

Informe Publicitário

PROGRAMA TRUCK FLEET™

Na Fleet One você aluga seu caminhão e roda tranqüilo.



O Programa TRUCK FLEET™ de aluguel de caminhões leves, médios e pesados foi desenhado para que você tenha foco no seu negócio. Nossa equipe especializada projeta o veículo de acordo com sua operação e cuidamos de tudo: documentação, manutenção preventiva e corretiva, pneus, seguro, gerenciamento de sinistros e assistência 24 horas. E o mais importante: Com a desmobilização de sua frota você utiliza o capital para investir no seu negócio.

Fleet One. Nosso valor é o seu resultado!



www.fleetone.com.br • (11) 3048-8448

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

Análise Setorial

As principais associações, entre outras entidades do segmento logístico, fazem uma retrospectiva 2007 em termos de investimentos e crescimento do mercado e revelam o que esperam para 2008, principalmente por parte do governo.

(A partir da página 6)

Guia Setorial

Caderno especial com informações sobre as principais empresas do setor, abrangendo, inclusive, suas linhas de produtos e serviços.

(A partir da página 56)

TRANSPORTE MARÍTIMO



A TECNOLOGIA A FAVOR DA LOGÍSTICA

Mais do que armazenar ou transportar cargas, o operador logístico deve oferecer outros tipos de serviços, amparados, principalmente, por tecnologias que garantam a segurança das operações.

(Página 60)

Multimodal

EVENTO

LogWeb e Frota premiaram transportadoras

As editoras LogWeb e Frota premiaram as 50 melhores transportadoras de carga dos segmentos químico, farmacêutico e de perfumaria/cosméticos em evento realizado na sede da NTC&Logística.

(Página 38)



NTC&Logística premia fornecedores do transporte

(Página 42)

Magazine Luiza inaugura CD em Louveira, SP

(Página 46)

ALIMENTOS&BEBIDAS

Netuno adquire CD e amplia mix de produtos

(Página 52)

Ultracargo entra na área de grãos alimentícios

(Página 54)



SÉRIE 8 TOYOTA

Assuma o controle e descubra a maestria do verdadeiro potencial.

Kiwameru é uma palavra japonesa que significa "maestria". Maestria de quem alcança o verdadeiro potencial e possui uma extraordinária dedicação à excelência.

Para a Toyota, a Série 8 é o auge de 50 anos em busca da maestria no desenvolvimento e fabricação de empilhadeiras.

Permita que a maestria da Série 8 desenvolva o verdadeiro potencial do seu ambiente de trabalho.



Suave conjunto de direção



Freio de estacionamento acionado pelo pé



Ampla espaço para os pés



Ampla ajuste do assento



Sistema de estabilidade ativa (SAS)



Baixo nível de ruído



Sistema de detecção da presença do operador (OPS)

CONSULTE NOSSA REDE Postos de serviço autorizados fora de São Paulo:

Alpha
São Luis (MA)
(98) 3214-1919

Empilhamaq
Maceió (AL)
(82) 3354-2229

Hison
Vitória - (ES)
(27) 3328-4711

Engeon
Uberlândia (MG)
(34) 3211-7013

Fornecedora Máquinas
Fortaleza (CE)
(85) 3366-1222

Fornecedora Máquinas
João Pessoa (PB)
(83) 3232-0602

Grupo JM
Goiânia (GO)
(62) 4005-1000

Irapuru
Gravataí (RS)
(51) 2101-3700

Irapuru
Joinville (SC)
(47) 3418-3077

L. Amorim
Simões Filho (BA)
(71) 3394-1477

Green
Belo Horizonte (MG)
(31) 2103-4800

Motobel
Belém (PA)
(91) 3202-3000

Nova Fase
Curitiba (PR)
(41) 3344-4988

Novepe
Recife (PE)
(81) 2128-8228

SRR Equipamentos
Rio de Janeiro (RJ)
(21) 2472-6618

Tork
Manaus (AM)
(92) 3223-0354

Tork
Campo Grande (MS)
(67) 3341-4300

Tork
Cuiabá (MT)
(65) 3688-2121

Postos de serviço autorizados interior de São Paulo:

All Tech - Presidente Prudente - (18) 3928 1200

Transverical - Ribeirão Preto - (16) 3969 2522

Fort Máquinas - S. José dos Campos - (12) 3921 4994

Líder Mundial de Empilhadeiras

TOYOTA
EMPIILHADEIRAS



Matriz: Av. Dr. Ricardo Jafet, 2.017
Vila Comerciário - São Paulo / SP - Cep:04123-030
Tel: (11) 3511-0100 / Fax: (11) 3511-0411

Filial Campinas: Av. Papa Paulo VI, 856
Jardim do Trevo - Campinas / SP - Cep:13040-000
Tel: (19) 2136-2000 / Fax: (19) 2136-2020

Toyota Industries Mercosur Ltda
www.toyota-industries.com.br

Editorial

UMA SUPEREDIÇÃO DE FIM DE ANO

Grças muito mais à calma registrada na economia mundial – somente ameaçada pela crise no setor imobiliário americano – e à estabilidade da economia brasileira – resultado de medidas adotadas já há longo tempo – do que a medidas efetivas tomadas pelo atual governo, principalmente em se considerando os resultados do PAC – Plano de Aceleração do Crescimento, o ano de 2007 termina com motivos para comemorações.

Pelo menos é isto que se pode concluir da maioria dos depoimentos de representantes de associações, sindicatos e outras entidades que participam desta edição especial da revista *LogWeb*, dentro do caderno “Análise Setorial”. Eles também traçam as perspectivas dos seus respectivos setores para o ano de 2008, perspectivas estas também otimistas, mas também dependendo de ações realmente efetivas por parte do governo.

Mas, os assuntos desta superedição da revista *LogWeb* não se esgotam nestas análises. Ela também inclui o “Guia Setorial”, com destaque para as atividades de algumas das mais representativas empresas do setor, e também o “Setor Empresarial”, que abrange as atividades de algumas das empresas que participam desta edição.

Também vale destacar a cobertura da entrega do Prêmio Top do Transporte, organizado pelas editoras Frota e LogWeb, e os ganhadores da medalha de mérito NTC e do “X Prêmio NTC Fornecedores do Transporte”, entregues pela NTC&Logística.

Aproveitamos para desejar aos nossos leitores um ano novo realmente proveitoso em termos profissionais e pessoais e que possamos festejar os efeitos de uma excelente política social e econômica.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor
jornalismo@logweb.com.br

ESTRATÉGIA

Guia Setorial 2008, 3ª edição

Como é de praxe, a revista *LogWeb*, em sua edição de dezembro, sempre destaca seus parceiros, no que chamamos de Guia Setorial. Nele inserimos informações sobre a linha de produtos de nossos anunciantes, destacamos o segmento em que atuam, sempre com o objetivo de levar ao nosso leitor uma revista dinâmica, objetiva e, ao mesmo tempo, com uma leitura agradável.

Aliás, leitura agradável e matérias precisas, em cima dos fatos, são marcas registradas da nossa redação, comandada brilhantemente pelo jornalista Wanderley Gonelli Gonçalves.

A edição especial de dezembro traz um panorama do que foi 2007 e pinta um cenário do que se espera para 2008, na opinião das principais entidades de diversos setores representativos da logística.

E o principal aspecto que torna este número da revista *LogWeb* de suma importância é o fato de ser uma edição de compras, ou seja, trata-se de um Guia Setorial diferenciado, trazendo somente as empresas que estão participando da edição, prestigiando ainda mais nossos leitores com produtos e serviços oferecidos por nossos parceiros de forma mais completa e objetiva.

As inovações da *LogWeb* não param por aí. Para 2008 preparamos uma pauta superousada, buscando atingir toda cadeia de logística em praticamente todas as edições da revista. Outras novidades para o próximo ano são os Guias de Transportes para os segmentos Químico, Farmacêutico, Alimentício, Eletroeletrônico e de Cosméticos, que serão parte integrante da revista

LogWeb. E ainda tem muito mais: daremos destaque em todas as edições à logística portuária, iniciando pelo Porto de Santos.

As novidades são muitas, a revista *LogWeb* estará recheada de surpresas para nossos leitores e anunciantes em 2008, além dos já consagrados cadernos “Multimodal” e “Alimentos & Bebidas”, que são publicados mensalmente na revista. Se sua empresa ainda não incluiu a *LogWeb* em seu plano de mídia, ainda dá tempo. Para prestigiar nossos anunciantes, lançamos três planos de benefícios para programação de anúncios. São eles: Plano Master, Plano Premium e Plano Plus, opções diferenciadas para as empresas divulgarem suas marcas e passarem a ser destaques no mercado, utilizando as ferramentas que a *LogWeb* oferece.

Torne sua empresa destaque no mercado em 2008, inclua a revista *LogWeb* em sua programação de mídia.

A equipe da revista *LogWeb* deseja a todos os parceiros, anunciantes e leitores Feliz Natal e que 2008 seja repleto de realizações.

Abraços a todos!

Deivid Roberto Santos
Diretor Comercial



TOPICO

LOCAÇÃO E VENDA



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

(11) 4704-6516

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

ENTREVISTA

Fernando José Martins destaca a logística da Boehringer Ingelheim

Nesta entrevista, o diretor de marketing e vendas de CHC - Consumer Health Care (medicamentos isentos de prescrição médica), isto é, a divisão OTC da Boehringer Ingelheim, fala sobre os diversos aspectos diferenciados que integram a logística de uma indústria farmacêutica.

LogWeb: Como é a logística da empresa?

Martins: Fazemos todo o recebimento, a armazenagem e a expedição dos produtos em nossa fábrica em Itapeverica da Serra, São Paulo. Possuímos um almoxarifado automatizado com capacidade para até 10.000 posições/paleta.

LogWeb: Os medicamentos necessitam de algum cuidado especial no manuseio e transporte?

Martins: Temos que seguir todas as normas GMP e de transporte estabelecidas pela ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Temos desde produtos classificados como controlados, que devem ser armazenados em área segregada e trancada, até produtos que necessitam de refrigeração. Durante o armazenamento utilizamos câmaras frias ou geladeiras e, durante o transporte, utilizamos caminhões refrigerados ou embalagens de isopor com gelo para manutenção da temperatura adequada. Também fazemos uso de data loggers, que medem a temperatura/umidade durante todo o transporte.

LogWeb: Os operadores logísticos são próprios ou terceirizados?

Martins: Todo o transporte é terceirizado. Não temos frota própria. Trabalhamos com diferentes transportadoras que selecionamos em função da região atendida, já que atuamos em todo o território nacional.

LogWeb: Como é dado o "start" para produção dos medicamentos?

Martins: Para exportação, trabalhamos com pedidos firmes para os próximos 2 meses + 10 meses de pedidos para planejamento. Para o mercado local, trabalhamos com previsões de vendas mensais que revemos e validamos todos os meses em nossas reuniões. Com base nessas demandas, fazemos todo o planejamento de produção e capacidade.

LogWeb: Como é feita a distribuição física dos produtos?

Martins: Temos entrega de todo tipo, desde paletizada até pedidos fracionados.

LogWeb: A empresa também distribui medicamentos importados? Como se dá o processo?

Martins: Não há distinção na distribuição de medicamentos. Sejam eles importados ou fabricados localmente, a distribuição segue o mesmo processo. O que muda é a forma de planejar para que eles estejam disponíveis no estoque no momento da venda. Produtos importados, muitas vezes têm um lead time longo de fabricação, período firme de 3 a 4 meses para colocação de pedidos, transit time longo entre embarque e liberação do produto, sendo que todos necessitam de licença de importação e passam por inspeção da ANVISA antes de sua liberação alfandegária.

LogWeb: Há medicamentos que são exportados? Como se dá o processo?

Martins: Hoje, aproximadamente 15% de nossa produção é exportada, atendendo todo o Mercosul, México, alguns países da Europa, Filipinas e Hong-Kong, entre outros. Temos embarques aéreos, marítimos e rodoviário (Argentina), dependendo dos produtos e do volume.

LogWeb: Quais os maiores problemas em relação à logística deste tipo de produto? Por quê?

Martins: Todo esse transporte é regulamentado pela ANVISA, que aprova a transportadora através de uma licença de transporte. Não são muitas transportadoras habilitadas a realizar esse tipo de transporte. Produtos com temperatura controlada restringem ainda mais a disponibilidade de transporte em função da necessidade de caminhões refrigerados. Há também o fator roubo, pois medicamento é um produto de alto valor agregado e, portanto, bastante visado.

LogWeb: Como estes problemas foram superados pela empresa?

Martins: Selecionamos os nossos parceiros não apenas com base no fator custo, mas também qualidade, pontualidade, sinistralidade e responsabilidade social, além de termos fortes exigências de nossa seguradora quanto a



Martins é formado em administração de empresas pela FAAP – Fundação Armando Álvares Penteado, de São Paulo, e tem MBA Executivo Internacional pela USP – Universidade São Paulo. Possui 20

anos de experiência, sendo 10 como diretor de marketing e vendas em empresas internacionais, como Colgate Palmolive, Melitta, Philip Morris e Wyeth. Ele está à frente da divisão OTC da Boehringer Ingelheim (Fone: 0800 701.6633), que dispõe de marcas fortes globais, como o polivitamínico Pharmaton®, o laxante Dulcolax®, o antiespasmódico Buscopan®, os expectorantes Bisolvon® e Mucosolvan®, além do antitussígeno Silomat®. No Brasil, a divisão lidera o mercado de adoçantes à base de aspartame, com a marca Finn®, e detém o 2º lugar no segmento de analgésicos, com Anador®.

gerenciamento de risco.

LogWeb: Quais as próximas ações da empresa em termos de logística? Há novidades?

Martins: Estamos finalizando o processo de cotação de transporte nacional, revendo nossa estratégia. Estamos também em fase inicial de um projeto de implementação de um novo software de planejamento de produção, visando maior visibilidade em toda a cadeia de suprimentos e melhor planejamento de cada fase do processo, desde a colocação de pedidos de insumos até a liberação final do produto pelo Departamento de Qualidade.

LogWeb: Como é realizado o processo de logística reversa em relação a prazos de validade vencidos?

Martins: Temos um processo interno de devolução que se aplica a qualquer tipo de devolução. Nossos clientes entram em contato com nossos representantes e, após aprovação interna dessa devolução, fazemos a retirada da mercadoria. Esse transporte deve seguir os mesmos procedimentos que utilizamos na distribuição. Por norma da empresa, e também pela prática do mercado, nenhum medicamento é vendido com menos de 12 meses de validade. Para exceções há sempre uma negociação prévia com o cliente. Se o produto vencer no cliente, ele é quem deve proceder ao descarte do mesmo.

LogWeb: A empresa utiliza algum tipo de tecnologia para sistematizar os processos logísticos? Comente.

Martins: Temos um almoxarifado automatizado e um WMS integrado ao nosso ERP. Utilizamos também os sistemas de tracking e de GPS de nossas transportadoras para posicionamento de nossas entregas quando necessário.●

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



NIVELADOR DE DOCA EMBUTIDO CARGOMAX



NIVELADOR DE DOCA TIPO PROSPICHO



NIVELADOR DE DOCA PORTATIL WEGA NIVELADOR DE DOCA DOORSIDE



NIVELADOR DE DOCA ENCLAVANTE CARGOMAX PLATAFORMA ELÉTRICA



Cargomax[®]
SISTEMAS PARA DOCAS

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

www.cargomax.com.br



STILL

Qualidade em movimento

QUEIMA TOTAL SEMINOVAS

As nossas ofertas são imperdíveis

**Preços especiais
para lotes!**

Consulte-nos



**Marca: Komatsu
Modelo: FG - 18
Capacidade: 1.750kg**

Rua Emir Macedo Nogueira, 211 - Jardim Ruyce - Diadema - SP - CEP 09961-720
Tel.: (11) 4066-8116 / 4066-8118

www.stillbrasil.com.br

rent@stillbrasil.com.br

ANÁLISE SETORIAL

SYNDARMA: 2007 foi muito ativo no segmento marítimo

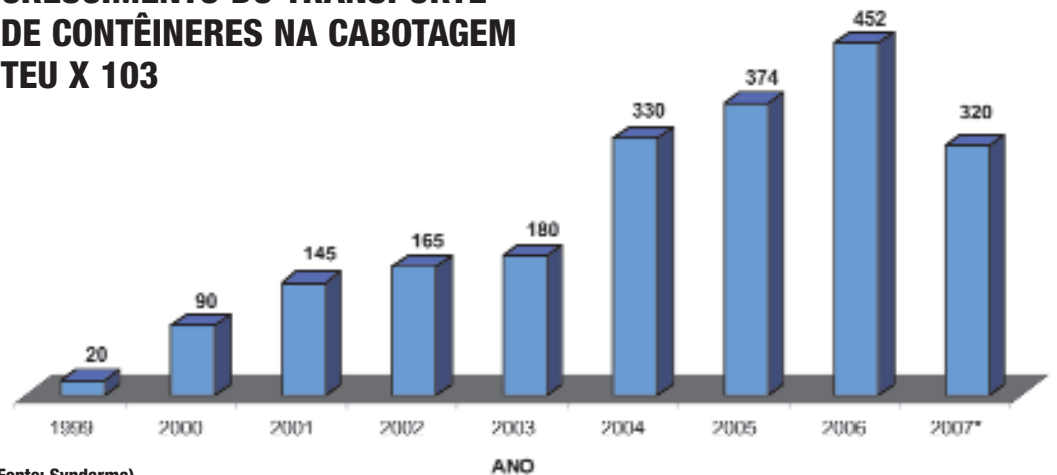
Nascido em 1934, com o nome de Sindicato dos Armadores Nacionais, após seis décadas acompanhando as transformações na atividade marítima comercial brasileira, o Syndarma – Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima (Fone: 21 2233.0230) tem como principal papel a representação oficial da navegação marítima comercial no Brasil

Em uma retrospectiva sobre o que aconteceu no setor marítimo em 2007, o vice-presidente executivo do Sindicato, Roberto Galli, faz um balanço: “o ano de 2007 foi muito ativo no segmento marítimo. O Syndarma conseguiu novos parceiros e fechou bem o ano”, afirma. “A área de Offshore foi muito ativa

e recebeu várias encomendas de estaleiros. Também houve expansão na frota de rebocadores e a frota de graneleiros terminou o ano sem incrementos, que devem ser feitos em 2008”, completa. Em outras palavras, Galli conta que o ano foi extremamente positivo para o desenvolvimento do mercado de cabotagem.

Quando o assunto é 2008, o vice-presidente executivo do Syndarma é bem objetivo: “estamos olhando com otimismo para o próximo ano”, diz. Segundo ele, o Syndarma terá maior participação na navegação de apoio marítimo e Offshore e apoiará estudos em relação à expansão de frotas. “Novos navios também fazem parte dos planos do Syndarma

CRESCIMENTO DO TRANSPORTE DE CONTÊINERES NA CABOTAGEM TEU X 103



(Fonte: Syndarma)

para 2008”, conta.

Mesmo acreditando que o próximo ano será ainda mais positivo que 2007, Galli antecipa que nem tudo serão flores. Ele prevê que, no que diz respeito à navegação marítima, o Syndarma irá enfrentar alguns obstáculos. “Queremos que haja a desoneração da atividade da marinha mercante. O peso fiscal discrimina as empresas brasileiras, pois só elas é que pagam impostos”, esbraveja, para

depois citar a questão da manutenção dos marcos: “a estrutura exige um quadro regulatório estável. É necessário reverter o quadro atual de incertezas quanto a esta questão”, alerta. Ele enfatiza, também, os altos preços dos navios como fatores extremamente prejudiciais. “Os níveis altos nos preços dos navios causam receio e assustam os investidores, o que sufoca a atividade produtiva do país”, explica.

Para encerrar, Galli diz que o Syndarma é uma associação sindical que reúne empresas que atuam nos segmentos de cabotagem, longo curso, apoio marítimo e portuário, e tem orgulho do prestígio que sustenta junto ao governo do país. Para completar, ele diz que o Brasil é e sempre será um país viável para investimentos, mas para buscar algo no futuro é necessário enfrentar as dificuldades imediatas.●



Qualidade Mitsubishi nas Empilhadeiras

FB25MT
Capacidade 2500kg



- * Melhor conforto
- * Design arrojado
- * Economia de combustível
- * Auto diagnóstico de falhas
- * Custo de manutenção reduzido
- * IPS - Sistema integrado de presença
- * Grande capacidade de vencer rampas
- * Manutenções periódicas a cada 500 horas

FG40K
Capacidade 4000kg



• ALUGUEL DE EMPILHADEIRAS • VENDAS • ASSISTÊNCIA TÉCNICA • PEÇAS • SERVIÇOS

São Paulo

Rua Santo Eurilo, 100 - Jaguaré
Fone: (11) 3769-2400 - Fax: (11) 3768-8501

Campinas

Rua José Felipe Alaite, 145
Fone: (19) 3756-3756 - Fax: (19) 3756-3760

e-mail: comac@comac.com.br

comac
UMA EMPRESA DO GRUPO MOVITEC

SETOR
EMPRESARIAL
2008

COMAC

A Comac São Paulo Máquinas foi criada em 1962 e atua no mercado com vasta experiência no fornecimento de máquinas, peças e assistência técnica.

Na linha de movimentação de materiais, a Comac é distribuidora autorizada da MCFA – Mitsubishi Caterpillar Forklift America, fornecendo empilhadeiras da marca Mitsubishi, peças de reposição, serviços de assistência técnica especializados e locação de empilhadeiras.

No segmento agrícola, distribui tratores e produtos da marca Massey Ferguson.

**Maximizando
espaços,
criando
soluções.**

Bertolini.

SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

Rua Carlos Dreher Neto, 890
Bento Gonçalves/RS
Fone (54) 2102.4999
Fax (54) 3452.5313
www.bertolini.com.br
armazenagem@bertolini.com.br



Porta Pallet

Informe Publicitário

Saturnia é a maior da América do Sul

Indústria de baterias amplia mercados e lança nova marca

Fundada em 1931, portanto com mais de 75 anos de vida, a Saturnia passou por inúmeras etapas, chegando a ser sinônimo de baterias automotivas.

