedor, se vai para descarte, ou se terá algum outro fim.

O outro tipo de LR realizado pela Santa Rita neste cliente é a de produtos com venda consignada. Neste caso, conforme explica Carla Butori, da área de marketing da empresa, o produto volta para o armazém, onde é feita a separação de acordo com o tipo e, então, é devolvido para o cliente. “Fazemos este trabalho com produtos como CDs e DVDs, entre outros. O prazo para devolução é curto, tendo que ser feito em três turnos. Esta movimentação era feita para uma rede de 350 lojas”, completa. ●

Top Flex.LOG

DIVISÃO LOGÍSTICA

**GALPÕES MODULARES
PARA ARMAZENAGEM**

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



Locação e Venda para todo Brasil

www.topflex.com.br

55 11 3311-7878

contato@topflex.com.br

Multimodal**Fertilizantes**

Segurança é principal quesito avaliado pela Fosfertil em premiação de transportadoras



Fotos: Karina Barbieri

Premiados posam para foto com Mesquita, da Fosfertil (de gravata azul). As quatro empresas foram escolhidas entre 16 transportadoras parceiras da fornecedora de matéria-prima para indústria de fertilizantes

Em março último, em São Paulo, a Fosfertil (Fone: 13 3362.9500), fornecedora de matéria-prima para indústria de fertilizantes e de insumos para empresas químicas, realizou a 6ª edição do Prêmio Melhores Transportadoras do Ano nas categorias Carga Sólida e Carga Líquida. Foram avaliados 60.074 carregamentos realizados no ano passado por 16 transportadoras contratadas, oito em cada categoria.

Os vencedores da premiação foram a Concórdia Transportes Rodoviários (Fone: 71 3625.7400), que havia vencido também em 2006, na categoria Carga Líquida; e em Carga Sólida, o primeiro lugar ficou com a IC Transportes (Fone: 19 2101.9999), que já havia ganhado a disputa em 2009, 2008 e 2007.

"Este tetracampeonato tem uma grande importância e nos faz atentar mais ainda para questões de segurança e meio ambiente. É o reconhecimento de que nosso trabalho está sendo bem feito", comemorou Ivan Camargo, presidente da IC Transportes, que há 18 anos é parceira da Fosfertil.

Os segundos lugares nas duas categorias também foram agraciados na cerimônia organizada pela fornecedora de matéria-prima para indústrias de fertilizantes. As premiadas foram a Sotrange Transportes Rodoviários (Fone: 11 2182.7300), em Carga Líquida, e a Expresso Hércules Transportes, Comércio e Representações (Fone: 54 3341.3600), em Carga Sólida.

"O prêmio é a vitória de toda a equipe, do motorista à

diretoria. As empresas que passam a ter sistemas de qualidade como o SASSMAQ e outros têm um diferencial, o que hoje em dia é fundamental", comentou Clóvis Dall'Agnol, diretor do Expresso Hércules.

A premiação avaliou critérios como número de acidentes, faturas emitidas, check-list de produtos nas portarias, cumprimento da programação de carregamento, sistema de rastreamento veicular, idade da frota, maturidade da comunicação entre as transportadoras e a Fosfertil, treinamentos de motoristas, cumprimento da legislação e nível de qualidade do serviço prestado.

"Este prêmio é uma maneira de reconhecer a qualidade do serviço prestado pelas transportadoras parceiras. Avaliamos quesitos fundamentais como

pontualidade, estado do veículo, meio ambiente, comportamento dos motoristas e segurança", sintetizou Luiz Antonio Veiga Mesquita, diretor de Suprimentos e Logística da empresa.

Segundo ele, as empresas premiadas têm prioridade nas renovações dos contratos de prestação de serviços, que geralmente são anuais. "Como nós trabalhamos com uma cadeia extremamente importante para a economia do país, que é agronegócio, a segurança é um ponto fundamental para o sucesso das operações", ressaltou.

Mesquita contou também que a Fosfertil tem se esforçado bastante para aperfeiçoar os aspectos relacionados à segurança e ao comportamento dos motoristas. Para isso, a empresa mantém desde 2007 o

Programa Transporte com Segurança Máxima, o qual, por meio de vídeos e material didático, orienta os motoristas quanto aos riscos do transporte de produtos perigosos e ensina como eles devem proceder em caso de acidente.