Mas, foi em novembro de 2006 que a Saturnia, sob a direção de Luis Baptista, tomou um novo rumo, consolidando-se como a maior fabricante de baterias industriais da América do Sul.

Baptista e equipe elaboraram um plano audacioso para aumentar consideravelmente a produção da Saturnia até dezembro e continuar crescendo em 2008.

Isso tem muito a ver com a ousadia da nova administração, que realizou com sucesso diversos programas de venda, tanto para baterias tracionárias como estacionárias. Um fato relevante é a presença da Saturnia no mercado de telecomunicações, que possui estritos requisitos de qualidade – a empresa detém 90% do mercado hoje em contratação.

Foi também produzida a 23ª bateria de submarino para a Marinha Brasileira, que acaba de ser entregue. É uma bateria altamente especializada, somente produzida na América Latina pela Saturnia e que exige grande responsabilidade e alta tecnologia. Esta capacitação tecnológica é um dos diferenciais da Saturnia e que garante produtos de alta qualidade para o mercado.

No dia 1º de agosto foi divulgada a nova identidade visual da Saturnia, que mostra seu novo posicionamento no mercado. Uma identidade visual verde, acompanhada do subtítulo “Energia Viva”, que demonstra todo o envolvimento da Saturnia na reconquista do mercado. A identidade visual é verde, pois a Saturnia é definitivamente uma empresa brasileira, com um foco muito importante na preservação do

meio ambiente e consciente de sua responsabilidade social. Empresas que manipulam chumbo possuem fiscalização muito rígida. A Saturnia vem se destacando nos últimos anos como referência no controle de emissões de poluentes, tanto na água quanto no ar, conforme os gráficos. E junto ao seu público interno, seus colaboradores, o controle é mais rígido ainda.

Também em agosto, a Saturnia participou da Movimat 2007, com a intenção de mostrar sua nova identidade visual e sua nova posição no mercado.

Na mídia, a Saturnia iniciou uma campanha no jornal Valor Econômico, com 45 anúncios na capa do caderno “Empresas e Tecnologia” e, na Logweb, inaugurou um novo formato de veiculação, ocupando 1/3 de página em 6 páginas seguidas, além de utilizar a sobrecapa da revista para divulgar sua nova identidade visual. Foi impactante e muito comentado na feira Movimat 2007.

Dando continuidade a seus planos de marketing, estão sendo implantadas uma campanha de Endomarketing e uma campanha de segurança no trabalho que visam valorizar ainda mais seus funcionários.

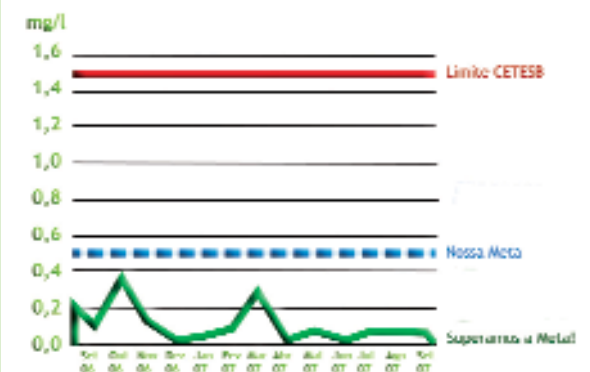
Em outubro, a Saturnia iniciou mais uma etapa de seu planejamento. A empresa está fazendo contatos e elegendo representantes no Uruguai e na Argentina, a fim de desenvolver o mercado latino-americano.

A Saturnia está, enfim, trilhando novos caminhos, com sucesso, sucesso este também devido aos leitores da Logweb, sempre uma grande parceira.

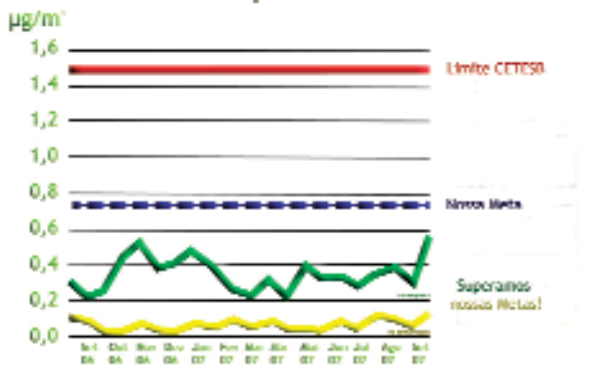
Fone: 0800 557.693



Controle de Efluentes - Chumbo



Controle de Emissões Atmosféricas de Chumbo em Suspensão Entorno da Fábrica



SECTOR
EMPRESARIAL

2008

RENTANK

O Grupo Rentank, há mais de 15 anos no mercado, é formado a partir de uma união de empresas brasileiras voltadas para o desenvolvimento de soluções que proporcionem a seus clientes qualidade, segurança e eficiência no transporte, processo, armazenamento de produtos e para todos os segmentos industriais e agronegócio.

A sua linha de produtos inclui:

- Minitank: Contentores rígidos de aço inoxidável para transporte e armazenamento de produtos químicos, tintas, alimentícios, cosméticos, farmacêuticos, perigosos ou não.

- Flexotank: Contentores articulados de aço inoxidável para transporte e armazenamento de produtos químicos, alimentícios e cosméticos.

- Macrogalpões: Galpões e pirâmides com estrutura metálica em aço zincado, cobertura e fechamento em lona vinílica de alta resistência, para armazenagem de produtos.

- Maxtenda: Coberturas para eventos: Duas Águas, Tensionadas, Pirâmides e Pirâmides Tensionadas.

Quanto aos diferenciais da empresa, Mônica Cristina de Jesus, do Departamento de Marketing, diz que, no caso dos contentores, executam serviços de limpeza e manutenção com resíduo zero e tem milhares de contentores fabricados e sendo utilizados no Brasil e exterior. E que as coberturas suportam ventos de até 120 km/h.

“Fomos a primeira empresa do Brasil a obter a homologação desses contentores pela portaria 204 do Ministério de Transportes. Já quanto aos galpões, temos mais de 400.000 metros quadrados de galpões instalados”, completa.

Grupo Rentank

A Solução Logística Mais Eficaz Para Seus Negócios.



O Grupo Rentank, há mais de 15 anos no mercado, é formado a partir de uma união de empresas brasileiras voltadas para o desenvolvimento de soluções que proporcionem a seus clientes qualidade, segurança e eficiência no transporte, processo e armazenamento de produtos para todos os segmentos industriais e agronegócios. Com IBC's homologados para transporte de produtos perigosos, conforme legislações vigentes. (Resolução 420).



Contentores de Aço Inoxidável para transporte e armazenamento de produtos químicos, tintas, alimentícios, cosméticos e farmacêuticos.



Contentores Articulados (dobráveis) pode ser utilizado com ou sem bag plástico, para transporte e armazenamento de produtos químicos, alimentícios, tintas, farmacêuticos e cosméticos.



Galpões e Pirâmides com estrutura em aço zincado e cobertura e fechamento em lona vinílica de alta resistência.



Coberturas para Eventos: Coberturas Duas Águas, Coberturas Tensionadas, Pirâmides e Pirâmides Tensionadas.

Rua Islândia, 280
Taboão da Serra - SP - Brasil
06785-390
Tel.: +55 (11) 4138-9266
Fax: +55 (11) 4137-3599
www.rentank.com.br

grupo
Rentank

ANÁLISE SETORIAL

ABAD: 2008 será positivo para atacadistas e distribuidores

Geraldo Eduardo da Silva Caixeta, presidente da ABAD – Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (Fone: 11 3056.7500) é taxativo. “Comprar, vender e entregar: parece simples, mas para garantirmos a distribuição pulverizada tão importante para a indústria, a gestão do atacado distribuidor passou por uma verdadeira revolução. Investimos em novos processos logísticos, em tecnologia, em capital humano e nossos custos operacionais foram revistos. Hoje, não só garantimos o abastecimento nacional, mas, e principalmente, viabilizamos que, na ponta, o pequeno varejo possa oferecer preços cada vez mais competitivos e com um sortimento adequado que atenda às exigências de um consumidor mais exigente. Não há dúvidas de que essa nossa importante

prestação de serviço garantiu, e vai continuar garantindo, a evolução do pequeno e médio varejo nacional.”

Ele continua sua análise dizendo que, depois desse movimento consolidado, o atacado distribuidor entrou em uma nova era de prestação de serviço. “Não só garantimos o abastecimento de mais da metade do varejo nacional, como levamos apoio e oferecemos treinamento aos lojistas e a seus colaboradores. Acredito que seja exatamente esse compromisso com todos os elos da cadeia de abastecimento o responsável pelos bons resultados acumulados pelo atacado distribuidor nacional. Devemos encerrar 2007 com um crescimento real acima de 8%, cinco pontos percentuais a mais do registrado no ano passado.”

Caixeta lembra que, além de se manter em uma trajetória de

crescimento real há mais de dez anos, o atacado distribuidor brasileiro ganha participação de mercado no Brasil com base, principalmente, na sua melhor relação de custos de servir. Segundo ele, hoje, as empresas do canal indireto nacional estão, sem dúvida, entre as mais avançadas em processos de logística e com bons índices de produtividade.

“Não tenho dúvidas de que a maior relevância corporativa da logística, somada ao avanço da tecnologia e à valorização dos recursos humanos, aumentarão a eficiência do canal atacadista distribuidor, impulsionando ainda mais seu crescimento. Só que para garantir esse novo compromisso, enfrentamos, diariamente, vários desafios. Com uma frota superior a 50 mil veículos, o transporte é hoje o principal custo logístico do

atacado distribuidor. Um valor que fica, a cada dia, mais dispendioso devido aos grandes obstáculos que enfrentamos para garantir o abastecimento de todo o território nacional. A grande maioria das estradas está em péssimas condições de tráfego. Com a chegada do verão e da época de chuvas intensas, os problemas se agravam. São por esses precários caminhos que atacadistas distribuidores realizam diariamente seu trabalho e têm gastos extras, que podem chegar a 25% do custo com manutenção dos veículos.”

Mesmo diante desse triste cenário das estradas, a ABAD está otimista em relação aos negócios no próximo ano, segundo o presidente da entidade.

Afinal, de acordo com ele, os últimos números do Banco de Dados ABAD, realizado pela FIA-USP, revelam que o ataca-

do distribuidor registrou um crescimento real de 7,5% no acumulado de janeiro a outubro deste ano, em relação ao mesmo período do ano passado. “Com base nos resultados deste ano e do cenário para 2008, acredito que tudo caminha para um ano novo muito positivo.”

A ABAD foi fundada em 1981 e hoje tem maciça representatividade nacional, com 27 filiais estaduais. São cerca de 3439 empresas associadas, sendo: 2.512 atacadistas distribuidores e 927 indústrias e prestadores de serviços. O setor atacadista distribuidor gera mais de 169 mil empregos diretos e tem equipe superior a 65 mil representantes comerciais autônomos. Possui frota de aproximadamente 53 mil caminhões e atende mais de 900 mil pontos de vendas em todos os municípios brasileiros.●

OBRIGADO, BRASIL.

Fort Paletes.

O maior fabricante de Paletes PBR do Brasil de acordo com o ranking da ABRAS - Associação Brasileira de Supermercados.



FORT PALETES
 A BASE FORT DA DISTRIBUIÇÃO

Rua Maria Rita Ramos, 120 | Dist. Ind. | Itararé | SP | CEP 18.480-000
 Fone: 15 3532-4754 | Fax: 15 3532-2784 | www.fortpaletes.com.br

SETOR
 EMPRESARIAL

2008

FORT PALETES

A Fort Paletes possui em seu nome mais de 30 anos de tradição – tem origem na família Canozo, tradicional no ramo de paletes e embalagens.

Foi fundada em 1991 e conta com unidades em Itararé, SP, e São José dos Pinhais, PR.

Fabrica paletes PBR 01 e PBR 02 – é credenciada pela ABRAS/IPT –, paletes descartáveis, one-way e paletes cativos. Também produz embalagens de madeira especiais para exportação e mercado interno e realiza tratamento fitossanitário conforme NIMF 15 - HT (ar quente).

A Fort Paletes foi eleita, em 2007, a maior produtora de paletes PBR no Brasil - de acordo com o ranking da ABRAS/ CPP. Para 2008, está ampliando e automatizando seu processo produtivo, criando uma linha exclusiva para fabricação do paletes PBR.

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

SOMOV

Criada em 2002, a Somov nasceu após a fusão da Lion, um dos revendedores Caterpillar e Hyster mais tradicionais do mundo, e a Sotreq, maior revendedor Caterpillar do Brasil. Com a união das duas empresas e o foco da Sotreq em equipamentos Caterpillar, entendeu-se ser necessário criar uma nova empresa para focar o mercado de movimentação de materiais. Dessa maneira nasceu a Somov.

Em 2005, a empresa já atingiu sua meta de 1.000 empilhadeiras próprias locadas, meta estipulada no início das suas atividades.

Anualmente, vem superando suas metas de faturamento e já conta com mais de 1.400 equipamentos em sua frota de locação. Além disso, tem hoje a maior equipe de operadores de empilhadeiras do Brasil.

A Somov atua basicamente com seis tipos de negócios, divididos em produtos e serviços.

Os produtos incluem: venda de máquinas novas e usadas e peças de reposição, tanto para a linha Hyster como multimarcas. São empilhadeiras Hyster nas classes I, II, III e V (elétricas e a combustão).

Na área de serviços estão incluídos: locação e operação de empilhadeiras, contratos personalizados de manutenção e assistência técnica.

“A principal novidade para 2007 foi a introdução dos equipamentos stacker e container handlers da Hyster para a movimentação de contêineres. Com foco principal no setor portuário, possuem a mais moderna tecnologia em movimentação, empilhamento e segurança para suas operações. O stacker também será trabalhado como locação, com todos os serviços de assistência técnica, manutenção e pós-venda”, completa Flavio Bentivegna, gerente geral de máquinas da empresa.

Quando você pensa que tem um problema,
a Somov acha várias soluções.



Soluções Somov.

Resolvem problemas melhorando a produtividade.

A Somov tem a solução ideal em locação ou venda para melhorar a produtividade do seu negócio, seja ele pequeno, médio, grande ou muito grande. Com know-how de 85 anos na representação da Hyster no Brasil, oferece confiabilidade na solução de suas necessidades de movimentação, disponibilizando especialistas para oferecer soluções customizadas, manutenções preventivas programadas, assistência técnica Hyster e multimarcas e peças de reposição originais. Penseu Hyster, penseu Somov.



Soluções em Movimentação de Materiais
GRUPO SOTREQ

São Paulo - SP: Rua Santo Eurilo, 296 CEP 05345-040 - Jaguaré - Tel. (11) 3718-5090 - Fax (11) 3766-4390
Campinas - SP: Tel. (19) 3864-6322 Campo Grande - MS: Tel. (67) 3398-1818 Cuiabá - MT: Tel. (65) 2121-1400
Manaus - AM: Tel. (92) 3652-7600 Santos - SP: Tel. (13) 3222-4900 São José dos Campos - SP: Tel. (12) 3921 6800
www.somov.com.br

ANÁLISE SETORIAL

ANTF: investimentos, em 2007, devem totalizar valor recorde

Os esforços das empresas concessionárias das operações ferroviárias no Brasil foram muito grandes em 2007. O investimento do setor deve totalizar o valor recorde de R\$ 3,512 bilhões, um aumento de aproximadamente 58% sobre os recursos aplicados pela iniciativa privada em 2006 (R\$ 2,222 bilhões).

Entre 1997 e 2006, as concessionárias investiram R\$ 11,8 bilhões na aquisição e recuperação de material rodante, em melhorias na via permanente, na introdução de novas tecnologias, na capacitação de pessoal e também em campanhas educativas de segurança. Em 2007, portanto, deverá alcançar a cifra de R\$ 15,3 bilhões o total investido pelas empresas desde o início do modelo de concessão das malhas ferroviárias.

Com esses investimentos – continua analisando Rodrigo Vilaça, diretor executivo da

ANTF – Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (Fone: 61 3226.5434) –, certamente ocorrerá incremento na produção de carga. “Desde o início do período de concessão, a produção ferroviária nacional aumentou quase 70% e passou de 137,2 bilhões de TKU (tonelada por quilômetro útil transportada) em 1997 para 232,3 bilhões de TKU em 2006. Neste ano, a expectativa é de que a produção cresça aproximadamente 9,2%.”

Vilaça também informa que o PAC – Programa de Aceleração do Crescimento foi muito bem recebido pelo setor ferroviário de cargas em 2007, mas está chegando com certo atraso. Segundo ele, são extremamente significativas e importantes as obras de infra-estrutura anunciadas pelo Governo Federal.

“Mas, apesar do expressivo volume de investimentos

anunciado no PAC e da ênfase às obras de infra-estrutura logística, não estão previstas as soluções para uma série de gargalos físicos e operacionais que prejudicam seriamente o desempenho do transporte ferroviário de cargas em nosso país. É o caso das passagens em nível críticas, principalmente nos cruzamentos de rodovias federais e estaduais ou vias urbanas com as ferrovias. Outros gargalos que precisam ser solucionados com urgência, e que infelizmente também não foram considerados no PAC, são as invasões nas faixas de domínio das ferrovias.”

Esses gargalos – ainda segundo o diretor executivo – estão entre os dez problemas relacionados na Agenda Estratégica da ANTF (*ver a seguir*), que demandam solução. A maioria desses problemas ainda não foram solucionados.

Tabela comparativa da densidade da malha nos países – extensão ÷ área territorial

Países	Extensão da Malha Ferroviária (km)	Área Territorial (km ²)	Densidade
Alemanha	45.514	349.223	130,3
Inglaterra	16.893	241.590	69,9
Japão	23.168	374.744	61,8
França	32.682	545.630	59,9
Índia	63.518	2.973.190	21,4
EUA	194.731	9.158.960	21,3
África do Sul	22.298	1.219.912	18,3
China	65.650	9.326.410	7,0*
Canadá	64.994	9.220.970	7,0
Austrália	41.588	7.617.930	5,5
Rússia	87.157	16.995.800	5,1
Brasil	28.556	8.456.510	3,4

Fonte: Ministério dos Transportes, IBGE e CIA Factbook, 2003

*Informações mais recentes apontam que a densidade da malha na China está em torno 9,2

“No entanto, conseguimos reduzir o imposto de importação de sete itens relacionados a equipamentos e peças. Concretizou-se um sério avanço na modernização dos sistemas de sinalização, e mantivemos o compromisso de incentivar a especialização da mão-de-obra. Além disso, uma outra importante conquista foi a retirada de moradias junto à ferrovia no Rio de Janeiro e, em breve, será feito o mesmo na Baixada San-

tista.”

Para 2008, o setor estima um novo recorde de investimentos. Além disso, Vilaça diz que a Associação acredita que a alta na produção ferroviária continue.

“O setor espera com expectativa que as obras do PAC sejam realizadas, especialmente o Ferroanel, que é uma obra extremamente urgente.

Além disso, esperamos que todas as demandas da Agenda Estratégica sejam atendidas pelo Poder Público”, espera.

TRANSPORTE DE CARGA

A ANTF congrega as ferrovias de carga brasileiras, nascidas do processo de desestatização ocorrido entre 1996 e 1999.

Fazem parte da ANTF dez ferrovias dedicadas ao transporte de carga, cuja malha compreende mais de 28.000 km, por onde circulam milhões de toneladas anualmente. As associadas da ANTF são as principais empresas concessionárias do setor de transporte ferroviário de cargas: ALL – América Latina Logística, MRS Logística, Companhia Vale do Rio Doce – CVRD, Ferrovia Centro-Atlântica – FCA, Ferrovia Tereza Cristina – FTC e Companhia Ferroviária do Nordeste – CFN.

Vilaça lembra que, em 2008, a ANTF pretende continuar na luta para solucionar uma série de fatores que comprometem o desenvolvimento das ferrovias. Por isso, há um conjunto de dez fatores que integram a Agenda Estratégica para o Setor de Transporte Ferroviário de Cargas.

FUNDO PRÓ-INFÂNCIA DA AACD

Dê o melhor uso para o seu Imposto de Renda



Direcione parte do seu IR para o Fundo Pró-Infância da AACD e ajude milhares de crianças deficientes que aguardam na fila de espera por atendimento.

Ligue: 11 5576-0836
www.aacd.org.br/fundo_pro



Eliminação de gargalos:

Podem ser físicos (invasão de faixas de domínio e passagens de nível ilegais e/ou críticas), como operacionais. Em 2006, foi apurada a existência de 434 invasões na faixa de domínio das malhas concedidas, sendo 18 no Estado de São Paulo. A maioria ocorreu na época da RFFSA e está localizada nos grandes centros urbanos. Além disso, existem 12.400 registros de passagens em nível ao longo das ferrovias, em média, uma a cada 2,3 quilômetros. “Diagnóstico realizado em 2005 aponta que para solucionar as 134 passagens em nível críticas prioritárias (29 em SP) apontadas pelas concessionárias, as intervenções necessárias têm um custo estimado de R\$ 385 milhões. Além disso, há outros gargalos na infra-estrutura ferroviária: a malha centenária tem traçado longo, sinuoso e com rampas fortes; há conflito entre tráfego ferroviário, rodoviário e de pedestre nas áreas urbanas; e ausência de retroáreas em portos capazes de atender a demanda atual e futura. É essencial os investimentos da União para a solução de todos esses gargalos”, explica Vilaça.

Expansão da malha: A malha ferroviária brasileira tem pouco mais de 28 mil quilôme-

tros, tamanho insuficiente em relação à extensão do país (*ver tabela*).

Intermodalidade: O crescimento da intermodalidade nas ferrovias é fundamental para melhor utilização da infra-estrutura no Brasil. O transporte intermodal nas ferrovias cresceu mais de 20 vezes desde o início do processo de desestatização. Os principais entraves ao crescimento do transporte intermodal são o sistema tributário existente e as condições de acesso ferroviário aos portos.