Ainda nesse sentido, o diretor de Suprimentos e Logística destacou que no checklist realizado nas portarias dos complexos industriais e de mineração da Fosfertil são verificados diversos itens de segurança antes que o transporte seja liberado, tais como extintor, iluminação, condições dos pneus e capacitação do motorista, entre outros.

Segundo Vilalba Trieveiler, gerente executivo de Suprimentos e Logística da empresa, ao longo de 2009, apenas três acidentes foram registrados nas operações de transporte de produtos da Fosfertil, fato que deixou a companhia extremamente satisfeita com os



Mesquita, à direita, ao lado de Camargo, da IC Transportes, que pelo quarto ano consecutivo ganhou o prêmio de melhor transportadora na categoria Carga Sólida

resultados decorrentes de todo o esforço aplicado nos treinamentos aos motoristas e animada em poder premiar os transportadores de melhor desempenho.

Quando o assunto é matéria-prima sólida, 90% do volume é transportado por ferrovias, ao passo que os gases, ácidos, etc. são carregados por dutos. Já no que diz respeito aos produtos prontos, 90% do volume é transportado pelas rodovias. E foi justamente esta última porcentagem que foi avaliada para eleger os vencedores da 6ª edição do Prêmio Melhores Transportadoras do Ano nas categorias Carga Sólida e Carga Líquida.

Na pizza do faturamento da Fosfertil, 70% vêm da comercialização de matérias-primas para a indústria de fertilizantes, 25% da venda de produtos químicos e 5% de serviços logísticos prestados por meio do terminal marítimo da companhia, localizado na Rodovia Cubatão-Guarujá, no litoral paulista.

A empresa possui minas próprias, usinas de beneficia-

mento e unidades de processamento industrial e um sistema de logística que contempla, além do terminal, centrais rododiferenciadas e minerodutos. Dentre os produtos comercializados destacam-se o ácido fluossilícico, ácido fosfórico, ácido nítrico, ácido sulfúrico, amônia, concentrado fosfático, fosfato, nitrato de amônio, rocha fosfática, superfosfato, Ultrapec, uréia e fertilizante mineral.

Segundo Mesquita, a Fosfertil movimenta poucos tipos de produtos, mas em grande escala e grande parte por dutos, o que torna o custo logístico irrisório para a companhia — cerca de 5% do valor total do produto. “Por ano, nós movimentamos cerca de 3 milhões de toneladas por dutos, 1,2 milhão por ferrovias e aproximadamente 1 milhão pelas rodovias”, destaca. ●



Objetivo.

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

Você empresário é nosso convidado a participar desta grande oportunidade!



Números e Expectativas.

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

Ciclo de Palestras já disponível!

www.feiradelogistica.com

REALIZAÇÃO	PROMOÇÃO	OPERADORA OFICIAL	APOIO INTERNACIONAL

Multimodal**Importação**

Portaria MDIC nº 207/2009 facilita importação de fábricas para o Brasil

Com a consolidação da Portaria MDIC nº 207/2009, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, que trata da importação de bens usados, com ou sem produção nacional, foram criados alguns facilitadores na importação de fábricas inteiras compostas de bens usados ou mesmo de bens usados unitários.

Um destes facilitadores é a Ferramenta da Contrapartida, que consiste em um acordo celebrado entre importador e representante de classe dos fabricantes nacionais que estabelece que o valor total dos bens que se pretende transferir deve equivaler ao mesmo valor de bens que se comprar no mercado nacional. Nada mais é do que uma forma de compensar os fabricantes nacionais pela entrada de bens importados no Brasil.

De acordo com Rogerio Zarattini Chebabi, advogado responsável pela área aduaneira do escritório Emerenciano, Baggio e Associados (Fone: 11 2123.4500), se uma empresa pretende importar uma fábrica inteira ou parcial que contenha bens usados que sejam fabricados no Brasil, não conseguiria licenciamento para importá-los se não fosse a Ferramenta da Contrapartida. “Se uma empresa transferir US\$ 10 milhões em bens usados ao Brasil, com produção nacional, deverá agradecer fabricantes nacionais com a compra no mercado interno de tantos bens quantos forem necessários”, explica.