Tributação: Aperfeiçoamento da estrutura tributária do setor visando à utilização de mecanismos tributários para indução de investimentos de longo prazo; equacionar aspectos da legislação tributária que dificultam a prática da intermodalidade; a garantia da reversão das contribuições e arrecadações do setor para o próprio setor; a eliminação dos impostos de importação de componentes ferroviários não fabricados no Brasil; e a reclassificação tarifária de componentes ferroviários.

Rede Ferroviária Federal S.A. (RFFSA): Desde o processo de desestatização não foi equacionado o passivo ambiental e trabalhista da antiga



Vilaça: Apesar dos investimentos, não estão previstas soluções para uma série de gargalos

RFFSA, expondo as concessionárias perante aos órgãos ambientais e a um constante risco de penhora dos ativos e caixa das empresas. Por conta disso, inúmeros bens essenciais à continuidade da operação ferroviária estão penhorados. “É importante ainda lembrar que determinados investimentos feitos pelas concessionárias nas malhas arrendadas são reversíveis. Como a malha ferroviária é patrimônio da União, esta deve indenizar as concessionárias ao final da concessão”, lembra o diretor

executivo.

Regulamentação: Aperfeiçoamento do marco regulatório, focando a regulação nos aspectos relativos aos serviços prestados, em linha com as obrigações assumidas nos Contratos de Concessão, e buscando maior equilíbrio entre direitos e obrigações das partes envolvidas.

Indústria ferroviária nacional (fornecedores): Possibilitar uma indústria ferroviária nacional (locomotivas, vagões, trilhos e dormentes) forte, competitiva e flexível, com foco na qualidade, preço e prazo de entrega. Busca-se também a desoneração de produtos importados quando a indústria nacional não for competitiva; a reavaliação das alíquotas de importação; e a reclassificação de itens enquadrados como “autopeças” para “ferropeças”.

Segurança: Inserir a questão da segurança das operações ferroviárias nas campanhas educativas de trânsito; garantir a integridade das instalações e das cargas por intermédio da criação da Polícia Ferroviária Federal; promover a atuação das Prefeituras e respectivos Departamentos de Estradas e Rodagem estaduais na sinalização de passagens de nível sob sua responsabilidade; e

solucionar a questão das invasões na faixa de domínio e eliminar o excesso de passagens de nível.

Tecnologia: Promover a padronização e normalização do setor por intermédio do Comitê Metro-Ferrovário CB-6/ABNT, visando a aplicação de novos materiais e tecnologias e o apoio à realização de encontros técnicos reunindo os operadores e fabricantes; estimular a cooperação para desenvolvimento tecnológico no que tange a combustíveis alternativos, treinamento de pessoal e tecnologia de informação, bem como buscar parcerias acadêmicas com diversas instituições de ensino e pesquisa técnica e tecnológica.

Recursos humanos: Garantir a formação de profissionais para atender a crescente demanda por mão-de-obra especializada na área ferroviária. As constantes inovações tecnológicas nas ferrovias provocam mudanças no perfil do profissional necessário neste setor. Portanto, busca-se a inclusão nos currículos escolares de formação técnica (ensinos médio e superior) de matérias associadas à prática ferroviária, além de parcerias com instituições de ensino voltadas para as ferrovias.●

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

MATRA

A Matra do Brasil, empresa nacional fundada em 1973, dedica-se à fabricação de paletes de madeiras de usos múltiplos. É credenciada pela Associação Brasileira de Supermercados – ABRAS para a produção de paletes PBR e pela APME-Bélgica para a produção dos paletes tipo CP, com capacidade produtiva de 60.000 paletes/mês. Atua na venda, locação, pool e manutenção de paletes.

No sistema de locação e pool de paletes, conta com 548.000 paletes em circulação nacional.

A novidade da empresa é o sistema de gerenciamento de paletes, software criado pela Matra para a administração do sistema PDS-PBR Dynamic System (Pool de Paletes) que, desde outubro último, está disponível também para clientes do sistema de locação simples.

TRI... TRI... TRI...



PRÊMIO
MARCAS
LÍDERES
2007

Pelo 3º ano consecutivo a Matra do Brasil, é agraciada com o prêmio “MARCAS LÍDERES – TOP LOG” promovido pelo IMAM – Instituto de Movimentação e Armazenagem

PARABÉNS...

Aos nossos clientes pela confiança em nossos produtos e serviços.

Aos nossos fornecedores pela busca contínua da qualidade.

Aos nossos funcionários pela dedicação, competência e fidelidade.

Avenida Industrial, 775 – Distrito Industrial
Itaquaquecetuba – SP Cep. 08586-150
Tel. (11) 4648 – 6120
www.matradobrasil.com.br
matra@matradobrasil.com.br



Sistemas de Armazenagens



A PARCERIA QUE DÁ CERTO
HÁ 28 ANOS



TRAGA SEUS PROBLEMAS
DE ARMAZENAGEM
E MOVIMENTAÇÃO, E NÓS
OFERECEMOS A SOLUÇÃO

Também Produzimos:

- Contentores Aramados
- Carrinhos diversos
- Rack Porta Big-Bag
- Pallet e Carro Porta-Tambor
- Estante Porta Pallet
- **15.000m² à sua disposição para melhor lhe atender.**

Pallet de aço
Hermético
(venda e locação)



Estrutura
Porta-Pallet

ENGESYSTEMS SISTEMAS
DE ARMAZENAGENS LTDA.
Rua Anequirá, 141 - Cordovil
Rio de Janeiro/RJ - Cep: 21215-440
Telefax: 55 21 3252-1000
55 21 3457-9000
comercial@engesystems.com.br
www.engesystems.com.br

ANÁLISE SETORIAL

CTI: transporte de bens tem problemas comuns em todos os países

Traçando uma retrospectiva do ano de 2007, Paulo Vicente Caleffi, secretário-geral da CIT – Câmara Interamericana de Transporte (Fone: 61 3225.0101), relembra, inicialmente, que, nas duas reuniões ordinárias realizadas pela Câmara este ano, na Guatemala e no Brasil, o transporte de pessoas e de bens somente não esteve representado pelo modal aéreo.

“Os temas apresentados e discutidos nas reuniões levaram os países a se nivelarem alguns pontos mais acima dentro do princípio da transparência e trocas de experiências. Todos ganham. O transporte de bens tem menores assimetrias do que o transporte de pessoas, numa comparação entre os países, principalmente pela falta de regulamentação. O transporte de bens tem problemas comuns em todos os países: a frota de caminhões envelhecida, os excessivos impostos, o roubo de cargas e os poucos investimentos na manutenção das estradas são problemas comuns. O transporte ferroviário, hidroviário e de cabotagem ainda é pouco representativo em todos os países.”

Caleffi também diz que, para 2008, não há uma mudança significativa que possa alterar de imediato este atual quadro. “Os governos aceitam com investimentos que são considerados insuficientes para a desejada melhora na infra-estrutura. Os modais se aproximam, como complementares, e há consciência generalizada de que não são concorrentes entre si. O maior problema é uma forte corrente nacionalista dos transportadores, de bens e de pessoas, que pregam o ‘transporte para los nacionais’, mal que pode fechar fronteiras. Há otimismo quanto aos investimentos empresariais fruto de um bom momento da globalização e do aumento do consumo interno dos países. Acelera-se o intercâmbio entre os países membros da CIT, o que proporcionou troca de conhecimentos técnicos, operacionais e de formação profissional, e as próximas reuniões que ocorrerão no Panamá e Equador, em 2008, analisarão os resultados práticos deste intercâmbio.”

Ainda segundo o secretário-geral, os estudos da CIT serão aprofunda-

dos nos seguintes temas: combustíveis alternativos, renovação da frota de ônibus e caminhões (“chatarización”), sinergias entre os modais, formação de mão-de-obra, ação junto aos governos sobre investimentos e legislação e, principalmente, a aglutinação interna, em todos os países, das agremiações de transportes.

DEZESSEIS

A CIT foi criada em 25 de maio de 2002, por iniciativa da Confederação Nacional de Transportes (Brasil) – CNT e aprovação de entidades de transportes de 16 países: Bolívia, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Equador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Mais recentemente, Argentina, Aruba e Chile aderiram à iniciativa, totalizando 19 países, representados por 83 membros de 75 entidades, empresas e órgãos governamentais.

Essas nações se uniram com o objetivo de cooperar entre si a fim de delinear um panorama geral da atual situação de transporte nas três Américas, em todos os modais – rodoviário, ferroviário, aquaviário, aeroviário e dutoviário – e, em conjunto, traçar estratégias para o desenvolvimento do setor no continente americano.

A sede permanente da CIT está localizada em Brasília - DF, conforme decidido na assembléia de criação. Seus principais objetivos são: integração dos mercados por meio de um transporte eficiente e desenvolvido; definição de tendências do transporte no continente; promoção de políticas comuns no transporte; e intercâmbio de experiências.

“Para alcançarmos nossas metas para 2008 teríamos que completar cinco anos de existência, primeiro requisito para o reconhecimento de uma entidade internacional perante a ONU e a OEA. Em 2008, a CIT pretende seu reconhecimento pela OEA e nesta organização reativar um departamento de transportes que pode ser um incentivador da integração dos países americanos. Os estatutos foram adaptados para esta finalidade e a CIT já participa como



Caleffi: “O maior problema é uma forte corrente nacionalista dos transportadores de bens e de pessoas”

observadora nas reuniões da OEA. Duas reuniões ordinárias estão planejadas e os países que se candidatarão para sediar os encontros foram Panamá e Equador. Para 2009, a primeira reunião tem como pretendente a Argentina. Outro objetivo é ampliar a participação de países, que atualmente são 19, convidando os principais países do Caribe. Em convênio com a Universidade Católica de Brasília e a Universidade de Miami, a CIT mantém cursos de pós-graduação que são oferecidos e frequentados por civis e militares. Estes cursos são reconhecidos como altamente profissionalizantes e ministrados em dois módulos: o primeiro à distância (via internet), permitindo a participação de alunos em todos os países membros; e o segundo, de forma presencial, realizado em uma semana na Universidade de Miami. Esta oferta será ampliada em 2008. As visitas que os técnicos da CIT realizarão em 2008 aos capitulos de seus 19 países membros visa unir os grêmios de todos os modais para que tenham maior voz ativa junto aos respectivos governos locais. Em cada país deverá ser instalada a sede física da CIT”, completa Caleffi.●

ANÁLISE SETORIAL

GS1 Brasil: ano positivo para automação e gerenciamento das cadeias de suprimentos



Matsubayashi: "O gerenciamento das cadeias de suprimentos oferece grandes ganhos de eficiência operacional"

O segmento de automação e gerenciamento das cadeias de suprimentos teve um ano extremamente positivo em 2007, em todos os mais de 20 setores em que a GS1 Brasil – Associação Brasileira de Automação (Fone: 11 3068.6229) atua.

De acordo com Roberto Matsubayashi, gerente de soluções de negócios da Associação, a área de logística e gerenciamento das cadeias de suprimentos é uma que oferece grandes oportunidades de ganhos de eficiência operacional, e isto atende às exigências do mercado doméstico e de exportação, que fazem pressões por custos cada vez menores e melhores níveis de informação, envolvendo rastreamento de cargas e produtos, autenticidade e segurança para o consumo dos produtos, etc.

Ainda segundo Matsubayashi, isto envolve a utilização da tecnologia de apoio mais adequada para a sua realização, como especificado a seguir.

Código de barras: o mercado vem ampliando a sua utilização nos mais variados setores e trazendo setores não-tradicionais como, por exemplo, flores, cosméticos, brinquedos, etc. "De nossa parte criamos o Núcleo de Desenvolvimento da Micro, Pequena e Média Empresa com o objetivo de favorecer o desenvolvimento e a competitividade das empresas associadas a este perfil, contribuindo para sua sustentabilidade", diz o presidente.

Comércio eletrônico: Matsubayashi informa que a GS1 Brasil está apoiando a comunidade de negócios junto ao Fisco para apoiar a implantação da NFe (Nota Fiscal Eletrônica). "Participamos, também, do desenvolvimento do padrão para as informações complementares que apóiam os negócios – extensão B2B – e também do desenvolvimento do CTe – Conhecimento de Transporte eletrônico".

EPC/RFID – Código Eletrônico de Produtos: o presidente diz que a Associação contribui com a transferência de conhecimento e das experiências de implantação da tecnologia EPC/RFID, trazendo casos mundiais à empresas e profissionais no Brasil. "Também trabalhamos para o sucesso das implementações que ocorrem no Brasil, como da HP e do Grupo Pão de Açúcar."

GDSN – Rede para Sincronização Global de Dados: disseminação dos padrões para a troca eficiente de dados cadastrais das empresas – sobre os parceiros comerciais e seus produtos –,

essencial para que todas operações logísticas e de gerenciamento da cadeia de suprimentos funcionem perfeitamente.

Rastreabilidade: o uso das ferramentas acima para as soluções de rastreabilidade, sobre o qual a GS1 possui Guia de Implementação há vários anos, tem sido um tema bastante procurado pelas empresas, especialmente os setores exportadores.

Sobre as perspectivas para 2008, Matsubayashi diz que continuam muito positivas. Afinal, segundo ele, as empresas estão trabalhando intensamente para ganhar eficiência e produtividade e investindo em tecnologias. "O fato de a nossa economia estar muito mais aberta ao comércio internacional e este apontar para uma tendência de crescimento ainda muito forte faz com que a adoção de padrões globais para facilitar o comércio trazido pelo Sistema GS1 traga grandes benefícios às empresas. Portanto, os temas relacionados, com os quais trabalhamos, estão com um planejamento de trabalho muito agressivo para 2008.

AUTOMAÇÃO COMERCIAL

Constituída oficialmente em 8 de novembro de 1983, a ABAC – Associação Brasileira de Automação Comercial, atualmente GS1 Brasil, começou a ser delineada em fevereiro daquele ano, quando a SEI – Secretaria Especial de Informática convocou empresas do comércio para elaborar um documento refletindo as necessidades do setor com relação à automação comercial.

Desta convocação surgiu a CEAOC – Comissão Especial para a Automação das Operações Comerciais, que se propôs a diagnosticar a situação da automação comercial no Brasil e apontar as providências indispensáveis ao seu desenvolvimento.

Ao apresentar suas conclusões à SEI, os integrantes da CEAOC – da qual faziam parte representantes da ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados, da ABAD – Associação Brasileira de Distribuidores Atacadistas de Produtos Industrializados e da CNDL – Confederação Nacional de Diretores Lojistas decidiram criar uma associação que assegurasse a legitimidade e a legalidade do processo de automação: a ABAC – Associação Brasileira de Automação Comercial.

Em junho de 1984, com a reunião de empresários e executivos da indústria e do comércio interessados no desenvolvimento do processo de automação, a ABAC realizou o seu primeiro congresso a nível nacional. Nesse encontro chegou-se à conclusão de que era primordial a implantação do Código Nacional de Produtos (código de barras) no Brasil.

Apresentada ao governo, a recomendação foi transformada em lei (Decreto 90.595, de 29 de novembro de 1984) e em 12 de dezembro de 1984 era publicada a Portaria 143 do Ministério da Indústria e Comércio, conferindo à ABAC a responsabilidade de orientar e administrar a implantação do Código Nacional de Produtos no país.

Em 1985 a ABAC se torna membro da EAN Internacional, adotando o nome de EAN Brasil e inserindo o país no cenário internacional da automação alinhado com padrões globais. Em sua evolução, passa a oferecer padrões de código de barras para produtos, rastreamento logístico, comércio eletrônico – EDI Mercantil e XML, alinhamento e sincronização de dados cadastrais e EPC/RFID. Em 2006 adota o nome de GS1 Brasil.

"As nossas metas para 2008 são ampliar o número de empresas aptas a executarem as suas operações de gerenciamento da cadeia de suprimentos de forma eficiente e inserida no contexto global. Afinal de contas, qualquer operação na cadeia de suprimentos envolve sempre mais de uma empresa, e quanto maior a padronização em relação a processo, tecnologia e informação, mais rápida e econômica ela será", salienta Matsubayashi.

Uma outra frente envolve a utilização 100% correta dos padrões, começando com o código de barras. Estudos mostram que se o mercado corrigir os códigos de barras atuais para estarem 100% em conformidade com os padrões, o ganho de produtividade obtido pelas empresas é de pelo menos 25%. "Para tanto, lançaremos o Programa de Certificação da GS1 Brasil", finaliza o gerente de soluções de negócios.●

NAUTIKA

Solução em Armazenagem

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



Vista Externa



Vista Interna



Vista Lateral

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

Empilhadeiras Elétricas SKAM

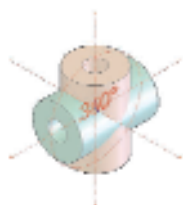
EPL/OS 600/1000
(TRILATERAL LEVÇ)



EPR 1600/2000
(RFTRATI)



EP Clamp 1600
(MOV. BOBINAS)
"Gira a 360° em torno do eixo"



ISO 9001 - Solo Verde, equipamentos ecológicos com cores 1

SKAM
EMPILHADEIRAS
(11) 4582-6755
vendas@skam.com.br
WWW.SKAM.COM.BR

ANÁLISE SETORIAL

CBC: setor de contêineres reefer necessita de partes e peças sobressalentes

A Câmara Brasileira de Contêineres, Transporte Ferroviário e Multimodal – CBC (Fone: 21 2263.1645), no ano de 2007, prosseguiu com os pleitos dos seus associados junto aos Governos Federal, Estadual e Municipal.

Conforme conta Silvio Vasco Campos Jorge, presidente da CBC, foram vários os principais assuntos tratados pela entidade, principalmente considerando que um ponto que vem preocupando o setor de contêineres reefer é a disponibilidade imediata de partes e peças sobressalentes para reparo desses contêineres. “Como é de conhecimento, os navios convencionais para cargas frigorificadas estão em extinção, sendo que, em aproximadamente 5 anos, toda carga frigorificada passará para os navios que tenham tomadas para contêineres reefers”, avalia.

Por outro lado, a CBC vem pleiteando junto ao governo agilidade no processo de liberação dos contêineres apreendidos com carga que caíram em perdimento. Pois, os contêineres entraram legalmente no país. “A demora na liberação dos contêineres com carga em perdimento traz prejuízos aos proprietários, armadores e aos arrendatários, como também aos terminais onde estão localizados esses contêineres”, informa o presidente.

Ele também salienta que a CBC está pleiteando junto à CAMEX a redução da alíquota do imposto de importação de partes, maquinários e peças sobressalentes para os contêineres reefer e tank. As taxas hoje são elevadas e oneram os serviços de reparos dos contêineres, fazendo com que as unidades de carga sejam remanejadas para outros países, onde o custo de tais serviços são menores.

“Para 2008, a esperança da CBC é que a tomada de consciência do governo, principalmente se houver a sensibilidade da área econômica, venha a permitir no seu decorrer resgatar o tempo perdido e promover os investimentos necessários na recuperação e modernização da infra-estrutura existente. Caso contrário, a política de aumento das exportações e até mesmo das importações estará comprometida com as danosas consequências para o país. Nunca é demais lembrar que o Porto de Santos responde por mais de 40% da movimentação de

Comparativo da Movimentação de Contêineres no Brasil Anos 2004 - 2005 - 2006 (TEU)

Portos	Ano de 2004	Ano de 2005	Ano de 2006
Santos-SP	1.910.532	2.267.921	2.456.927
Rio Grande-RS	617.808	675.516	664.126
Itajaí-SC	564.012	696.108	607.936
Paranaguá-PR	377.125	461.844	487.724
Rio de Janeiro-RJ	344.487	325.380	399.597
S. F. do Sul-SC	273.787	290.440	300.281
Vitória-ES	187.385	238.645	283.383
Sepetiba-RJ	133.885	187.402	256.924
Salvador-BA	191.626	241.109	225.682
Suape-PE	139.221	179.108	196.296
Pecém	79.114	107.954	113.140
Manaus-AM	108.167	77.806	79.559
Fortaleza-CE	80.253	64.845	78.117
Belém-PA	34.553	47.300	54.008
Vila do Conde-PA	14.330	34.136	34.845
Porto Alegre/Sta. Clara	20.157	18.790	20.627
Imbituba-SC	5.850	17.331	19.520
Maceió-AL	7.130	8.308	7.484
Natal-RN	4.250	5.018	3.888
Santana-AP	250	17.331	189
Recife-PE	10.657	0	0
Tubarão-ES	444	0	0
Ilhéus-BA	206	0	0
Total:	5.105.229	5.962.292	6.290.253

Fonte: Datamar e Adm. dos Portos

contêineres do Brasil”, diz Jorge.

A CBC, fundada em abril de 1977, é uma associação multissetorial, sem fins lucrativos, que congrega, em seu quadro de classe, diversos setores ligados à containerização, ao multimodalismo e ferroviário. “Nesse contexto, a CBC, como entidade mais antiga e representativa a focar o contêiner, durante toda a sua existência lutou e continua lutando pela difusão e desenvolvimento da containerização, do multimodalismo e do ferroviário no Brasil”, afirma o seu presidente.