Em um processo de importação de fábricas inteiras as partes envolvidas são: importador, exportador, despachante, Decex – Departamento de Operações de Comércio Exterior e entidade de classe. Já o transporte, em uma ocasião como esta, pode ser contratado tanto pelo importador

quanto pelo exportador, e não há restrições de modais a serem utilizados.

Sobre os impostos envolvidos neste processo, Chebabi conta que são aqueles mesmos incidentes em operações de importação: “imposto de importação (este pode ter redução, se houver ex-tarifário), imposto sobre produtos industrializados, PIS/PASEP, COFINS e ICMS”, cita.

Segundo o advogado, a nova Portaria altera alguns pontos da Portaria Decex nº 08/91, que dispõe sobre os procedimentos administrativos na importação. “Trata-se de uma facilitação para importação de bens usados que já constam em lista de ex-tarifários e importação de bens usados que efetivamente tenham produção nacional”, revela.

Ele destaca que a nova Portaria apresenta uma mudança de critérios de análise, já que anteriormente a Portaria Decex nº 08/91 determinava que no pedido de acordo fossem analisados potencial de aumento de geração de empregos, de redução de custos e do nível de produtividade/qualidade, que agora, por força da nova norma, não são itens mais analisados obrigatoriamente e, sim, dentro de critérios objetivos e subjetivos não regrados necessariamente pelo MDIC.

Além disso, segundo a nova norma não há mais a regra do tempo de vida útil do bem a ser importado. “O bem pode ter um tempo de vida útil menor do que o tempo de efetiva utilização”, comenta Chebabi, lembrando de outro aspecto que foi facilitado pela Portaria MDIC nº 207/2009: a fixação de penalidade. “Foi convencionalizada a penalidade pelo descumprimento do acordo homologado, que passa a ser a suspensão, pelo prazo máximo de dois anos, do registro de importador da empresa”, informa.

Outro facilitador destacado pelo representante do Emerenciano, Baggio e Associados é a desvinculação das entidades de classe do pleito. Segundo Chebabi, caso não se conclua o acordo em até 30 dias – prorrogáveis por mais 30 dias, por solicitação formal de qualquer uma das partes – contados a partir da notificação à entidade de classe representante dos produtores nacionais, o assunto será submetido à análise e decisão da SECEX, que poderá ouvir a SDP – Secretaria de Desenvolvimento da Produção ou a STI – Secretaria de Tecnologia Industrial. ●

Etapas e procedimentos da importação de uma fábrica para o Brasil

- ➔ O importador deve ser empresa brasileira com registro no CNPJ e habilitação para operar no comércio exterior (Radar);
- ➔ O importador deve contratar os serviços de um despachante para operacionalizar o despacho;
- ➔ O importador deve analisar todos os bens que irá importar e documentos instrutórios do despacho, analisando, principalmente, se os bens têm produção nacional;
- ➔ Sendo os bens usados, deverá o importador registrar no Siscomex o pedido de licenciamento no Decex;
- ➔ O Decex fará uma consulta pública para saber se há ou não produção nacional dos bens;
- ➔ Se quiser, o importador poderá pedir atestado de inexistência de produção nacional à entidade de classe, que muitas vezes é a ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, para instruir o processo de pedido de licenciamento junto ao Decex;
- ➔ Se o Decex ou a ABIMAQ constatar que há produção nacional de alguns ou todos os bens, e isso ficar realmente comprovado, só restará o acordo de contrapartida como forma de se importar os bens usados;
- ➔ Logo, será celebrado acordo escrito entre importador e entidade de classe, com vários termos, dentre eles o valor a ser compensado em compras internas e o acordo será homologado pelo Decex que deferirá o licenciamento;
- ➔ Deferido o licenciamento, será ou serão embarcados os bens com chegada posterior ao Brasil para desembaraço;
- ➔ O acordo deverá ser cumprido no tempo lá determinado.