Para o próximo ano, ele diz que as metas da entidade são: desonerar a atividade da containerização, do multimodalismo e ferroviário, bem como desburocratizar a utilização dos contêineres em território nacional; implementar a atividade do Operador de Transporte Multimodal – OTM; a publicação/adequação da legislação do Regime Aduaneiro de Depósito Especial para estoque de peças

sobressalentes para reparo dos contêineres reefer e tank, incluindo as empresas reparadoras de contêineres; a isenção do IPI, PIS/PASEP, COFINS e do Imposto de Importação na aquisição, venda ou importação de máquinas, equipamentos, contêineres e outros bens pelas concessionárias do sistema ferroviário, indústria ferroviária e operadores ferroviários; e a isenção do ICMS no transporte de contêineres vazios nos modais rodoviário e ferroviário.●



Jorge: “Para 2008, esperamos a tomada de consciência do governo para promover os investimentos necessários”

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

ALTAMIRA

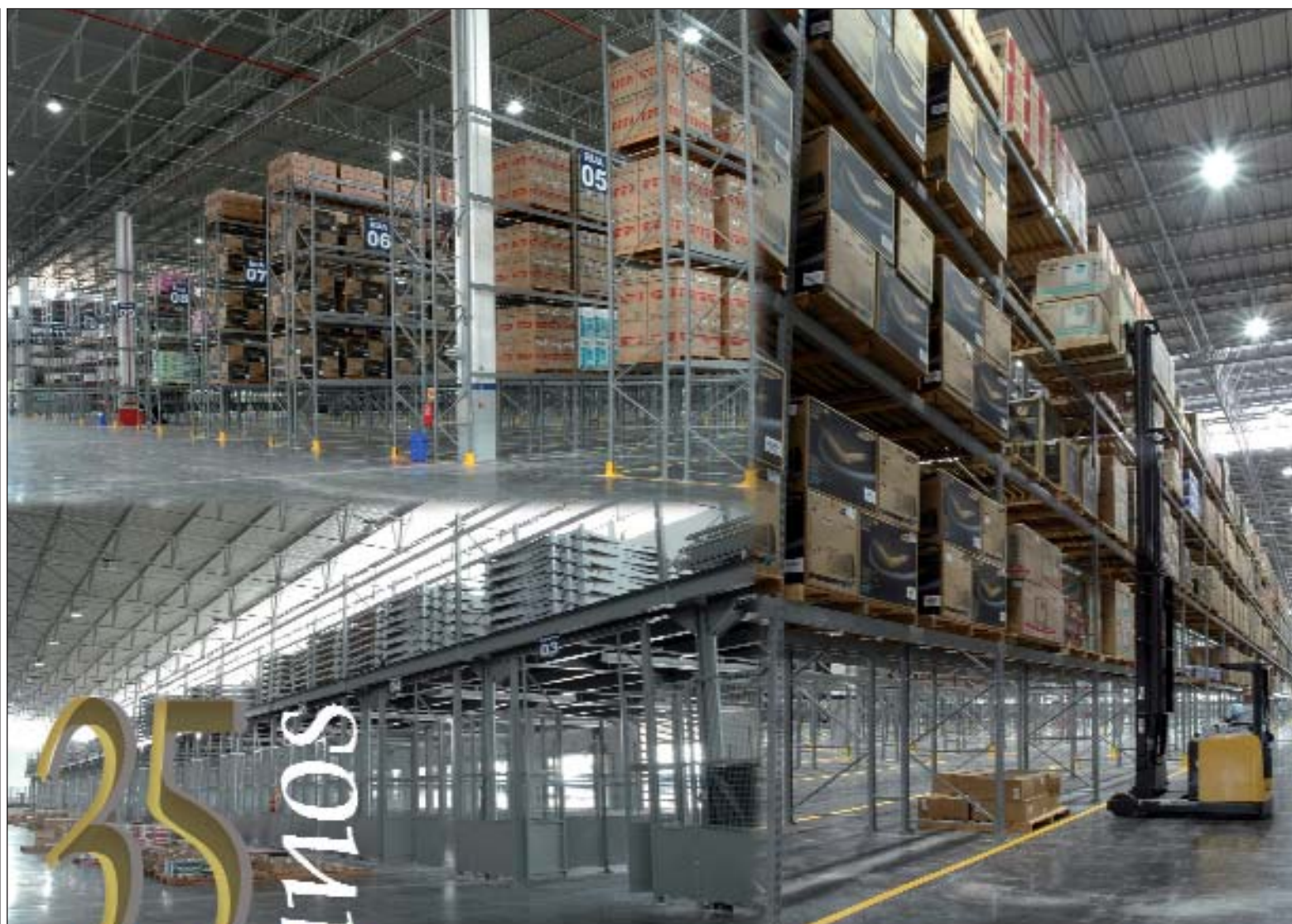
Há 35 anos a Altamira vem aprimorando produtos e serviços para armazenagens verticalizadas, contando com um processo produtivo totalmente automatizado, por meio de um sistema de tecnologia de última geração com alto critério de qualidade.

“São 35 anos atendendo aos mais variados e complexos clientes, com soluções qualificadas e plenamente satisfatórias, motivo de orgulho para todos nós. Somos reconhecidos como uma empresa que gera soluções de altíssima qualidade, utilizando produtos de primeira linha, atendendo às necessidades dos clientes de forma segura e funcional. Portanto, nosso maior patrimônio é o respeito de nossos clientes”, expõe Flávio Miranda, diretor comercial da empresa.

A Altamira desenvolve projetos personalizados, em CAD – Computer Aided Design, mediante dados coletados no local da obra, proporcionando aos clientes um layout que se integra à sua necessidade logística, resultando em um processo sistêmico e eficaz.

Todos os produtos são fabricados por processos automatizados com estamaria aliada à perfuração automática, garantindo sua qualidade e padronização. São utilizados aços estruturais com alta porcentagem de cobre e cromo, resistentes à corrosão ambiente, que recebem banho por aspersão, garantindo uma fosfatação completa e uniforme.

Os padrões de qualidade e resistência dos produtos da Altamira são regidos pela norma americana AISI – “American Iron and Steel Institute”, que dita todos os procedimentos para se dimensionar perfis dobrados a frio, garantindo total segurança das estruturas.



35 ANOS

Há 35 anos moldando
qualidade em aço!

Qualidade e respeito não se conquistam da noite para o dia!
Para quem sempre exige profissionalismo e
o melhor projeto em armazenagem,
não é preciso dizer mais nada.
O nome fala por si.

Fone (11) 6196.2855.
www.altamira.com.br
altamira@altamira.com.br



ANÁLISE SETORIAL

ABCR: participação da iniciativa privada nas rodovias é reconhecida

Quando faz uma retrospectiva 2007 sobre o segmento abrangido pela ABCR – Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias, Moacyr Servilha Duarte, presidente da entidade, destaca a realização do 5º Congresso Brasileiro de Rodovias e Concessões (CBR&C), realizado em outubro em Campinas, SP.

“Esse 5º Congresso aconteceu na segunda década do Programa Brasileiro de Concessão de Rodovias. O clima era bastante diferente da primeira década, quando foram realizados os quatro primeiros congressos. No início, o desafio do nosso setor era mostrar à sociedade brasileira, suas lideranças e, especialmente, aos usuários, o acerto da decisão do poder público de transferir para a iniciativa privada a gestão de importantes trechos de rodovias. Lembro que na época esses

trechos tinham sua operação, manutenção e melhorias inviabilizadas pela falta de recursos públicos e pela crescente complexidade operacional”, ressalta Duarte.

Hoje – ainda segundo o presidente da ABCR –, ressalvadas algumas posições localizadas, há um reconhecimento da importância fundamental da participação da iniciativa privada no investimento em infra-estrutura, especialmente na rodoviária. “Ao assumir a responsabilidade por importantes trechos de rodovias, a iniciativa privada acrescentou ao conhecimento que já possuía e à experiência acumulada pelos órgãos públicos, novas tecnologias de gestão, operação, sinalização e recuperação de rodovias”, diz.

Ele lembra que esse aprimoramento vem sendo constatado pelas pesquisas da CNT - Confe-

deração Nacional dos Transportes, – desde o início das concessões, em 1995, até 2006, foram investidos R\$ 12 bilhões nos trechos sob concessão.

Sobre as perspectivas para 2008, Duarte diz que a entidade está otimista, porque elas são boas. O ano deve marcar o início da operação das novas rodovias federais concedidas, com a execução dos trabalhos de recuperação e manutenção de estradas importantes para o desenvolvimento nacional e regional. Também será implantada, no primeiro semestre de 2008, a cobrança de pedágio na rodovia MG-050, por meio de uma Parceria Público-Privada com o Governo do Estado de Minas Gerais.

Além disso, o governo federal, por meio de decreto presidencial, já anunciou novos trechos de rodovias a serem submetidas a novo leilão. “Esperamos

que o Governo Federal consolide esse processo o mais rápido possível. Dessa forma, será possível oferecer rodovias em condições adequadas de conforto e segurança para os usuários e para o escoamento da produção nacional. Também é importante destacar que são esperadas PPPs – Parcerias Público-Privadas nos Estados de Minas Gerais, Goiás e Pernambuco, além do Programa de Concessão de São Paulo.”

A ABCR é uma associação formada por 38 empresas privadas (seis federais, 31 estaduais e uma municipal) que operam 9.851 quilômetros de rodovias nos estados da Pernambuco, Bahia, Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul. Das 38 associadas, 36 são concessões comuns e duas são concessões patrocinadas, as chamadas PPPs. Essas estradas repre-

sentam cerca de 5% da malha pavimentada brasileira, e seus trechos concentram o fluxo de veículos das grandes regiões produtoras (Sul e Sudeste).

Sobre as metas da associação para o próximo ano, Duarte diz: “estamos prontos para receber novos associados, que certamente virão com o desenvolvimento do processo de concessão por parte do poder público. Vamos nos adequar para isso. E manter nosso esforço na defesa institucional do interesse de suas associadas, sempre de forma compatível com o interesse público. Como entidade representativa do setor de concessão de rodovias, vamos continuar em busca do diálogo e da troca de informações com diversos segmentos do poder público e do setor privado. Sempre colaborando para a melhoria das condições de transporte rodoviário no país”.●

ARMAZENAGEM NA MEDIDA CERTA



ÁGUIA Sistemas

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



SECTOR
EMPRESARIAL

2008

ÁGUIA

Em 1973, a Águia Sistemas de Armazenagem iniciou suas atividades em Ponta Grossa, PR. Hoje é considerada a principal indústria do setor de movimentação e armazenagem no Brasil, desenvolvendo uma linha especial de produtos de acordo com as necessidades de cada cliente. A empresa atende no Brasil e no exterior indústrias de diversos segmentos, como têxteis, alimentícias, eletrônicas, automobilística, construção civil e atacadista, entre outras. Atualmente, projeta, fabrica e instala cerca de 2.400 toneladas por mês de produtos inteligentes e práticos entre: flow racks, sistema dinâmico, transportadores, contêineres, estruturas porta-paletes, elevadores de carga e mezaninos, entre outros. Tem certificação ISO 9001.

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

EQUILIFT

A Equilift Vendas de Empilhadeiras vem atuando no mercado brasileiro desde janeiro de 2006 – é originária do grupo José Fassina & Filho Ltda., com 35 anos de experiência no ramo. Trata-se de uma empresa 100% nacional voltada para a venda de empilhadeiras a combustão e elétricas da marca Heli.

“Nossos produtos consistem em máquinas de 1 a 45 toneladas. O diferencial da marca Heli está no período de garantia, pós-venda e, também, na qualidade e simplicidade do equipamento em manutenção, proporcionando, assim, alta produtividade e confiabilidade nas operações”, diz Kleber Li, gerente de importação da empresa.

Ele também destaca que, atualmente, “as máquinas chinesas vêm ganhando espaço no mercado por seu custo reduzido e seu desempenho que não deixam nada a desejar quando comparadas com as outras máquinas atuantes no país”. A grande novidade da Heli é a máquina de 3 toneladas “Green Series”, mais econômica, com alavancas de comando ao lado do assento, painel de ampla visão e, o mais importante, projetada para controlar a eliminação de resíduos tóxicos, visando a preservação do meio ambiente. “E isso não é tudo. A Heli atende toda linha de máquinas elétricas, contrabalançadas, retráteis, tracionárias e de três rodas. Com estas ferramentas, juntando preço, qualidade e manutenção, a Heli impulsiona o mercado e ainda faz com que as empresas evitem gastos exuberantes na automação de suas operações, o que desperta o interesse na aquisição de máquinas chinesas”, completa Li.

EQUI LIFT

HELI

ISO9001 : CE
ISO 9001 CERTIFIED. ALL HELI
PRODUCTS CARRY THE CE APPROVAL.

10 World
TOP
FORKLIFT



:: RONDÔNIA (RO) - *JF Empilhadeiras* (69) 3221-3079

:: MATO GROSSO (MT) - *Trackcenter* (65) 3694-8000

:: RIO DE JANEIRO (RJ) - *MK Master* (21) 2223-0472

:: MINAS GERAIS (MG) - *Silmáquinas* (31) 3492-2772 | *Tecsulvale* - (35) 3471-2125

:: SÃO PAULO (SP) - *Equilift* (19) 3277 1482 | *José Fassina & Filho* (13) 3231-3457 | *Teclog* (11) 3493-9176 | *Centerlift* (11) 6631-0739

AGF Empilhadeiras (19) 3456-5656 | *Trytec do Vale* (12) 3634-2885 | *Thor Empilhadeiras* - (15) 3236-3271

:: PARANÁ (PR)/SANTA CATARINA (SC) - *Tropical Empilhadeiras* (41) 3423-2862

www.equilift.com.br

ANÁLISE SETORIAL

ABIAF: armazenagem frigorificada está em grande expansão

O ano de 2007 vem se caracterizando por uma onda de novos investimentos no setor, influenciada pela introdução de novos grupos e, também, pela expansão da atual rede de armazenagem de uso público. Há uma tomada de consciência generalizada da participação do nosso setor no contexto econômico brasileiro. Não há como segregar nossa atuação do movimento cada vez mais expressivo das exportações de produtos mantidos sob refrigeração, como também o aumento verificado no consumo desses produtos pelo mercado interno.”

A análise é de Apparicio Penteado Junior, presidente da ABIAF – Associação Brasileira da Indústria de Armazenagem Frigorificada (Fone: 17 3345. 5900).

Ele continua, explicando que ao mesmo tempo em que o setor cresce, cresce, também, toda uma estrutura de suporte para o fornecimento de produtos, tecnologia e serviços alinhados à expansão da rede.

“A mão-de-obra, até há pouco tempo escassa nesse mercado, começa a aparecer de forma mais consistente como resultado

de inúmeros projetos focados na profissionalização de uma nova geração de jovens interessados em nichos diferenciados no mercado de trabalho”, afirma.

Sobre 2008, Penteado Junior diz que estaremos acompanhando grandes investimentos com a implantação de vários projetos em áreas portuárias e de produção, interiorizando, dessa forma, o conceito de cadeia logística.

“Investimentos vultosos estão sendo realizados no Porto de Santos, através de construção de terminais multimodais (ferrovia/rodovia), citando como exemplo os novos complexos frigoríficos da Libra Terminais e da Standard Logística. Na região central do Estado de São Paulo, notadamente no Município de Araraquara, surgem investimentos de dois grandes grupos do setor, Friozem Logística e Standard Logística, que focam os corredores de exportação, distribuição regionalizada de produtos frigorificados e suporte, também, para operações de armazenagem e exportação de produtos sucoalcooleiros, como açúcar e etanol. Veremos, ainda em 2008,

a consolidação de outros projetos viabilizados nos Portos do sul do país – Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná –, como Portos do Rio Grande, Imbituba, Itajaí, São Francisco, Paranaguá e Antonina/Ponta do Felix”, comemora o presidente da ABIAF.

Mas, o otimismo não pára por aí. Ele prevê, ainda, incursões também em regiões da nova fronteira agrícola, notadamente nos estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Tocantins e Goiás.

ASSOCIAÇÃO

Sobre a Associação, que foi fundada em 1979, Penteado Junior diz que a sua história não pode ser separada da realidade brasileira que, no decorrer desse período, cresceu de forma constante e vem evoluindo de forma cada vez mais identificada com a indústria de alimentos frigorificados, acompanhando a migração cada vez maior para o consumo de produtos resfriados e congelados.

“Hoje, nosso setor corresponde entre

2,5 a 3% do PIB Nacional, considerando os valores das mercadorias que são movimentadas dentro dos nossos armazéns. Geramos aproximadamente 15.000 empregos diretos, constituídos por uma mão-de-obra tecnicamente muito bem preparada, seleta e que constitui a grande alavanca do nosso crescimento. Nossa capacidade estática de armazenagem de produtos frigorificados é ao redor de 4.500.000 de metros cúbicos, proporcionando uma armazenagem estática de aproximadamente 1.125.000 toneladas de produtos e equivalentes à capacidade de 45.000 carretas com capacidade cada uma para 25 toneladas.”

O presidente também informa que a ABIAF vai investir no próximo ano em cursos e treinamento relacionados às mais diversas áreas e estreitará ainda mais seus laços com outras associações.

“Estaremos, ainda, iniciando os trabalhos das novas diretorias regionais, com atuação nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste, através dos escritórios em Curitiba, Rio de Janeiro e Recife”, completa.●



Retrak® eficiência a baixo custo!

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

Entre em contato e conheça os nossos produtos!

• (11) 6431-6464 • www.retrak.com.br

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

RETRAK

A Retrak – que em 2008 completa 15 anos – tem como principal atividade a locação de equipamentos. Sua frota inclui mais de 1.100 empilhadeiras elétricas e a combustão, além de vários modelos de plataformas para trabalhos aéreos.

É representante e serviço autorizado da Still do Brasil para venda de empilhadeiras e peças de reposição originais. Também é especializada na nacionalização e desenvolvimento de componentes para empilhadeiras. Oferece programas de manutenção preventiva e corretiva mediante contrato de manutenção e desenvolve equipamentos para áreas classificadas, além de modificações elétricas para equipamentos importados. Faz adaptações em empilhadeiras e desenvolve projetos especiais para equipamentos de movimentação.



Nestes mais de 40 anos de experiência e tradição no transporte de produtos perigosos em todo território nacional, a Transportadora Contatto cresce de forma contínua e sustentada, consolidando sua reputação. E agora, ficamos orgulhosos ao receber o prêmio TOP do Transporte 2007 na categoria Indústria Química Carga Granel, porque sempre sabemos que caminhamos na direção correta, no caminho da segurança, da preservação da saúde e respeito ao meio ambiente, no caminho da excelência em qualidade para nossos clientes. **O que você quer transportar agora? Conte com a Contatto hoje, amanhã e sempre.**

**O ponto laranja
que cruza as
estradas brasileiras
é sinal de qualidade
e tem uma ponta
de orgulho também**

ANÁLISE SETORIAL

ABEAÇO: crescimento surpreendente no 3º semestre de 2007

Para o mercado de embalagem de aço, o ano de 2007 foi de significativo crescimento. Thaís Fagury, assessora executiva da ABEAÇO – Associação Brasileira de Embalagem de Aço (Fone: 11 3842.9512), diz que o primeiro semestre deste ano foi muito positivo: enquanto os demais segmentos de embalagem cresceram 2,7%, segundo dados da FGV – Faculdade Getúlio Vargas, a embalagem de aço apresentou crescimento de 3,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Já o 3º trimestre surpreendeu: enquanto no total de embalagens houve acréscimo de quase 3,5%, as embalagens metálicas apresentaram incremento de mais de 8,1%.

Quanto a 2008, Thaís revela que as perspectivas

para a lata de aço são boas, “principalmente pelo aquecimento econômico, melhor poder aquisitivo devido às baixas taxas de mercado e os esforços que a ABEAÇO vem fomentando junto aos fabricantes de latas de aço, consumidores e envasadores”. Ela informa que o intuito é combater os mitos e enaltecer as qualidades da embalagem, como resistência, durabilidade, segurança e, principalmente, por ser ecologicamente correta – 100% reciclável e degradável em curtos períodos (média de cinco anos para retornar a natureza como óxido de ferro).

A expectativa da ABEAÇO para 2008 é fortalecer a comunicação dos benefícios da embalagem de aço, buscando, através de novos associados e novas parcerias, atingir o público for-

mador de opinião. “Prendemos falar diretamente com as donas-de-casa, crianças, jovens, médicos e adultos preocupados com saúde e meio ambiente”, declara Thaís.

ASSOCIAÇÃO

A ABEAÇO foi criada em maio de 2003 para fortalecer o mercado de embalagem de aço e dar suporte técnico e mercadológico a seus fabricantes. A entidade também busca aproximar interesses de toda a cadeia produtiva para desenvolver soluções, produtos e negócios para os seus associados, no Brasil e no exterior, através dos trabalhos em seus comitês, estudos estratégicos e participação em feiras voltadas ao mercado de embalagens, alimentos, bebidas e produtos químicos.●

SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO



Transelevador

Mini-Load

Elevadores de Carga

Transportadores

Mesas Elevatória Hidráulica

Elevadores Contínuos

Projetos Especiais

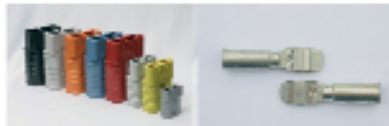


SCHEFFER
Logística e Automação

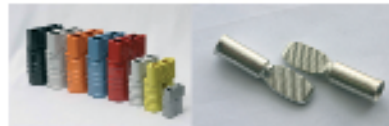
www.schefferlogistica.com.br
scheffer@schefferlogistica.com.br
Fone:(42)3236 5722 - Fax: (42)3227 9917

L.A. FABRICANTE DE CONECTORES E CONTACTORES PARA VEÍCULOS ELÉTRICOS APRESENTA: OS NOVOS CONECTORES:

LINHA SL350:



LINHA MP350:



COM UMA ÁREA DE CONTATO 80% MAIOR QUE OS CONVENCIONAIS: CONTACTORES:

CLARK



CHAVE FRENTE RÉ



CURTIS



AMEISE



TOYOTA



SKAN CARER



L.A. COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA –ME

IMP: (XX011)4655-44/0 FAX:(XX011)4655-2808
RUA RIO DE JANEIRO Nº118 CEP07100-000 ARUJÁ SÃO PAULO SP
TUA A INOVAÇÃO É O SERVIÇO DA QUALIDADE
LACOMERCIOESERVICOS@SUPERIG.COM.BR

SETOR
EMPRESARIAL

2008

GOODYEAR

The Goodyear Tire & Rubber Company foi fundada em 1898, em Akron, nos Estados Unidos. Hoje, a Goodyear tem 96 fábricas em 28 países, incluindo os Estados Unidos, e emprega mais de 80 mil pessoas.

No Brasil, iniciou as suas atividades em 1919, com um escritório de vendas e um armazém, comercializando produtos importados. Em 1939, sua primeira unidade industrial começou a funcionar no bairro do Belenzinho, em São Paulo. Sua segunda fábrica foi inaugurada em 1973, em Americana, interior de São Paulo.

Com 88 anos de Brasil, a Goodyear tem 3.400 funcionários trabalhando em três unidades industriais - Fábrica São Paulo, Fábrica de Americana, Fábrica de Materiais para Recauchutagem - no Escritório Central, em São Paulo, e em três unidades de negócios de vendas instaladas em todo país.

A Goodyear do Brasil fabrica pneus para automóveis, caminhões, motocicletas (radiais e convencionais), para terraplanagem, equipamentos agrícolas e empilhadeiras.

Outros itens que complementam a linha de produtos da Goodyear do Brasil são os produtos para recauchutagem de pneus (bandas pré-curadas, camelback, borrachas especiais e cola-cimento).

Especialmente para empilhadeiras industriais, a empresa fabrica o pneu XTRA Traction, que possui barras fortes e sulcos profundos, resultando numa excepcional combinação de força e resistência. Sua banda larga e plana permite uma tração mais firme e boa estabilidade nas curvas. Seu costado liso e reforçado resiste a cortes e arrancamentos. Sua carcaça construída com cordões tratados pelo exclusivo processo 3T suporta as cargas constantes de serviço.

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

YALE

No final da década de 80, com a fusão de duas das maiores indústrias fabricantes de empilhadeiras, nasceu uma nova empresa: a Nacco Materials Handling Group.

Hoje, a empresa é a força gestora de engenharia e manufatura por trás de cada empilhadeira vendida sob a marca Yale, e as organizações de vendas, marketing e concessionárias são exclusivamente Yale.

A Yale iniciou suas atividades em 1860, como fábrica de fechaduras, e em 1920 ingressou no mercado de movimentação de materiais, com a compra da C.W. Hunt, que acabava de lançar uma plataforma de baixa elevação movida a bateria – era o início da atuação da empresa no setor de empilhadeiras.

Na década de 50 acrescentou empilhadeiras a GLP e a diesel a sua linha de produtos, e também apresentou a primeira transmissão automática e o primeiro eixo de tração hipoidal.

Atualmente estão disponíveis mais de 75 modelos entre empilhadeiras elétricas e a combustão, e o mais recente lançamento é a linha Yale Veracitor de empilhadeiras, em capacidades para 2 a 3,5 toneladas.

Yale Dinamiza a ECONOMIA

A COMPETITIVIDADE DO SETOR AUTOMOTIVO
DINAMIZA OS PROCESSOS DE PRODUÇÃO
NA BUSCA DE NOVOS MERCADOS.

AS EMPILHADEIRAS A COMBUSTÃO YALE
PARTICIPAM DOS PROCESSOS LOGÍSTICOS DA
LINHA DE MONTAGEM ÀS CONCESSIONÁRIAS
E ALCANÇAM EXCELENTE RESULTADOS.

TECNOLOGIA,
FATOR **Yale** DE
CRESCIMENTO.



Yale 

Pessoas. Produtos. Produtividade.

VERACITOR™ VX
O MELHOR RETORNO DO INVESTIMENTO

Para mais informações consulte a **REDE YALE** - visite: www.yalebrasil.com.br ou ligue (11) 5521.8100

BAUKO - SP
Tel.: (11) 3693.9339
www.bauko.com.br

ENTEC - AM
Tel.: (92) 3647.2000
www.entec.com.br

MACROMAQ - SC
Tel./Fax: (48) 3257.1555
www.macromaq.com.br

MAKENA - RS
Tel.: (51) 3373.1111
www.makena.com.br

MOTIVA - PE/AL/RN/PB
Tel.: (81) 2102.0200
www.motiva.net.com.br

PROTEC - PA
Tel.: (91) 4008.9700
www.proteconline.com.br

TRIMAK RJ
Tel.: (21) 2598.7000
www.trimak.com.br

CEQUIP - CE
Tel.: (85) 3444.4444
www.cequip.com.br

MACROMAQ - SC
Tel.: (49) 3361.5400
www.macromaq.com.br

MACROMAQ - PR
Tel./Fax: (41) 3373.0011
www.macromaq.com.br

MOTIVA - BA / SE
Tel.: (71) 2101.9252
www.motiva.net.com.br

PROTEC - MA
Tel.: (98) 3258.2007
www.proteconline.com.br

TRADIMAQ - MG
Tel.: (31) 2104.8000
www.tradimaq.com.br

TRIMAK - ES
Tel.: (27) 3341.7000
www.trimak.com.br

ANÁLISE SETORIAL

ANFIR: setor de implementos rodoviários deve crescer além do esperado

O setor de implementos rodoviários iniciou o ano de 2007 com previsão de crescer cerca de 8 a 10%, tanto em volume produzido quanto em faturamento. Em função do aquecimento do mercado, a meta foi revista mensalmente e agora a diretoria da ANFIR – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Fone: 11 3667.0640) já projeta um desempenho superior a 30% sobre o registrado em 2006.

“Durante o ano de 2006 foram comercializadas no mercado interno 29.012 unidades de reboques e semi-reboques, fazendo com que o setor registrasse uma queda de 3,4% sobre as 30.035 unidades vendidas em 2005. Ainda no ano passado foram feitos 45.922 emplacamentos de carroçarias sobre chassis de caminhão, o que representou um crescimento de 3,05% sobre as 44.561 unidades emplacadas em 2005”, lembra Mário Rinaldi, diretor executivo da ANFIR.

Ainda segundo ele, para 2008, a diretoria da ANFIR acredita

que o mercado como um todo poderá absorver aproximadamente entre 45 mil a 47 mil unidades (pino-rei), das quais 5.000 (pino-rei) serão destinadas à exportação. Em faturamento estão sendo estimados valores da ordem de R\$ 3,8 bilhões, contra R\$ 2,5 bilhões que deverão ser faturados em 2007. “O setor deverá crescer cerca de 5 a 10% nos próximos três anos”, avalia Rinaldi.

TRANSPORTE DE CARGAS

A ANFIR é uma entidade que congrega 100 associados e mais de 650 afiliados, desde micros, pequenas, médias e grandes empresas, ligadas ao setor de transporte de cargas. Estas companhias são as responsáveis por um faturamento anual da ordem de R\$ 2,5 bilhões (em 2007) e 99% de toda produção nacional de implementos rodoviários de cargas. Estes equipamentos, em 2006 significaram a produção de 74.934 unidades entre reboques e

EMPLACAMENTOS DO SETOR ACUMULADO JANEIRO A OUTUBRO DE 2007 - REBOQUES E SEMI-REBOQUES			
MERCADO INTERNO			
Família	JAN/OUT 2007	JAN/OUT 2006	%
Basculante	2.915	1.866	56,2%
Base	153	168	-8,9%
Base Container	1.220	1.074	13,6%
Bobineiro	215	178	20,8%
CS/Graneleiro	11.491	7.876	45,9%
Canavieiro	4.181	2.686	55,7%
Carga Geral	3.613	3.440	5,0%
Carrega Tudo	493	384	28,4%
Cerealeiro	26	13	100,0%
Dolly	850	542	56,8%
Especial	880	682	29,0%
Florestal	430	498	-13,7%
Frigorífico	1.625	1.185	37,1%
Sider	2.353	1.245	89,0%
Silo	317	131	142,0%
Tanque Carbono	2.531	1.581	60,0%
Tanque Inox	529	416	27,2%
Total	33.822	23.965	41,1%
Fonte: ANFIR			
MERCADO EXTERNO			
Exportações	JAN/OUT 2007	JAN/OUT 2006	%
Total	5.295	4.108	28,9%
CARROÇARIAS SOBRE CHASSIS			
Família	JAN/OUT 2007	JAN/OUT 2006	%
Abertas		18.561	
Fechadas		17.838	
Carga Seca (Madeira)	15.910		
Baús Alumínio/Frigor.	13.639		
Sider	367		
Basculante	5.351		
Tanque	1.059		
Outras/Diversos	10.453	1.869	
Total	46.779	38.268	22,2%
Em virtude de abertura das diversas categorias do mercado, a terminologia e a sistemática da estatística foram mudadas.			

semi-reboques, carroçarias sobre chassis, carroçarias abertas, fechadas, 3º eixos, reboques leves e outros.

“Nestes 28 anos de atividades,

a diretoria da ANFIR tem trabalhado arduamente para o engrandecimento do setor em que atuam suas associadas. O que, em outras palavras, implica numa responsabilidade muito grande, principalmente, no aspecto social, visto que a entidade participa em todas as comissões de estudos dentro do CB-39 e da Câmara Temática de Assuntos Veiculares, com o objetivo de melhorar ainda mais a segurança passiva de todos os implementos rodoviários fabricados no país”, explica o diretor executivo.

Para o próximo ano – ainda segundo Rinaldi – as metas da associação incluem o seu fortalecimento, com ampliação de serviços prestados aos associados, nas áreas de Renavam, assessoria jurídica, informações mercadológicas. etc.

VENDAS CRESCEM

As vendas da indústria fabricante de reboques e semi-reboques cresceram 41,1% no acumulado de janeiro a outubro de 2007. No período foram feitos 33.822 emplacamentos, contra 23.965 realizados nos dez primeiros meses de 2006. As exportações do segmento até outubro, de acordo com dados estatísticos da ANFIR, foram 28,9% superiores ao serem comparadas às vendas externas de 5.295 realizadas em 2007, ante as 4.108 unidades do ano anterior.

No caso das carroçarias sobre chassis de caminhões também registram crescimento. Foram emplacadas 46.779 unidades contra 38.268, obtendo-se um crescimento de 22,2%.●








**EMPILHADEIRA CABINADA
11 TONS
PRONTA ENTREGA**

WWW.COMMAT.COM.BR
ATENDIMENTO@COMMAT.COM.BR
 FONE: SP (11) 6808-3333 - RJ (21) 3867-1723



ANÁLISE SETORIAL

ABML: logística novamente no centro das atenções em 2008

A logística voltará a ser fundamental para o desenvolvimento brasileiro. Pelo menos esta é a opinião de Pedro Francisco Moreira, presidente do Conselho de Administração da ABML – Associação Brasileira de Movimentação e Logística (Fone: 11 3884.5930).

Segundo ele, “a logística estará, em 2008, novamente no centro das atenções das empresas e dos governos. A logística será também vedete de cursos de graduação e de especialização. Os profissionais do segmento podem contar com mais um ano aquecido, e também de existências muito maiores, pois a logística estará na linha de frente da eficiência como ferramenta essencial para o sucesso de empresas e do próprio país”.

2007

Sobre 2007, Moreira informa

que a logística voltou a mostrar porque vem sendo cada vez mais essencial, com seu mercado de trabalho aquecido e os profissionais do segmento mais valorizados a cada dia. Segundo ele, este foi um ano muito produtivo.

“Apoiamos o Salão Internacional de Logística de Barcelona, um dos mais importantes eventos mundiais do segmento, e acompanhamos, em parceria com o Departamento Comercial do Consulado dos Estados Unidos em São Paulo, a delegação brasileira que esteve na feira ProMat, em Chicago, um grande evento da área de movimentação e armazenagem. Em São Paulo realizamos, na Federação das Indústrias do Estado, o Seminário Operadores Logísticos e Terceirização, encontro de grande relevância, assim como foi a criação, em parceria com a Faculdade de Tecnologia de Alagoas e Federação das Indústrias do Estado, do Núcleo ABML em

Maceió, capital onde a ABML também esteve para participar do XXII Encontro Nacional de Entidades Portuárias e Hidroviárias. Os grandes momentos do ano, porém, foram o Congresso Brasileiro de Logística da entidade, o Prêmio ABML de Logística, ambos em oitava edição, e a obtenção, junto à Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), da primeira norma brasileira de sistemas de armazenagem. Realizamos ainda nosso primeiro evento no Rio Grande do Sul, que serviu para lançar as bases do futuro núcleo Porto Alegre, e no final do ano promovemos dois importantes encontros, um no Vale do Paraíba, na Universidade de Taubaté, e outro na Região Maceió”, diz o presidente do Conselho de Administração da Associação.

Sobre as metas para o próximo ano, Moreira diz que a ABML deverá continuar reforçando sua missão, que é per-



Moreira: “Vamos continuar com a política de interiorização da logística”

meada pelos seguintes pilares: promover o desenvolvimento da Logística aumentando sua representatividade; fomentar oportunidades de mercado e alianças; oferecer aos associados suporte necessário para o desenvolvimento de suas atividades; desenvolver estudos técnicos e padronizar produtos e serviços; e buscar intercâmbio permanente com as demais entidades relacionadas no Brasil e no exterior.

“A ABML vai continuar com a política de interiorização da logística por meio da criação de mais núcleos, no Nordeste,

Centro-Oeste e Sudeste, além de pretender levar os eventos da entidade para as principais cidades do Estado de São Paulo. Está em seu planejamento estratégico ampla divulgação da entidade, esforço ao qual se seguirá campanha para a adesão de novas empresas associadas. Visitas técnicas a centros de excelência em logística também merecerão atenção especial, assim como o relacionamento intenso com universidades de ponta. A ABML vai continuar com sua política de certificação e apoio às atividades de obtenção de norma brasileira para as estruturas porta-paletes modelo drive-in, além de lançar as bases para o ousado projeto de criar na instituição um centro de pesquisa e estatística sobre a atividade logística. Além disto, a ABML segue sua missão de ser um fórum de integração entre empresas e fornecedores”, expõe Moreira.

Ele lembra, ainda, que a ABML surgiu em abril de 1997 e foi resultado de um movimento entre empresas fabricantes e fornecedoras de equipamentos e serviços para logística e movimentação, que se ressentiam de representatividade nesse segmento da economia.●

SETOR
EMPRESARIAL

2008

MYERS

A Myers do Brasil é uma empresa do Grupo Myers Industries Inc., holding norte-americana com 16 empresas em todo o mundo, atuantes nos segmentos de plásticos e equipamentos automotivos. Entre as empresas do Grupo estão a Buckhorn e a Akro Mils, fabricantes de produtos para logística em geral, como paletes, contêineres e caixas plásticas.

A fábrica no Brasil, localizada em Jaguariúna, SP, está em plena produção e também dispõe de toda linha de produtos oferecidos em todas as plantas do mundo, bem como outros desenvolvidos exclusivamente para o mercado brasileiro.

A Myers do Brasil está sempre buscando, através de sua vasta linha de produtos, apoiar seus clientes para ganharem produtividade e aumentarem sua lucratividade.

Para transportar e armazenar não existe complicação.

MYERS. Solução com Perfeição

Caixas, paletes plásticos e containers desenvolvidos de forma a proporcionar ganhos logísticos, agilidade e qualidade de armazenamento. Cores vivas e modernas com encaixes perfeitos que auxiliam na organização, estocagem e transporte de seus

Containers
Linha Titan

- Contêineres de aço desviam os pontos do garfo do empilhadeira, prolongando a vida do container
- Portas laterais para fácil acesso aos conteúdos
- Base reforçada com 3 slides de aço para maior durabilidade



vendasbrasil@myersind.com

www.myersdobrasil.com.br

19 3847.9992 / 19 3847.9993 / 19 3847.9999

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

ANÁLISE SETORIAL

ABRAPAL: setor de paletes PBR teve conquistas em 2007

O segmento de paletes de madeira PBR teve, no ano de 2007, algumas conquistas com relação à diminuição da pirataria – fabricantes não-credenciados – e à queda do número de paletes usados roubados. “Acreditamos que houve aumento no consumo de paletes PBR no país – ainda não fechamos os dados anuais, porém acreditamos no aumento de demanda”, avalia Marcelo Canozo, presidente da ABRAPAL – Associação Brasileira de Fabricantes de Paletes PBR.

Ainda de acordo com ele, as perspectivas para 2008 são boas. “Teremos ainda que lutar contra a

pirataria e contra o comércio ilegal de paletes PBR usados. Estamos montando, juntamente com a ABRAS – Associação Brasileira dos Supermercados, uma estratégia de conscientização do usuário do paletes PBR. Será uma campanha que envolverá a indústria e os supermercados. Trabalharemos o lado institucional, ou seja, informando ao usuário/comprador as vantagens em se utilizar os verdadeiros paletes PBR, produzidos por empresas credenciadas, e os malefícios e as causas de comprar paletes usados e paletes piratas, produzidos por empresas não-credenciadas.”

A ABRAPAL, associação que congrega empresas fabricantes de paletes PBR devidamente credenciada na ABRAS, foi fundada no ano de 2000. É membro efetivo do comitê gestor de paletização da ABRAS - CPP.●



Canozo: “Em 2008 teremos ainda que lutar contra a pirataria”

Sistemas de Armazenagem

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



Mezanino com pisos metálicos, grelha ou madeira revestida. Capacidade até 1000 kg/m²

Estante 'low-rack' para picking



No seu próximo projeto, consulte nossos profissionais.

Porta paletes convencional / drive-in / through

Telefax: (11) 2272-9377

Av. Henry Ford, 2430 - Ipiranga
CEP 03109-001 - São Paulo - SP

acol@metalurgicacentral.com.br

http://www.metalurgicacentral.com.br

central
DIVISÃO Aço Log

MOURA LOG.

MELHOR RENDIMENTO

E MAIOR VIDA ÚTIL

NAS APLICAÇÕES

TRACIONÁRIAS.

-  Lavadoras e Varredouras de Piso
-  Plataformas Elevatórias
-  Rebocadores e Veículos Industriais
-  Carrões de Golfe
-  Paleteiras e Empilhadeiras

 MOURA

 50 ANOS

www.moura.com.br



SETOR
EMPRESARIAL

2008

MOURA

Ao completar 50 anos, a Baterias Moura abre caminho para novos desafios.

Fundada em 1957 por Edson Mororó Moura, seu atual presidente, a Baterias Moura tomou corpo assumindo a liderança de vendas na soma dos mercados de montadoras de veículos e reposição de autopeças. Além das automotivas, produz baterias tracionárias com os mais altos padrões de qualidade, já testados e aprovados pelos maiores usuários e fabricantes de máquinas elétricas do país.

Hoje, o Grupo Moura possui 5 fábricas e mais de 60 empresas de distribuição comercial. É fornecedora de peças originais das principais montadoras no Mercosul. No mercado externo, possui expressiva participação na Argentina, Uruguai, Porto Rico, Portugal e Inglaterra. Além disso, mantém parcerias com os maiores fabricantes da Europa e dos Estados Unidos.

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

SMH

A System Material Handling Company (SMH), um dos nomes mais respeitados na indústria de movimentação de materiais, fabrica e distribui mundialmente 2.000.000 de peças de reposição e acessórios de qualidade para empilhadeiras. Adquirida pela belga TVH Forklift Parts, juntamente com a SMH e a IMC Holding, que inclui as empresas Intrupa, LPM e CMC, emprega no mundo mais de 1.600 pessoas e possui 17.000 clientes ativos em 162 países, que utilizam um estoque de 450.000 peças diferentes de uma base de dados de 11 milhões de referências de peças conhecidas, para mais de 90 marcas diferentes mundiais. Com essa aquisição, aumentará consideravelmente a oferta de produtos que hoje são oferecidos pela TVH, SMH e suas empresas filiais. Isto demonstra o forte comprometimento com a indústria de equipamentos de movimentação e, com a unificação, oferecerá aos clientes da IMC, TVH e SMH consideráveis vantagens e oportunidades para o mercado. Segundo Newton Santos, diretor geral no Brasil, todos os meses serão incluídos novos itens na lista de opções de produtos da empresa, bem como a expansão de negócios com a experiência "one stop shop", combinada com uma nova estratégia de distribuição, que garantirá a implementação do e-commerce, agrupando todas as empresas do grupo em um único objetivo. A operação SMH do Brasil manterá agregadas à sua assinatura as marcas já consolidadas no mercado brasileiro, como a Intrupa, a Totalsource e a LPM. Portanto, a política de vendas da SMH do Brasil passa a ficar mais forte e ampla, solidificando a fidelização e o comprometimento com os clientes.



SMH, mais qualidade mais tempo para você.

Após 6 anos presentes no seu dia-a-dia, ampliamos ainda mais nosso compromisso com o seu desempenho. Por isso o que já era a melhor acaba de se tornar a maior, a Intrupa passa denominar-se SMH Brasil. Um novo padrão de qualidade, atendimento e logística, reconhecido internacionalmente, agora no Brasil para você também não parar de crescer.

Fale com a gente:

Av. Embaixador Soares, 10735 - Condomínio Espace Center - C19
São Paulo - SP - 05035 000 - f 55 11 3205 8555 - fax 55 11 3205 8550
smhbrasil@smhco.com.br - www.smhco.com.br

INTRUPA



SMH
SYSTEM MATERIAL HANDLING

Seu parceiro de confiança

S E T O R
 EMPRESARIAL

2 0 0 8

LINDE

RESERVE ESTE ESPAÇO PARA SUA EMPRESA EM 2008

Fale Conosco: comercial@logweb.com.br

Fone/Fax: (11) 3081.2772

A Linde é uma empresa de origem alemã e uma das líderes mundiais na fabricação e comercialização de equipamentos de movimentação e armazenagem, além de ser a única do mundo a ter o sistema de 'freio sem freio'. Fundada em 1879, inicialmente com a fabricação de material gasoso (gases industriais), sua entrada no mercado de empilhadeiras aconteceu em 1958 e, num prazo de 5 anos, firmou-se como a empresa número 1 do planeta.

Acreditando no grande potencial do Brasil, em 1996 a Linde chegou ao país com a representação de equipamentos e, em seguida, instalou uma filial em Osasco, SP, para proporcionar o atendimento dentro dos padrões mundiais de qualidade na venda e pós-venda.