Notícias Rápidas

Confenar faz parceria com Volkswagen e Mercedes-Benz

A Confenar – Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Fone: 11 5505.2521) fechou acordo com a Mercedes-Benz para a aquisição de caminhões em condições e preços diferenciados. Com a parceria, as revendas associadas à Confederação terão à disposição sete opções de modelos, entre eles o 1718 FPN, exclusivamente destinado ao segmento de distribuição de bebida. O veículo dispõe de molas trapezoniais curtas no eixo traseiro, próprias para rebaixamento, e um terceiro assento na cabine do condutor, que facilita a inclusão de mais um colaborador para executar o serviço de entrega dos produtos. Os caminhões estão com IPI zero, e o pagamento para aquisição pode ser à vista, com financiamento (Finame), CDC ou Leasing, que poderá ser adquirido também pelo banco Bradesco. Já a parceria para a aquisição de caminhões Volkswagen engloba mais de 15 opções de modelos, entre eles o 17180 Euro III SVE, também destinado ao segmento de distribuição de bebida. O veículo, preparado para receber chassi rebaixado, possui suspensão traseira, amortecedores reforçados, cardans avulsos e tanque com capacidade para 80 litros. O IPI reduzido já estará incluso nos valores acordados, e as condições de pagamento são as mesmas já citadas.

Transporte aéreo

MTF projeta retomar crescimento na casa dos 35%

Assim como toda economia global, a MTF Transportes e Terminais (Fone: 13 3378.1300), empresa de logística global que iniciou sua trajetória em 1950, sentiu o baque ocasionado pela crise econômica de 2009. Contudo, o fato de ter adotado medidas administrativas para equilibrar os negócios parece ter sido suficiente para a MTF já pensar em crescimento novamente.

De acordo com o diretor Sérgio Thomas, a empresa espera, em um primeiro momento, retomar o crescimento na casa dos 35%, para, posteriormente, manter um crescimento linear de cerca de 20% ao ano. "Julgamos que o processo agora é irreversível. Salvo um grande fato de repercussões mundiais, o caminho é de crescimento", afirma.

Ele assegura que antes mesmo da crise a MTF, que tem escritórios nos aeroportos de Viracopos e Guarulhos, em Campinas e São Paulo, respectivamente, já apostava no setor aéreo. Isso porque o mercado norte-americano perdeu um pouco de sua liderança e o Brasil ingressou de vez entre os países emergentes, pronto para os negócios internacionais. "Os olhos do mundo se voltaram para cá", comenta.

Agora que o mercado começou a responder, Thomas acredita que 2010 já será um ano positivo, até mesmo acompanhando o posicionamento do Brasil no mercado mundial e seus novos horizontes de agora em diante. Desta forma, ele prevê que a partir de 2011, por sua vez, será um ano de grande crescimento.

Para se preparar para este crescimento e manter um padrão de qualidade no atendimento, a MTF tem realizado uma série de investimentos no setor de transporte aéreo. Recentemente a companhia realizou investimentos da ordem de R\$ 2 milhões em sua frota, hoje composta por 12 veículos novos e exclusivos para atender ao setor aéreo, segundo Thomas. Há, ainda, outros investimentos programados para que a empresa possa acompanhar o crescimento do mercado.

A MTF também está investindo na adequação dos veículos novos às exigências da ANVISA, no incremento em eletrônica e segurança embarcada (tela de proteção e protetor de estribo para atender PGR eletrônicos) e na mudança de endereço em Guarulhos.

Além disso, pretende investir mais R\$ 700 mil na compra de veículos utilitários como Fiorinos, Sprinters e outros equipamentos, bem como conquistar uma maior força comercial na região de Campinas, que vem se destacando como um grande polo logístico.