No final de 2003, a empresa passou a utilizar peças nacionais para reposições nos equipamentos importados, o que diminuiu consideravelmente os valores de manutenção das máquinas. No segundo semestre de 2004, a empresa iniciou a fabricação de alguns modelos de empilhadeiras no Brasil, como as retráteis e as transpaletas, que antes somente eram disponibilizadas pela Linde ao mercado através de importações da Alemanha.

A empresa tem mais de 140 tipos de equipamentos e é o único fabricante mundial que possui a gama inteira de empilhadeiras, além de ser a inventora do sistema hidrostático – sistema revolucionário em que a máquina freia sem freios. No Brasil, a Linde possui mais de 2 mil máquinas com representação em 23 Estados, atuando em 3 segmentos de mercado: venda, manutenção e locação.

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

Linde Material Handling

Linde

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

Assistência Técnica em todo o território nacional!



NOVA Retrátil

R20
R17 Active
Active

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



C&M Designers



Ampla estoque de peças e componentes.

Novas Instalações da Linde

A Linde Empilhadeiras amplia suas instalações modernizando, integrando espaços e preparando-se para o futuro, visando oferecer um alto nível de atendimento aos nossos clientes.

Venha nos visitar.



Prédio administrativo.



A Linde deseja a seus amigos, clientes e fornecedores um Feliz Natal e um Próspero Ano Novo!

Solicite a visita de um de nossos representantes:

AM/Mauaus - Rullis: (92) 3624-2531
BA/Camaçari - All Parts: (71) 3622-1148/7177-4447
CE/Portaleza - Vertical: (85) 3295-4755/4174
DF/Brasília - Fmp. Santana: (61) 3362-0827
ES/Seerra - Empilhavix: (77) 3318-1776
GO/Goiânia - Fmp. Santana: (62) 3297-3001
MG/Relo Horizonte - Metal Parts: (31) 3362-4855

PR/Curitiba - Remocarga: (41) 3284-3238/6997
PE/Recife - Agema: (81) 4009-7070
RJ/Rio de Janeiro - Fimatec: (21) 3284-7000/7001/7007
RS/Campo Bom - Retra: (51) 3598-2010/3598-2268
SC/Jaraguá do Sul - RAC Equipamentos: (47) 3371-8141
SC/Itajaí - Maqren: (47) 3348-9333
SP/Agudos - JM Lubrificantes: (14) 3262-1130/3264-8823

SP/Araras - SOS: (19) 3543-7777
SP/Campinas - Fmpicamp: (19) 3289-6557
SP/Capital - Linde Empilhadeiras: (11) 3604-4755
SP/Santos - Partomaq: (13) 3273-2278
SP/S. J. do Rio Preto - RS: (17) 3277-8188
SP/Saracaba/Valinhos - Cam System: (19) 3849-7606
SP/Volupiairga - VutuverL: (17) 3421-1104/3422-1464

Linde Empilhadeiras

Rua Anhangüera, 1171 - Osasco / SP - CEP 06230-110 - Tel.: (11) 3604-4755 - Fax: (11) 3603-4059 - www.lindeempilhadeiras.com.br - comercial@linde-mh.com.br

ANÁLISE SETORIAL

ABRE: estabilidade econômica ofereceu segurança para o consumo de embalagens

O ano de 2007 foi bastante positivo para a indústria de embalagens, de acordo com dados da ABRE – Associação Brasileira de Embalagem (Fone: 11 3082.9722). Isso em virtude da estabilidade da economia nacional, do crescimento do poder de consumo das famílias brasileiras em média anual de 3% nos últimos 4 anos, das taxas de juros reduzidas e da inflação controlada, que proporcionaram segurança para o consumo de uma forma geral.

Segundo Luciana Pellegrino, diretora executiva da entidade, pode-se dizer ainda que a acessibilidade à informação, proporcionada pelos meios de comunicação e mesmo pelas oportunidades de estudo cada vez mais presentes na realidade brasileira, tornou o consumo mais maduro – este, após migrar para bens de consumo de maior valor agregado, como eletroeletrônicos e domésticos, retorna para os bens não-duráveis, como alimentos, bebidas, limpeza e cuidados pessoais, mas de forma mais seletiva.

Para Luciana, o consumidor está cada vez mais exigente e buscando produtos que ofereçam mais do que qualidade, segurança e comunicação. “Hoje, o consumidor busca produtos praticamente customizados para as suas necessidades, interativos tanto em funcionalidade como

Pesquisa revela tendências

Uma pesquisa elaborada pela FGV – Faculdade Getúlio Vargas e coordenada pelo professor Salomão Quadros, referente ao primeiro semestre de 2007 e às perspectivas para o segundo semestre na indústria de embalagens, concluiu que:

- A produção física de embalagem reagiu e cresceu 2,7% no segundo trimestre de 2007, a maior taxa desde o quarto trimestre de 2004;
- O aumento da demanda interna de bens de consumo, materiais de construção e insumos agropecuários deve permitir que a produção de embalagem cresça 1,8%, em 2007;
- Os fabricantes nacionais de embalagem devem obter receitas de R\$ 31,5 bilhões em 2007;
- As importações de bens de consumo não duráveis, pela substituição, podem reduzir em até 0,7 ponto percentual a taxa de crescimento do setor de embalagem, em 2007.

em comunicação e que complementem seus costumes e hábitos. A embalagem consolidou em 2007 seu poder de agregar valor real aos produtos, valores estes percebidos e idealizados pelo consumidor. Um produto padrão de mercado pode entrar uma vez por mês num carrinho de supermercado, um produto interativo passa a fazer parte da vida do consumidor. Para oferecer interatividade é preciso conhecer seu consumidor e ser coeso com seus valores e princípios”, declara.

Luciana acredita que em 2008 deve-se acentuar a preocupação da sociedade por valores mais fortes, devendo estes estar presentes, e não apenas impressos, nas embalagens.

ASSOCIAÇÃO

A ABRE é uma entidade sem fins lucrativos que congrega toda a cadeia produtiva de embalagens do Brasil, focando seus esforços há 40 anos no desenvolvimento de ferramentas que impulsionem o crescimento do setor e o aprimoramento das embalagens fabricadas no país.

Luciana expõe que as atividades da Associação destacam-se por envolver empresas altamente engajadas na busca de excelência em todos os estágios do desenvolvimento e produção da embalagem,

incluindo os fornecedores de insumos, a cadeia produtiva de embalagens, os fabricantes de bens de consumo, o varejo, as entidades setoriais, as agências de design e as instituições de ensino.

A ABRE atua institucionalmente na representação do setor perante o Poder Público, mercado, sociedade e mídia e, também, atua fortemente no mercado global, participando de fóruns de discussão, bem como dos conselhos da WPO – World Packaging Organization e ULADE – União Latino Americana de Embalagem.

Além disso, é responsável por promover campanhas nacionais sobre a embalagem, voltadas para a promoção da exportação de produtos embalados, a redução de desperdício e a conscientização do consumidor, como também promover o Estudo Macroeconômico da Embalagem por meio da FGV, desenvolver cartilhas para o desenvolvimento do setor, publicar o livro “História da Embalagem no Brasil”, manter os informes periódicos junto ao setor e o centro de informação para atendimento ao público.

Por fim, mantém atividades contínuas junto aos seus membros como eventos e comitês de trabalho que discutem temas estratégicos para o setor. ●



ARTAMA

RP 2000 e 3000
Opcional em INOX

O Carro Hidráulico mais Resistente do mercado.
O melhor Custo Benefício.

MESAS PANTOGRÁFICAS ESPECIAIS

PLATAFORMAS NIVELADORAS DE DOCAS

ELEVADORES DE CARGAS

(55) 47 3274 1111

artama@artama.com.br www.artama.com.br

REPRESENTANTES:

SC - (Norte) Jordani/047 425 3895 - (Sul) Colombo/048 9994 8884 -
(Oeste) Hember/049 521 0038 | RS - (Caxias) Duz/054 224 3555 - (POA)
Liftsul/051 3339 6396 | PR - (Curitiba) Armazenagem/041 643 1066 -
(Sudoeste) Petry/046 9975 3805 | SP - (Campinas) Mov Arm/019 3258
3299 - (Capital) Di Perrucci/011 3864 7642 | RJ - Alta Rio/021 2260
6447 | ES - André/027 8801 8808



Luciana: O consumidor busca produtos customizados para as suas necessidades, interativos em funcionalidade

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

SCANIA

A Scania é um dos líderes mundiais na fabricação de caminhões pesados, ônibus e motores industriais e marítimos. Com mais de 28.000 funcionários, possui operações na Europa, América Latina, Ásia, África e Oceania. Sua atuação estende-se por mais de 100 países no mundo.

Sua missão é fornecer aos seus clientes veículos e serviços de alta qualidade para o transporte rodoviário de bens e passageiros. A visão da Scania é ser a empresa líder em seu segmento, agregando valor para seus clientes, funcionários, acionistas e outros públicos de interesse.

Agregando três valores que norteiam seu trabalho – o cliente em primeiro lugar, respeito ao indivíduo e qualidade –, a Scania procura atender às necessidades e peculiaridades do transporte, oferecendo a seus clientes soluções individuais para que eles tenham uma melhor lucratividade e desenvolvendo assim, um relacionamento de parceria. As operações industriais da Scania estão centradas no desenvolvimento e fabricação de veículos líderes no mercado em desenvolvimento e custo operacional durante seu ciclo de vida, além de qualidade e características ambientais.

A organização de vendas e assistência técnica da Scania deve oferecer aos clientes veículos e serviços que proporcionem tempo máximo de operação com custos mínimos durante toda a vida útil do produto.

Em mais de um século de atuação, o empenho em manter o mesmo nível de desenvolvimento tecnológico onde quer que seus produtos sejam fabricados ou comercializados permite que a Scania atinja qualidade global.

A melhor maneira de alcançar seu destino.

Ao adquirir um novo caminhão Scania das séries P, G e R, você recebe mais que um caminhão para vencer longas distâncias. Recebe tecnologia, confiança, durabilidade e certeza de alcançar seu destino com o menor custo operacional.

O chassi, o motor e o trem de força são produzidos para garantir este resultado. Oferece conforto, segurança e produtividade. Comece a encurtar os caminhos.

Vá direto a uma concessionária Scania. Conheça as melhores soluções para manter os seus negócios sempre em constante movimento.

Scania.
Sempre na direção do futuro.



www.scania.com.br

ANÁLISE SETORIAL

ABPO: meta para 2008 é deixar clara a importância da embalagem de papelão

A manutenção dos níveis de exportação e a expansão do mercado interno fizeram com que o setor de papelão ondulado revise suas previsões para este ano, conta Paulo Sérgio Peres, presidente da ABPO – Associação Brasileira do Papelão Ondulado (Fone: 11 3831.9844). As vendas acumuladas até outubro foram de 1.894,6 mil toneladas, com crescimento de 4,4% em relação a igual período de 2006 (1.814,4 mil toneladas). Até o final do ano, as projeções de aumento na expedição de embalagens se manterão no patamar entre 4,0 e 4,5%.

Peres salienta que os segmentos que mais se destacaram foram os produtos químicos e derivados (higiene e limpeza); fruticultura e floricultura; avicultura, derivados de

papéis e os setores exportadores de carnes, aves e fumo em folha.

E para 2008, quais as perspectivas? “Se as exportações brasileiras não forem afetadas pela contínua apreciação do Real, e se as previsões de crescimento do PIB para 2008 se confirmarem entre 4% e 5%, o setor de embalagens de papelão ondulado deverá apresentar crescimento semelhante ao deste ano”, declara o presidente da ABPO.

De acordo com análise de Peres, o mundo está mudando aceleradamente e, com isso, as empresas mais bem-sucedidas serão aquelas que melhor entenderem as novas condições de negócios. “No mundo específico das embalagens, essa nova realidade já é fator determinante de sucesso. Entender a embalagem como

um dos elementos principais da cadeia logística de suprimentos, e não somente como uma simples caixa para se guardar um produto, pode representar estar dentro ou fora do mercado”, expõe, acrescentando que esta é, sem dúvida, uma das metas principais da ABPO para 2008: deixar clara a importância da embalagem de papelão ondulado na cadeia logística em que ela está inserida, destacando suas diferenciações e vantagens comparativas.

ASSOCIAÇÃO

A ABPO, entidade de abrangência nacional, sem fins lucrativos, foi fundada em 1974, por 23 empresas, com o compromisso de defender os interesses do setor de papelão ondulado no Brasil e estreitar

seu relacionamento com associações congêneres nacionais e internacionais, aumentando e facilitando os canais de comunicação dos seus associados com tecnologia, serviços, legislações e estatísticas ligadas ao segmento de embalagens em geral e de papelão ondulado.

Também oferece cursos de aperfeiçoamento; participa de feiras, seminários, congressos, painéis de debates nacionais e internacionais e laboratório de ensaios; além de publicar e divulgar manuais e informativos técnicos, boletins e anuários estatísticos e cartazes promocionais.

“Recentemente lançamos, para os empresários do setor, o ‘Manual Hortifrutícolas’, que uniformiza os critérios para fabricação, controle da qualidade e utilização da embala-



Peres: Entender a importância da embalagem pode representar estar dentro ou fora do mercado

gem para produtos hortifrutícolas, e o Anuário Estatístico referente ao ano de 2006. A publicação reúne dados com informações setoriais e indicadores socioeconômicos, entre outros”, finaliza Peres. ●

Soluções em Armazenagem



PORTA PALETE

- convencional
- drive in
- drive thru
- push back

TUBULARES

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

RACKS

- GP10
- aramados
- especiais

PALETE DE AÇO






SPAN BLOCK

PUSH BACK



Porta paleta



Rack aramado

Para maiores informações:

Fone/Fax: (11) 4645-0909

e-mail: comercial@savik.com.br

www.savik.com.br

SAVIK

SAVIK Ind e Com de Porta Paletes e Racks Ltda.

SECTOR EMPRESARIAL

2008

SAVIK

SECTOR EMPRESARIAL

2008

SAVIK

A Savik é uma das empresas líderes no segmento de fabricação de estruturas, racks e paletes para armazenagem e verticalização de mercadorias.

Afinal, são seis anos de existência e dirigentes com know-how de 25 anos de experiência – isso se conquistou com muito trabalho e comprometimento com a qualidade.

Com isso a Savik tem como missão crescer sempre mais, formando, assim, as melhores soluções e serviços.

PRODUTOS

Trabalhamos com uma ampla linha no segmento de armazenagem e verticalização de mercadoria. Entre em nosso site e confira! www.savik.com.br

NOVIDADES

Temos novidades para serem lançadas, e estão em fase final de teste para que possamos colocá-las no mercado.

QUANDO UMA EMPILHADEIRA TEM GOODYEAR,
TEM MUITO MAIS QUE UM PNEU.



A Goodyear está novamente no mercado com os pneus de melhor custo-benefício para suas empilhadeiras. Isso porque a Goodyear oferece garantia de 5 anos, assistência técnica constante e a maior rede de revendas. Além disso, os pneus têm a maior durabilidade, maior resistência a cortes e menor custo/hora. É muito mais vantagem para você e para o seu negócio.

SAC
0800 725 **P N E U**

VIVA NAS ASAS DA
GOODYEAR
www.goodyear.com.br

Gerenciamento de frota Fleet One garante eficiência e redução de custos

Acompanhamento da frota via web, gerenciamento de manutenção, de combustível, de documentação, de seguros e de sinistros, além de assistência 24 horas, são alguns dos serviços oferecidos pela empresa, sempre focada no cliente.

Como integradora da cadeia automotiva, a Fleet One tem como missão prover serviços, informação e gerenciamento que ajudem a maximizar a eficiência e o ciclo de vida da frota.

Com isso, as empresas ganham em eficiência e redução de custos no controle de sua frota por meio de uma plataforma única, que oferece: abordagem personalizada e estratégica; especialistas focados nas necessidades diárias da frota; atendimento especializado 24 horas; rede de fornecedores em todo território nacional; acesso e acompanhamento da frota via web, sempre com foco no cliente.

Paulo Silveira, fundador e presidente da Fleet One, salienta que pelo controle via web é possível acompanhar online, por qualquer meio eletrônico, como celulares e palmtops, todos os processos que estão sendo executados, já que a plataforma utilizada é o Java.

■ VALORES

Os valores da empresa podem ser divididos em três pilares:

- **Rede de parceiros:** alianças estratégicas, provedores de serviços e parceiros financeiros;
- **Expertise na cadeia automotiva:** conhecimento profundo de toda cadeia automotiva, montadoras, prestadores de serviços, concessionárias, revendas de carros, etc; e cobertura nacional com rede de postos, oficinas, etc.;
- **Tecnologia superior:** sistema integrado de con-

trole da manutenção via web; integração com rede de parceiros e clientes; banco de dados de última geração; e pessoas capacitadas para desenvolver soluções customizadas para os clientes.

■ SERVIÇOS

Os serviços de gestão de frotas da Fleet One atendem pessoas físicas e corporações. O atendimento corporativo, por sua vez, é dividido em dois tipos de serviços distintos: gestão do ativo do cliente e aluguel de veículos.

▪ **Pessoa física:** a empresa oferece um serviço de conveniência e comodidade para famílias que não dispõem de tempo e conhecimento para cuidar do seu veículo, auxiliando na escolha do modelo, realizando manutenção preventiva e corretiva, controle de combustível, documentação, seguro e carro reserva, cuidando também de todo procedimento no momento da venda, por meio de concessionárias e revendas Fleet One.

▪ **Corporativo – Gestão do ativo do cliente:** neste serviço, a Fleet One oferece gestão de frotas de automóveis e caminhões com características diferenciadas em relação ao mercado de locadoras de automóveis, começando pela escolha do melhor tipo de veículo para a atividade do cliente.

Dentro do pacote de vantagens e diferenciais estão: opções de financiamento; gerenciamento de manutenção, de combustível, de documentação, de seguros e de sinistros; assistência 24 horas; faturas consolidadas; acompanhamento da frota via web e relatórios gerenciais.

Além disso, a empresa também é responsável pela venda dos veículos por meio das concessionárias e revendas Fleet One, Programa Fleet One Funcionários e Programa Fleet One Leilão.

▪ **Corporativo – Aluguel de veículos:** o foco central deste serviço para veículos é a Prestação de Serviços Diferenciados com equipes especializadas para resolver qualquer demanda dos clientes. Além de todas as vantagens oferecidas no plano anterior, ainda oferece

cobertura e recuperação de garantia.

Para o aluguel de caminhões, a Fleet One possui o Programa Truck Fleet®, já que a empresa é pioneira em gestão de caminhões de todas as classes: semileves, leves, pesados e especialmente equipados.

Neste serviço, a empresa oferece – além de todo o gerenciamento – dimensionamento da frota, assistência e acompanhamento via web. O processo de venda é realizado pelo Programa Fleet One Leilão de Ativos.

■ PROGRAMA TRUCK FLEET® E LIQUIGÁS

Dentre os serviços oferecidos pela Fleet One, o Programa Truck Fleet® merece destaque, inclusive por ter sido escolhido pela Liquigás em concorrência pública realizada no ano passado, o que rendeu um contrato de cinco anos.

Para a operação, a Fleet One adquiriu 83 utilitários Sprinter da Mercedes-Benz para entrega na Liquigás, que utiliza os veículos para distribuição de gás em São Paulo e no Rio Grande do Sul.

Todo o projeto dos veículos foi feito pela Fleet One. “Essa nova frota substitui os caminhões mais antigos da



A empresa é um dos principais patrocinadores do projeto “Educando para o futuro”, que oferece palestras e assistência a crianças de escolas públicas



Para a Liquigás, a Fleet One realizou todo o projeto dos veículos para distribuição de gás por meio do programa Truck Fleet®

tas da ciência



Silveira:
"A diminuição das emissões de CO2 depende de fatores como boa manutenção, troca de pneus e condição das estradas"

Liquigás com design diferenciado e carrinhos ergonômicos para que os funcionários entreguem o gás sem se machucar. Além disso, os caminhões usados antigamente circulavam com três funcionários, e as novas Sprinter contam com um único motorista", descreve Silveira, acrescentando, ainda, que o caminhão antigo faz 1,7 km por litro, enquanto o novo faz 9 km/l.

Pelo contrato, a Fleet One é responsável pela centralização dos serviços de gestão da frota, o que inclui manutenção, gasto de combustível e atualização de documentos como IPVA e seguro, entre outros.

■ FROTA VERDE

Já que a preocupação ambiental é um assunto importantíssimo no mundo todo, a Fleet One não poderia ignorá-lo, por isso adotou o selo "Frota Verde", que indica uma frota gerenciada com eficiência nos custos, procurando minimizar o impacto no meio ambiente no seu conceito mais amplo.

A Frota Verde não precisa operar necessariamente com custos maiores do que a frota convencional, desde que: planeje e opere com o mais alto padrão profissional; comprometa montadoras e usuários com esse planejamento; tenha uma gestão profissional para atingir esse status de Frota Verde; e introduza nessa gestão o elemento essencial desse status: o meio ambiente.