De acordo com o diretor da MTF, no curso desta trajetória que já dura quase 60 anos, a empresa sempre acompanhou a evolução do mercado. ●

EMPICAMP
EMPILHADEIRAS

19-3246-3113

www.empicamp.com.br

empicamp@empicamp.com.br



Empilhadeiras



Niveladores de
Docas, Mesas
Ergonômicas



Sistemas de
Armazenagens



Portas industriais



Agenda Maio Maio Maio Maio

Missão Técnica

Missão Técnica Internacional de Logística

Período: 24 a 28 de maio
Local: Europa
Realização: ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain
Informações:
www.ilos.com.br
missoes@ilos.com.br
Fone: 21 3445.3000

Encontro

A Logística Internacional de Perecíveis: Muito Além do Just in Time

Período: 20 de maio
Local: Jundiaí – SP
Realização: ABEPL – Associação Brasileira de Empresas e Profissionais de Logística
Informações:
www.abeplog.org.br
imprensa@abeplog.org.br
Fone: 11 4581.2346

Cursos

Gestão Estratégica de Compras e Suprimentos

Período: 7 de maio
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
secretaria@ceteal.com
Fone: 11 5581.7326

Analista de Importação

Período: 7 e 8 de maio
Local: São Paulo – SP
Realização: Portal NetComex
Informações:
www.netcomex.com.br
treinamento@netcomex.com.br
Fone: 11 2157.0479

Desenvolvimento Prático de Embalagens

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

Sistemas e Técnicas de Armazenamento e Movimentação dos Materiais

Período: 8 de maio
Local: Caruaru – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: 81 3432.7308

Logística Empresarial – Noções Básicas

Período: 8 a 15 de maio
Local: Sapucaia do Sul – RS
Realização:
Consultoria Dalva Santana
Informações:
www.dalvasantana.com.br
atendimento@dalvasantana.com.br
Fone: 51 3474.4515

Comércio Exterior e Transportes – Ênfase no Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos (Supply Chain)

Período: 8, 15, 22 e 29 de maio
Local: Guarulhos – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
secretaria@ceteal.com
Fone: 11 5581.7326

Gestão de Operadores Logísticos

Período: 10 de maio
Local: Campinas – SP
Realização:
CEBRALOG – Centro Brasileiro de Aperfeiçoamento Logístico
Informações:
www.cebralog.com
sac@cebralog.com
Fone: 19 3289.0903

Gestão Estratégica da Armazenagem

Período: 10 e 11 de maio
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain
Informações:
www.ilos.com.br
capacitacao@ilos.com.br
Fone: 21 3445.3000

Formação de Gerentes de Logística

Período: 10 a 14 de maio
Local: Curitiba – PR
Realização: BPLog
Informações:
www.bplog.com.br
treinamento@bplog.com.br
Fone: 41 3014.9822

Planejamento e Controle da Operação de Transportes – PCOT

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

Gestão de Transportes

Período: 11, 12 e 13 de maio
Local: Curitiba – PR
Realização: BPLog
Informações:
www.bplog.com.br
treinamento@bplog.com.br
Fone: 41 3014.9822

Documentos Fiscais para Transportadoras e o ICMS no TRC

Período: 15 de maio
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Transporte Terrestre de Produtos Perigosos

Período: 17 a 19 de maio
Local: São Paulo – SP
Realização: Concepta DG Compliance
Informações:
www.concepta.com.br
treinamento@concepta.com.br
Fone: 11 2602.1700

Logística Reversa

Período: 19 a 21 de maio
Local: Sapucaia do Sul – RS
Realização:
Consultoria Dalva Santana
Informações:
www.dalvasantana.com.br
atendimento@dalvasantana.com.br
Fone: 51 3474.4515

Gestão da Distribuição e dos Transportes

Período: 22 de maio
Local: Caruaru – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: 81 3432.7308

Gestão da Segurança e Confiabilidade nas Operações de Lçamento de Cargas

Período: 24 a 26 de maio
Local: Belo Horizonte – MG
Realização: Safemov Logística Consultoria & Treinamentos
Informações:
safemov@gmail.com
Fone: 31 3278.2828

Otimização da Frota de Veículos de Distribuição

Período: 29 de maio
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Gestão de Custos no Transporte de Cargas

Período: 31 de maio
Local: Campinas – SP
Realização: CEBRALOG
Informações:
www.cebralog.com
sac@cebralog.com
Fone: 19 3289.0903

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



OS CAMINHOS QUE VÃO ACABAR COM SUA DOR DE CABEÇA

Em maio, a revista Logweb vai presentear seus leitores com um Guia do Setor Farmacêutico.