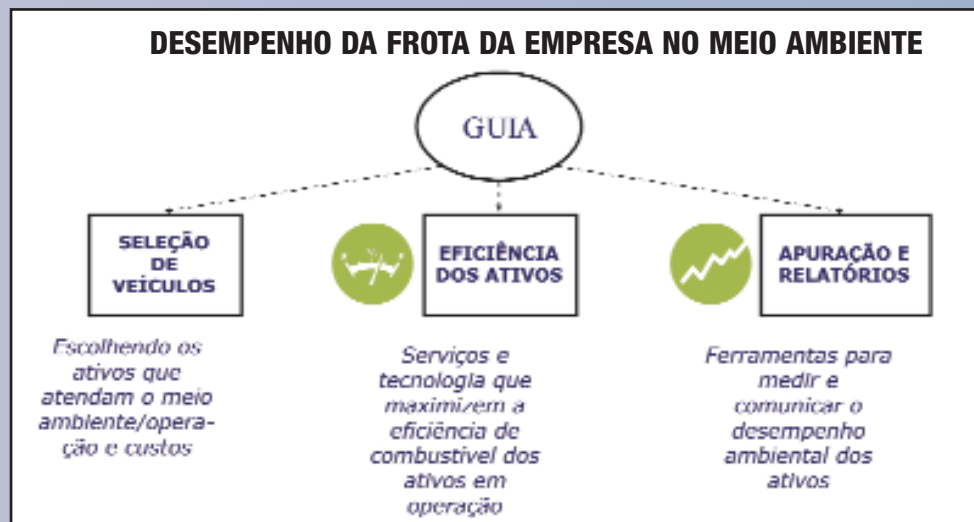
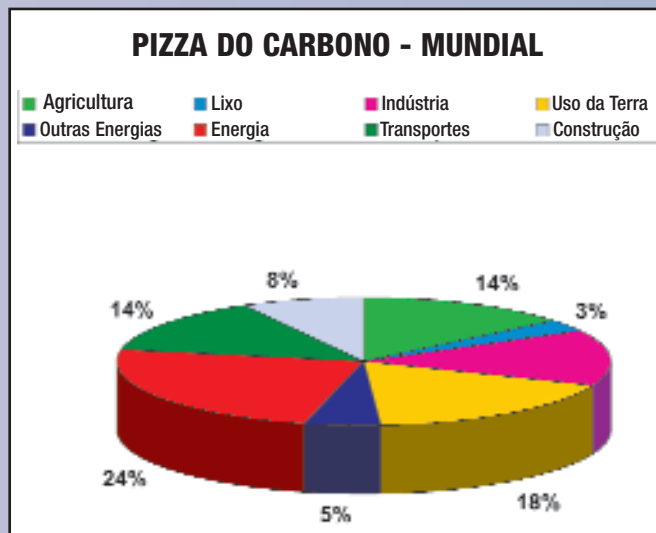
Dentro deste conceito, a Fleet One ajuda o cliente a medir sua emissão de CO2, permitindo, ainda, que ele obtenha vantagens em relação aos créditos de carbono.

Silveira diz que a mentalidade geral a respeito do que realmente é eficaz para diminuir os gases oriundos de veículos está errada. "A diminuição das emissões de CO2 depende de fatores como boa manutenção, troca de pneus e condição das estradas, não somente do uso do biodiesel. Se pensar apenas no biodiesel, a discussão está errada, já que só se refere a uma parte do problema, pois apenas 2% de biodiesel é adicionado a 98% de outro combustível poluente, com isso, o problema continua. Uma boa gestão de frota ajuda a reduzir as emissões de forma mais rápida do que o biodiesel", considera Silveira.

Por isso, a Frota Verde é uma ótima solução, já que

todos ganham com ela:

- Empresa cliente: imagem corporativa, clientes, acionistas e preocupação com meio ambiente;
- ONG's: objetivos de políticas de meio ambiente, mudanças políticas e impactos nos negócios;
- Montadoras: veículos menos poluentes, novos combustíveis e pós-vendas;
- Clientes: expectativas, imagem, preocupação com meio-ambiente e implicações nos custos;
- Motoristas: moral, valores pessoais, meio ambiente, preocupação com a operação e produtividade;
- Empresas com frotas: imagem, pressão de custos, preocupação com temas operacionais e veículo errado;
- Empresas de gestão;
- Governos.



■ FÓRUM FLEET ONE DE GESTÃO DE FROTAS

Para difundir ainda mais sua preocupação com o meio ambiente, a Fleet One organizou, no mês de novembro de 2006, o 1º Fórum Fleet One de Gestão de Frotas, evento bianual que visa contribuir com o mercado no entendimento do que significa a gestão integrada de frota, endereçando questões fundamentais para a condução dos negócios do setor de maneira sustentável e com uma preocupação socioambiental.

"O setor automotivo tem uma forte representatividade na economia, mas consome grandes quantidades de energias fósseis. Temos que olhar nossa atuação a partir de novas perspectivas que contemplem a responsabilidade social. Para o desenvolvimento sustentável do setor é fundamental implementarmos uma 'frota verde', associando ganhos de eficiência ambiental ao dia-a-dia da gestão da frota", enfatiza Silveira.

De acordo com o presidente da Fleet One, a terceiri-

zação da gestão é muito importante para assegurar melhores retornos nos investimentos feitos em frotas de caminhões e, ao mesmo tempo, para garantir uma vida útil da frota que não destrua o meio ambiente. "No Brasil ainda há muita confusão sobre o que é gestão de frota, o que é logística e o que é locação de automóvel. As empresas têm pouca ou nenhuma informação sobre o custo real da frota e sofrem com sistemas descentralizados de controle. Além disso, ainda realizam serviços de manutenção 'in house', o que gera gastos desnecessários e não assegura a realização dos procedimentos necessários para não comprometer a segurança e a emissão de poluentes", declara Silveira.

Para ele, outro ponto importante é que os departamentos de TI das empresas não têm como foco o desenvolvimento de softwares de frotas, o que dificulta uma gestão eficiente e um adequado dimensionamento da operação.

Ainda citando as vantagens da terceirização da gestão de frotas, Silveira aponta a disponibilidade de uma central de compras, o que proporciona uma economia de escala e uma constante análise de preços de peças e serviços, a análise de financiamento e estudos comparativos para indicar o modelo mais adequado – compra, leasing ou terceirização – o gerenciamento da manutenção e do combustível, o cuidado com os sinistros e com a documentação e, por fim, as vendas dos veículos no momento mais adequado para renovação da frota.

■ RESPONSABILIDADE SOCIAL

Desde quando foi criada, a Fleet One sempre teve a responsabilidade social como parte de sua filosofia. Tanto é que a empresa é um dos principais patrocinadores do projeto "Educando para o futuro" – coordenado por Karin Baumgart –, que oferece palestras e assistência às crianças das escolas públicas de todas as cidades que correspondem ao circuito do Rally dos Ser-tões.

Nestes encontros, crianças de 5 a 14 anos aprendem sobre higiene bucal e corporal, vacinação e educação alimentar. Durante quase oito anos de projeto, centenas de crianças já foram atendidas e, este ano, o projeto ganhou ainda mais força, abrangendo também pais, professores e merendeiras em suas palestras e assistências.

"É este tipo de trabalho que a Fleet One teve, tem e sempre terá o pra-

zer de apoiar, mostrando em ações a sua preocupação com a educação no país", salienta Silveira.



O Fórum Fleet One visa contribuir com o mercado no entendimento do que significa a gestão integrada de frota

Fone: 11 3048.8448 - www.fleetone.com.br

ANÁLISE SETORIAL

ANUT: sem mudanças concretas no sistema logístico brasileiro em 2007

De acordo com análise do presidente da ANUT – Associação Nacional dos Usuários de Transporte de Carga (Fone: 21 2532.0503), Paulo Manoel Lenz Cesar Protasio, o ano de 2007 não trouxe mudanças concretas no que diz respeito à precariedade do sistema logístico brasileiro. “A malha ferroviária continua rarefeita, de traçado obsoleto, necessitando de grandes reparos e obstruída por um número enorme de estrangulamentos físicos que já existiam antes da desestatização (travessias de centros urbanos, passagens de nível e invasões da faixa de domínio) e cuja remoção compete ao Poder Público; a Pesquisa Rodoviária 2007 revelou resultado praticamente igual ao do ano de 2006, com 74,2% das rodovias sob administração federal em estado regular, ruim ou péssimo, levando à conclusão que estamos gastando cerca de R\$ 4 a 5 bilhões por ano para manter a malha rodoviária no mesmo nível, inaceitável, de deterioração; os portos organizados continuaram ineficientes, inseguros, obsoletos e necessitando urgentemente de dragagem; as hidrovias, subutilizadas; e a navegação de cabotagem, sem condições de atender às necessidades do setor produtivo”, declarou.

Segundo Protasio, o início do ano trouxe alguma esperança com o anúncio

Principais metas da ANUT para 2008

- Revisão profunda e completa das normas regulatórias da ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres com o propósito de instituir mecanismos eficazes que protejam o usuário das ferrovias dos abusos no exercício do monopólio natural e de retaliações por parte das concessionárias, quando aqueles buscarem o abrigo da Agência Reguladora ou do próprio SBDC – Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em defesa de seus interesses individuais e coletivos;
- Flexibilização das normas de afretamento de navios de bandeira estrangeira, por empresas de navegação brasileiras, com vistas a aumentar a oferta de transporte de cabotagem;
- Maior consideração aos direitos dos usuários dos portos em todos os foros envolvidos no tratamento da matéria, com vistas à redução do custo e ao aumento da produtividade portuária;
- Implantação do Projeto Logística Colaborativa para o transporte rodoviário, no âmbito das associadas da ANUT;
- Regularização da navegação no Reservatório de Itaipu e no Rio Tocantins no trecho Marabá-Vila do Conde;
- Obter do governo atenção adequada ao uso múltiplo e racional dos recursos hídricos – solução do conflito barramento hidrelétrico-construção de eclusas;
- Viabilizar as metas inicialmente estabelecidas para o PAC.

do PAC – Plano de Aceleração do Crescimento e com a expectativa de implantação do PNLT – Plano Nacional de Logística e Transporte, que significaria a retomada do planejamento estratégico de longo prazo. “Apesar de as duas avaliações extremamente otimistas trazidas a público pelo governo, no 1º e 2º Balanços, respectivamente em maio e setembro, a realidade é que o PAC não deslançou, fazendo surgir a preocupação de

que as metas estabelecidas para 2010 não serão atingidas”, analisa.

Para o presidente da ANUT, o exame dos números referentes à execução orçamentária até 31/10/2007 serve como alerta de uma realidade preocupante, “uma vez que o PAC representa o último reduto da esperança de que o governo possa agir tempestivamente para tirar o empresariado brasileiro da verdadeira armadilha logística em que foi colocado, ou seja: ter que crescer para ganhar a escala exigida pela economia mundial e, ao mesmo tempo, não poder transportar e exportar competitivamente a sua produção diante da precariedade da infra-estrutura de transporte”, expõe.

Para 2008, Protasio diz que nada mudará se o governo não conseguir produzir o “choque de gestão” que se faz necessário. “Não é mais possível conviver com a ficção de autorizar somas apreciáveis de dinheiro nos orçamentos anuais sem o compromisso de efetivamente transformar esse dinheiro em obras prontas e acabadas”, critica.

Ele conta que a ANUT tem repetido com veemência que os recursos prometidos para o PAC no período 2007-2010, se acrescidos de algo como R\$ 1,2 bilhões para erradicação dos principais estrangulamentos físicos preexistentes à desestatiza-

ção, são suficientes para garantir a recuperação da malha viária existente e sua adequação ao aumento previsto para a demanda de transporte no período, sem elevação do custo logístico do agronegócio e da indústria, “mas que esse sonho está sendo colocado em grave risco pela crise de gestão porque passa a máquina pública”, salienta.

ASSOCIAÇÃO

A ANUT iniciou suas atividades em janeiro de 2003, fruto da preocupação de grandes empresas exportadoras com a precariedade do sistema viário brasileiro e da falta de arquitetura de uma ação consistente por parte do governo objetivando a correção da tão grave deficiência, conta Protasio. “Com justo orgulho, podemos afirmar que nesse breve espaço de tempo a ANUT se transformou na entidade brasileira especializada em logística mais representativa dos usuários do transporte de carga, integrada por 52 associadas titulares e correlacionadas, que, no conjunto, respondem pela maioria da carga transportada no País – 47 empresas, as Confederações da Agricultura, do Comércio e da Indústria, além de duas entidades afiliadas”, explica. O propósito maior da entidade é reduzir o custo logístico das associadas, atuando no ambiente externo à empresa.

“A ANUT é uma entidade jovem. A maioria das boas novas no transporte de carga no país, nos últimos quatro anos, num cenário que ainda é particularmente ingrato para o usuário, teve a nossa participação”, declara o presidente da instituição, citando as ações:

- atenuação dos efeitos do uso abusivo do monopólio natural das ferrovias;
- aumento, embora discreto, da oferta do transporte de cabotagem;
- nascente preocupação do governo com o uso das hidrovias, aí incluídos a visão integrada do uso múltiplo e racional dos recursos hídricos, a administração das hidrovias e a solução dos conflitos de uso entre o setor elétrico e o da navegação;
- desoneração das licitações para a concessão das rodovias;
- nascente respeito aos direitos dos usuários dos portos nas tratativas com os Ministérios, Agências Reguladoras, Ministério Público do Trabalho e entidades representativas dos prestadores de serviço; e
- conscientização do empresariado e de importantes segmentos do governo para a importância da implantação do CONIT – Conselho de Integração de Políticas de Transporte, criado por lei e relegado ao esquecimento pelo atual governo.●



Protasio: Para 2008 nada mudará se o governo não conseguir produzir o “choque de gestão” que se faz necessário

acesse: www.easytec.ind.br

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



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

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

Desenvolvemos projetos. consulte-nos. Atendimento diferenciado.

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

LEVTON

A Levton comercializa a linha de equipamentos da Palettrans, além de prestar serviços de assistência técnica Palettrans e manutenção de transpaletes, empilhadeiras manuais, elétricas e retráteis.

Entre os equipamentos comercializados estão transpaletes hidráulicos manuais para 2200 e 3000 kg, nos tipos comum, zincados e em inox, bem como transpaletes hidráulicos manuais com balança e inox total com capacidade para 2000 kg.

Também são fornecidos transpaletes elétricos tracionários com capacidade para 1800 e 2500 kg, além de transpaletes pantográficos para 1000 kg (manual) e 1500 kg (elétrico).

Já as empilhadeiras hidráulicas manuais da Palettrans fornecidas pela Levton são apresentadas em capacidades de 500, 1000 e 1500kg, inclusive no tipo pneumático para 1000 kg.

Já as empilhadeiras manuais de elevação elétrica são disponíveis em versões para 1000 e 1500 kg, enquanto as empilhadeiras elétricas tracionárias cobrem faixas de capacidade de 1200 e 1600 kg.

Também estão disponíveis empilhadeiras retráteis para 2000 kg, além de equipamentos especiais customizados, como empilhadeiras elétricas com entornador de tambor elétrico, extra largas, com patola aberta e garfo regulável e com garfo móvel; empilhadeiras manuais para bobinas e com entornador de tambor plástico e metálico; empilhadeiras de patola aberta para 15000 kg; empilhadeiras tracionárias elétricas com plataforma para operador; empilhadeiras hidráulicas com plataforma e especiais; transpaletes especiais até 7000 kg; e transpaletes hidráulicos para bobinas, entre outros.

EMPILHADEIRA RETRÁTIL PR20

A melhor opção!

**FÁCIL MANUTENÇÃO
E BAIXO CUSTO DE PEÇAS**



PR2070

capacidade de carga de 2.000kg
elevação de até 7,0 metros
s/ bateria e s/ carregador de bateria

R\$ 66.000,00
à vista

Compre também através:



Palettrans

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

Confira nossa Linha Completa de Transpaletes e Empilhadeiras:



ESPECIALISTA EM EQUIPAMENTOS PARA MOVIMENTAÇÃO DE MATERIAIS
LEVTON COMERCIAL LTDA.
REVENDEDOR E ASSISTÊNCIA TÉCNICA AUTORIZADA ESPECIALIZADA



www.levton.com.br

Rua João Correia, 56 - São Paulo - CEP: 05786-130 - e-mail: levton@levton.com.br

TELEFAX: 11 5841.5070

Preços à vista, válidos até 31/12/2007 e, enquanto durar o estoque. Consulte condições de financiamento. Fornece materiais justáveis.

v/P mu 0-11-a

EVENTO

Prêmio Top do Transporte revela as 50 melhores empresas do transporte rodoviário de cargas

As 50 melhores empresas do transporte rodoviário de cargas nos setores químico, farmacêutico e de perfumaria/cosméticos eleitas pelo mercado foram reveladas no dia 21 de novembro último, na cerimônia de entrega do Prêmio Top do Transporte, organizado pelas editoras Frota e LogWeb.

Receberam o prêmio, na sede da NTC&Logística – Associação Nacional de Transporte de Cargas e Logística em São Paulo, SP, as três melhores colocadas em cada setor, dentro das modalidades carga de lotação, fracionada e a granel. As outras empresas que ficaram entre as 50 melhores receberam menção honrosa.

No setor químico, a Transportadora Americana ficou em primeiro lugar na modalidade carga fracionada, a Julio Simões Transportes e Serviços venceu na carga lotação e a Videira Transportes recebeu mais pontos na carga a granel.

Já no setor de perfumaria/cosméticos, a Rápido Transpaulo ficou em primeiro lugar na modalidade carga fracionada e a Empresa de Transportes Atlas venceu na carga lotação. Não houve premiação na modalidade carga a granel.



No setor farmacêutico, a Proativa Passagens e Cargas ficou em primeiro lugar na modalidade carga fracionada, a Luft Logística, Armazenagem e Transportes venceu na carga lotação e a Cattalini Transportadora recebeu mais pontos na carga a granel.

CERIMÔNIA

Após um coquetel no hall da NTC&Logística, a cerimônia de premiação abriu com a diretora executiva da LogWeb Editora, Valéria Lima, que discursou sobre a importância do prêmio para o setor. “Entre outros objeti-



vos, essa premiação tem o propósito de atender a uma antiga expectativa do setor de transportes: a de destacar e valorizar as empresas de mérito reconhecido pelos próprios clientes para servir de referência no concorrido mercado de transportes”, disse.

Em seguida, José Augusto

Ferraz, diretor da editora Frota, explicou a metodologia do prêmio e todo o desenvolvimento da ideia, desde quando foi discutida pela primeira vez, em 2005.

Ele contou que o prêmio Top do Transporte foi buscar na Abiquim – Associação Brasileira da Indústria Química, na Abifarma

Valéria, da LogWeb, e representantes da Transportadora Americana, ganhadora no segmento químico, modalidade carga fracionada



Ferraz, da Frota: 510 empresas participaram do levantamento, atribuindo notas para as transportadoras de cargas utilizadas



Vianna, da NTC&Logística:
“O prêmio faz as empresas tentarem ser melhor”

– Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica e na Abihpec – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos a lista de eleitores da premiação. De 1.427 empresas cadastradas, 510 concordaram em participar do levantamento, atribuindo notas de 1 a 5 para as transportadoras de cargas utilizadas.

Pela metodologia do prêmio, dentro dos três setores e das três modalidades já especificadas, foram considerados os indicadores de performance Viabilidade de Custo, envolvendo custo-benefício e capacidade de negociação, e Prestação de Serviço, englobando nível de serviço, gestão da qualidade e tecnologia da informação. Foi avaliada, ainda, a importância deste indicador, entre baixa, média e alta importância.

Um dos destaques da cerimônia foi a presença do presidente da NTC&Logística, Geraldo Vianna, que parabenizou as editoras pela iniciativa e antecipou que o evento passará a ser tradicional no setor. “O prêmio faz as empresas tentarem ser melhor: ‘o que falta para eu ser melhor para o próximo prêmio?’, ‘o que posso fazer para atender melhor o meu cliente?’”, declarou, acrescentando que toda a premiação tem como característica a polêmica, e é justamente isso que faz o encanto.

O evento, patrocinado pela Fiat e pela Mercedes-Benz, encerrou com um jantar e a entrega da Revista Top do Transporte, contendo informações sobre as 50 melhores empresas do transporte rodoviário de cargas nos segmentos químico, farmacêutico e perfumaria/cosméticos. (a revista também está disponível, em PDF, no site www.logweb.com.br).●

Momentos do evento



Depoimentos de alguns vencedores

“Para a Atlas, o prêmio Top do Transporte, assim como as indicações nas outras categorias, são motivos de muito orgulho, pois é o reconhecimento por parte dos clientes e do mercado da qualidade dos nossos serviços, o que demonstra a competência e o comprometimento de toda a nossa equipe em manter a Atlas numa posição de destaque entre as líderes do setor de transporte com atuação em todo o Brasil”.

Francisco M. Megale
presidente da Empresa de Transportes Atlas

“Estamos muito felizes com este prêmio, tão criterioso na apuração. É muito gratificante ser eleito pelos clientes com 45 pontos dentro de 50. Gostaríamos de agradecer aos nossos colaboradores e a todos os nossos clientes”.

Irecê Bezerra
diretora de operações logísticas do Grupo Julio Simões

“A Proativa se considera privilegiada por ter a oportunidade de participar do Prêmio Top de Transporte 2007 e obter o 1º lugar entre as empresas indicadas para o setor farmacêutico fracionado. Premiações como esta são estimulantes e nos desafiam a melhorar cada dia a qualidade de serviços prestados a nossos clientes. A revista *Logweb* em conjunto com a *Frota&Cia* não criaram apenas mais um prêmio anual, foram além, desenvolveram uma nova metodologia capaz de avaliar qualitativamente um conjunto de atividades que habilitam as empresas a participarem do concurso. Parabenizamos os criadores deste prêmio, que em muito contribuirá para uma maior profissionalização do setor de transporte”.