E mais:

- *Especial Tecnologia + Fispal*
- *Estruturas porta-paletes e sistemas de armazenagem*

E ainda:

- *Quanto custa manter uma empilhadeira em operação?*



EM JUNHO

- Retrospectiva das 100 edições da revista Logweb
- Prévia Feira de Jundiaí – Show Logistics
- Guia Setorial de Alimentos e Bebidas
- Especial Supply Chain Management
- Instalação de acessórios especiais nas empilhadeiras (Conceitos Técnicos)
- Especial embalagens e contentores

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

A MAIOR LINHA DE EMPILHADEIRAS PARA USO EM APLICAÇÕES DIVERSAS.

ART-P 1245
EVOLUTION

**EMPILHADEIRA TRACIONÁRIA
PANTOGRÁFICA**

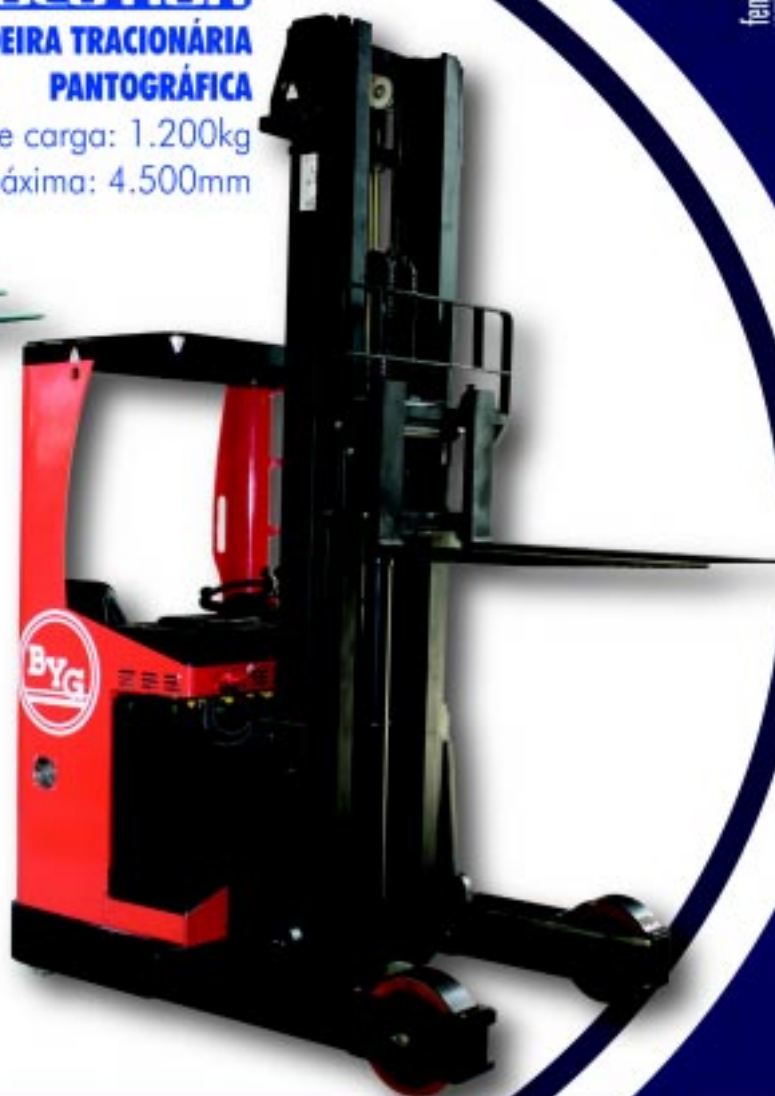
Capacidade de carga: 1.200kg
Elevação máxima: 4.500mm



ART-R 2095
EVOLUTION

EMPILHADEIRA RETRÁTIL

Capacidade de carga: 2.000kg
Elevação máxima: 9.500mm



femmes



Soluções para movimentação de carga e locação.

BYG SÃO PAULO - Telefax: + 55 (11) 3583 1312 - byg@byg.com.br

FILIAL NORDESTE - RECIFE - PE - Telefax: +55 (81) 3462 3452 - filiat.ne@byg.com.br

www.byg.com.br