Maria Elisa Henderson
diretora geral da Proativa Passagens e Cargas

“Ficamos muito honrados com os resultados do Top do Transporte. Considerando a idoneidade e a credibilidade da pesquisa e toda a organização

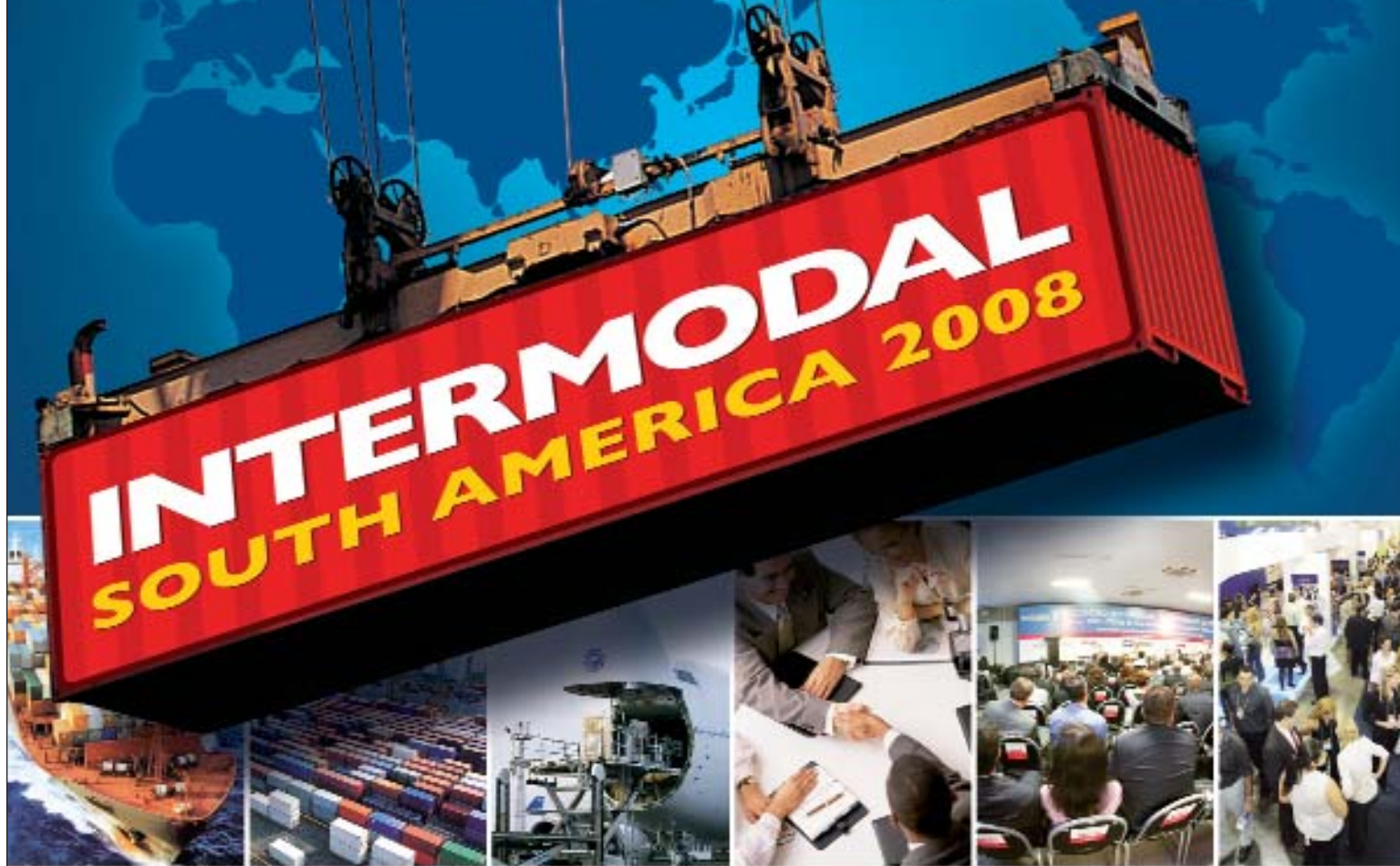
que envolveu o prêmio, ser citado aumentou ainda mais nossa responsabilidade em oferecer serviços cada vez melhores. O reconhecimento é sem dúvida compensador, mas não podemos nos esquecer da continuidade. E é com essa motivação que continuaremos nos aperfeiçoando e, quem sabe, no próximo ano, estar entre as 50 melhores empresas novamente”.

Celso Luchari,
diretor da Transportadora Americana

“Este prêmio foi o reconhecimento daquilo que prezamos: qualidade dos nossos serviços atendendo as expectativas dos nossos clientes. Um fato importante nesta vitória é a atuação dos nossos colaboradores, ou seja, nossa gestão de pessoas. São elas que fazem com que consigamos estas realizações satisfatórias. O cliente dá o respaldo, não há nada mais gratificante do que isso”.

Alexandre Trindade Sprocati
diretor administrativo da Videira Transportes

AS MELHORES OPORTUNIDADES E SOLUÇÕES EM COMÉRCIO EXTERIOR ESTÃO AQUI



PARA SUA EMPRESA FAZER ÓTIMOS NEGÓCIOS!

NA INTERMODAL VOCÊ ENCONTRA:

- Mais de 400 empresas nacionais e internacionais com o que há de mais atual em serviços para o setor
- Ambiente exclusivo de negócios e oportunidades
- 40.000 visitantes diretamente responsáveis por 95% da pauta de exportação/importação do país
- Encontro Intermodal de Comércio Exterior em parceria com a FIESP, FGV e entidades setoriais trazendo tendências e cases de sucesso do setor
- Primeira feira brasileira a adotar um Programa de Gestão Ambiental

15 a 17 de Abril de 2008
Transamérica Expo Center
São Paulo - SP



Participe do maior e mais importante ponto de encontro de Comércio Exterior, Logística e Transporte Internacional da América Latina.

PARA INFORMAÇÕES SOBRE COMO EXPOR OU COMO VISITAR:

Tel.: (55 11) 3815-9900
 INTERMODAL@GRUPOINTERMODAL.COM.BR
 WWW.INTERMODAL.COM.BR

Realização

GRUPO INTERMODAL

Patrocínio da Feira



MARIMEX

TANKPOOL

Patrocínio das Conferências

CORREIOS

Cia. Aérea Oficial

TAM

Apoio

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

BERTOLINI

Fundada em 25 de agosto de 1969, a Bertolini atua há quase quatro décadas no mercado nacional.

Atualmente a empresa conta com quatro unidades de negócios: Cozinhas de Aço, Móveis Planejados em MDF - Evviva Bertolini, Sistemas de Armazenagem e Móveis de design exclusivo para redes especializadas. Localizado em Bento Gonçalves, RS, o grupo conta ainda com duas filiais regionais – em Goiânia e Recife – e com 900 colaboradores.

A unidade Sistemas de Armazenagem tem como especialização a criação de soluções para armazenagem. A Bertolini desenvolve os melhores sistemas para estocagem e movimentação de materiais e disponibiliza uma equipe técnica especializada para estudar e planejar a melhor solução de armazenagem para seus clientes. Além disso, possui o Sistema de Gerenciamento da Qualidade certificado conforme a Norma ISO 9001:2000, atestando o empenho da empresa em desenvolver produtos com controle internacional de qualidade e segurança.

A ampla linha de produtos da Bertolini Sistemas de Armazenagem compreende: rack metálico e Intrainer, porta-paletes convencional, porta-paletes deslizante, drive-in dinâmico, drive-in, drive-through, autoportante, Cantilever, divisórias industriais, multiblock, flow-rack, mesas para refeitório, mezaninos, porta-bobinas, porta-paletes leve, push-back.

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

BRASIF

A Brasif Rental atua no mercado de locação de equipamentos desde 1995, quando foi criada para ser um novo negócio da Brasif Máquinas. Desta empresa herdou todo o know-how e a excelência de quase 4 décadas de atuação na distribuição de máquinas para construção, mineração, empilhamento industrial, terraplanagem, escavação, movimentação de carga e materiais. Oferece grande variedade de máquinas pesadas para aluguel, como: empilhadeiras, pás carregadeiras, escavadeiras, retroescavadeiras, motoniveladoras, máquinas agrícolas e plataformas aéreas. É distribuidor exclusivo das marcas Hyster, Case, New Holland e Terex.

Com o aquecimento do mercado de locação e a adoção da estratégia de ter um equipamento sempre novo no cliente, a Brasif Rental começou a investir no setor de venda de máquinas seminovas da própria frota de locação.

A novidade da empresa é a locação de plataformas aéreas, equipamentos que proporcionam extrema segurança, versatilidade e agilidade no trabalho aéreo, eliminando improvisações nesse tipo de operação.

Segundo a empresa, as vantagens de uso das plataformas aéreas são: máxima segurança na execução de trabalhos em altura, conformidade com a NR 18, ganhos expressivos em produtividade, mobilidade e equipamentos de fácil operação. Já quanto às vantagens da locação na Brasif Rental estão: máquinas novas e de marcas líderes; equipe especializada para pronto atendimento técnico e pós-venda; treinamento e certificação dos operadores.

**QUANDO VOCÊ TRABALHA EM ALTURA,
O IMPROVISO PODE COLOCAR TUDO ABAIXO.**

PLATAFORMAS AÉREAS. A NOVA LINHA DE PRODUTOS DA BRASIF RENTAL.



Indústria, eventos, comércio, logística, prefeituras, construção civil, manutenção predial. Qualquer que seja a sua área, a Brasif Rental agora oferece as mais modernas plataformas aéreas para trabalhos em altura. Uma solução econômica, segura e eficiente como você exige, e em conformidade com a NR18, norma que regulamenta o trabalho em altura. Tudo isso com os mais de 40 anos de tradição Brasif e com uma equipe pronta para esclarecer todas as suas dúvidas e orientá-lo da melhor forma sobre a solução mais adequada para sua empresa. Plataformas aéreas agora é na Brasif.



www.brasifrental.com.br
0800 709 8000

BRASIF
Rental

EVENTO

NTC&Logística premia profissionais e empresas

Em cerimônia realizada no dia 23 de novembro último em São Paulo, SP, a NTC&Logística – Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (Fone: 11 6632.1500) fez a entrega da “Medalha de Mérito do Transporte – NTC” e apontou os ganhadores do “X Prêmio NTC Fornecedores do Transporte”.

Mais de 800 pessoas, vindas de todas as regiões do país, prestigiaram o encontro realizado na casa de espetáculos Tom Brasil, que contou, ainda, com dois shows, do Quarteto em Cy e do Zimbo Trio, acompanhado pela cantora Fabiana Costa.

MEDALHA DE MÉRITO

Os agraciados com a “Medalha de Mérito do Transporte – NTC” são personalidades que se destacam pela prestação de serviços ao setor e ao país, e



Benatti: o principal objetivo de sua gestão será trabalhar para uma maior integração nacional

foram recebidos com discurso do presidente da NTC&Logística, Geraldo Vianna.

Em seu discurso, Vianna citou as qualidades e a importância de cada um dos agraciados com a medalha e concluiu: “você todos, que acima de tudo são grandes amigos do transpor-

te brasileiro, revigoram a nossa crença no ser humano e no futuro deste país, que, aliás, em muitos aspectos, já se faz presente.”

COLEÇÃO MEMÓRIAS

Outro marco na noite foi o lançamento da Coleção Memórias, com os quatro primeiros livretos, escritos por Ariverson Feltrin e pelo próprio presidente da NTC&Logística.

A obra teve como objetivo resgatar episódios significativos que compõem a história do transporte rodoviário de cargas e da organização do seu sistema de representação, principalmente as décadas de 60 e 70.

O trabalho retrata quatro momentos distintos. “Os primeiros tempos”; “Um exemplo de perseverança e caráter”, cuja personagem principal é Denisar Arneiro; “DNA do desbrava-

Empresas vencedoras do X Prêmio NTC Fornecedores do Transporte

Categoria Montadora de Caminhões Pesados: Scania

Categoria Rastreador Eletrônico: Autotrac

Categorias Montadora de Veículos Semileves e Leves, Caminhões Médios e Semipesados e Fabricante de Motores Diesel para Caminhões: Mercedes-Benz

Categoria Fabricante de Carrocerias ou Implementos: Randon

Categoria Rede Distribuidora de Combustível: BR – Petrobras

Categoria Banda de Rodagem e Tecnologia para Recuperação de Pneus: Bandag

Categoria Concessionária de Rodovias: Nova Dutra

Categoria Fabricante de Pneus: Michelin

Categoria Corretora de Seguros: Pamcary

dor”, que foca a trajetória do empresário do Expresso Araçatuba e ex-presidente da NTC&Logística Oswaldo Dias de Castro; e “Lições de sobrevivência”, que aborda a trajetória do empresário Raul Randon.

NOVA DIRETORIA

Na ocasião, também foi realizada a posse simbólica e solene de Flávio Benatti, presidente eleito da NTC&Logística para o mandato 2008-2010.

Na oportunidade, Vianna declarou: “ao longo dos seis anos de meu mandato, pude contar com a participação de pessoas maravilhosas em minha diretoria, conquistamos muitas coisas e

ainda há muito a conquistar. Tenho a certeza absoluta de que meu sucessor, Flávio Benatti, irá dar continuidade às nossas lutas, para fazer com que o nosso setor prospere e não sofra tanto com os inúmeros problemas que assolam o transporte”.

Benatti, que assume a cadeira de seu antecessor no dia 2 de janeiro próximo, anunciou em seu primeiro discurso público, após a eleição, que o principal objetivo de sua gestão será “trabalhar para uma maior integração nacional, principalmente na área comercial das empresas de transportes”.

Uma das propostas de Benatti é “levar o suporte técnico que a entidade dispõe a cada empre-

Ganhadores da “Medalha de Mérito do Transporte – NTC”

Rápido 900

Como sempre ocorre, a primeira medalha foi entregue a uma das empresas filiadas à NTC&Logística há mais tempo. Fundada em 1959, a Rápido 900 tem nos segmentos de transporte de produtos químicos embalados, higiene pessoal, produtos de limpeza, autopeças e alimentícios o seu forte. Com matriz em São Paulo, opera integralmente nas regiões Sudeste e Nordeste, e também nos Estados de Goiás, Tocantins e Rio Grande do Sul, além do Distrito Federal.

Nilson Faria

Coordenou a COVIMA – Comissão das Empresas de Transporte de Cargas de Vila Maria, mantida pelo Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região – SETCESP, o que contribuiu para a criação do Terminal de Cargas Fernão Dias. Hoje representa o SETCESP, na condição de conciliador titular na Comissão de Conciliação Prévia do setor Operacional de São Paulo, perante os sindicatos laborais.

Paulo Roberto de Souza

É membro permanente do “Grupo de Trabalho Especial para Melhoria da Segurança em Rodovias”, da Secretaria Nacional de Segu-

rança Pública – SENASP do Ministério da Justiça, e conselheiro do “Instituto São Paulo Contra a Violência”. Atua como assessor de Segurança da NTC&Logística, do SETCESP, da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo – FETCESP e de seus 13 sindicatos afiliados.

José Fioravanti

Sempre participou do sistema de representação do transporte, dirigindo inúmeras entidades, como o Sindicato dos Condutores Autônomos de Veículos Rodoviários de Presidente Prudente e a Federação Nacional dos Condutores Autônomos de Veículos Rodoviários – FENCAVIR. Atualmente, é presidente da Federação dos Taxistas Autônomos do Estado de São Paulo – FETACESP. Vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte – CNT, faz parte da história da entidade.

Arlindo Wandscheer

Entre outras atividades, em 2 de janeiro de 1969 fundou a Rodofino Transportes, em sociedade com o gerente da General Transportes, Eucler Azevedo dos Santos, tendo encerrado as atividades da empresa em 2001. No Sindicarga, exerceu vários cargos.

Ao longo do tempo, teve intensa participação na entidade, como a fundação, em 9 de maio de 1986, da nova sede e atual prédio do Sindicarga, cuja construção administrou passo a passo.

Manoel Sousa Lima Jr.

É o fundador do grupo Argos, cuja origem foi a Argos Transportes. Em 1986 comprou um armazém de 780 m2 no terminal de cargas Fernão Dias. Dez anos depois, fundou a Argos Armazéns Gerais e mudou-se para a Vila Leopoldina, São Paulo, SP, onde alugou um imóvel de 4.000 m2. Quatro anos mais tarde, mudou-se para um armazém de 8.000 m2. Neste mesmo período fundou a Argos Carga Aérea. Em 2004, mudou-se para a região de Alphaville.

Julio Simões

Construiu um complexo empresarial que começou com a fundação da Julio Simões Transportes e Serviços. Do grupo criado fazem parte divisões voltadas para o atendimento de locação de veículos; locação de máquinas e equipamentos; movimentação interna; transporte de passageiros; uma empresa de táxi aéreo; outra, de limpeza urbana; e 17 concessionárias de caminhões

no estado de São Paulo e duas mistas, que comercializam caminhões e ônibus no Rio de Janeiro.

Marcelo Perrupato e Silva

Atual secretário de Política Nacional de Transportes do Ministério dos Transportes, ocupou posições relevantes na iniciativa privada e na administração pública. No próprio ministério dos transportes, em diversas fases de sua carreira, foi secretário de Atividades Especiais da Secretaria-Geral; secretário de Coordenação dos Transportes da secretaria-geral e, em meados dos anos 80, foi nomeado Secretário Geral.

José Alexandre Nogueira de Resende

É o atual diretor geral da Agência Nacional de Transportes Terrestres. Integrou os conselhos de administração das seguintes empresas: Companhia Energética de São Paulo; Companhia de Transmissão de Energia Elétrica Paulista; Empresa Paulista de Transmissão de Energia Elétrica; Empresa Metropolitana de Águas e Energia; Companhia Estadual de Energia Elétrica; Centrais Elétricas Brasileiras; Rede Ferroviária Federal e Rede Federal de Armazéns Gerais Ferroviários.



sário do setor para servir de instrumento para o ganho de produtividade, de qualidade e de resultado na sua atividade empresarial”.

Para isso, o futuro presidente da NTC espera “fortalecer a unidade da nossa representação em âmbito nacional”, observou Benatti, que foi recepcionado no palco por seus antecessores, os ex-presidentes Denisar Arneiro, Oswaldo Dias de Castro, Thiers Fattori Costa e Domingos Gonçalves de Oliveira Fonseca.

HOMENAGENS

A cerimônia também foi marcada pelo balanço positivo da gestão de Vianna, que se despede dos dois mandatos consecutivos, realizados ao longo dos seis anos últimos. Foram feitas homenagens surpresas, como a de Eduardo Rebuzzi, presidente da Fetranscarga – Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Rio de Janeiro, que entregou a Vianna uma placa

que registra e lhe outorga o título de “Transportador Emérito do Rio de Janeiro”.

Um grupo de diretores e membros do Conselho da NTC&Logística entregou, também, a Vianna a “Medalha Conselheiros da NTC&Logística”, concedida em reconhecimento público ao seu trabalho em prol do transporte de cargas brasileiro e do próprio país, ao longo dos 37 anos de atuação como líder empresarial na área.

Diretoria da NTC&Logística e Membros do Conselho Superior para o período de 2008-2010

DIRETORIA

Flávio Benatti
Presidente
José Hélio Fernandes
Vice-Presidente
Francisco Pelucio
Vice-Presidente de Transporte
Vander Francisco Costa
Vice-Presidente de Logística
Antonio Luiz Leite
Diretor Financeiro
Romeu Natal Panzan
Diretor
Jacinto Souza dos Santos Júnior
Diretor
Valter Célio Boscatto
Diretor

Membros Efetivos

Romeu Natal Panzan
Expresso Jundiá São Paulo
Maria Regina Dalçoquio
Expresso Rodoviário Dalçoquio
Valmor Weiss
V. Weiss & Cia.
Francisco Martim Megale
Empresa de Transportes Atlas
Luiz Wagner Chieppe
Águia Branca Logística
Jacinto Souza dos Santos Júnior
Rodoviário Ramos
Fernando Gomes Henderson
Proativa Passagens e Cargas
Antonio Luiz Leite
Primax Transportes Pesados

Membros Suplentes

Afonso Moreira de Sousa
Minas Goiás Transportes
Antonio Caetano Pinto
Transportadora Grande ABC
Vicente Aparicio y Moncho
Alamo Log. e Transp. Intermodal
Walter Devito
Air Tiger Transportes

CONSELHO FISCAL

Jair Nardo
Urubatan Helou
Antonio de Oliveira Ferreira
Antonio Pereira de Siqueira
Celso Salgueiro Filho

CONSELHO SUPERIOR

PRÊMIO FORNECEDORES

O evento terminou com a entrega do X Prêmio NTC Fornece-

dores do Transporte. A apuração foi feita com base em pesquisa realizada pelo Instituto Datafolha que consultou mais de 400 transportadoras em todo o país.●

SECTOR
EMPRESARIAL
2008
SAUR

A Saur é líder no segmento de equipamentos para empilhadeiras, plataformas de elevação e descarga e também possui uma posição de destaque no mercado florestal, fornecendo guias e carretas para manuseio de madeira. Sua missão é desenvolver, produzir e comercializar equipamentos para movimentação de cargas com tecnologia, profissionalismo e competitividade global, considerando a satisfação de seus clientes, colaboradores e acionistas, bem como a preocupação com o meio ambiente. Dispõe de equipes técnicas que prestam assistência e um amplo estoque de peças. Todos os seus processos em desenvolvimento e produção de equipamentos para movimentação de carga são certificados conforme a NBR 9001/2000.

SAUR

MOVIMENTAÇÃO INTELIGENTE PARA UMA LOGÍSTICA DE RESULTADOS

Lança Guindaste

Fixador de Carga

Posicionador Múltiplo de Garfos

Garra para Tambores

Aparelho Giratorio

Push - Pull Empurra Puxa Carga

Rampa Niveladora Reboçável

Niveladora de Docas

Empilhadeira Manual

Transpaleta

SAUR EQUIPAMENTOS S.A.

Fábrica: Panambi - RS
Fone: (55) 3376-9300 - Fax: (55) 3376-9344
saur@saur.com.br - www.saur.com.br

Centrais de Atendimento ao Cliente:
São Paulo - SP - Fone: (11) 2148-1012 - Fax: (11) 2148-1013
Cuiabá - MT - Fone/Fax: (65) 3637-1020

EVENTO

Delegação brasileira é organizada para visitar NA08, nos EUA

A edição 2008 da NA Show – uma das mais abrangentes feiras de equipamentos, sistemas e tecnologias em logística, movimentação e manuseio de materiais dos Estados Unidos – acontecerá de 21 a 24 de abril de 2008 em Cleveland, OH, EUA.

Para que os interessados no Brasil possam participar do evento, o Consulado dos Estados Unidos em São Paulo (Fone: 11 5186.7335), com apoio da revista *LogWeb*, está organizando uma delegação oficial brasileira, que sairá de São Paulo em 19 de abril e retornará no dia 24.

Participando da delegação, o interessado terá:

- acompanhamento de representantes do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, com o intuito de oferecer consultoria técnica e assessoria sobre importação/exportação;
- seminários gratuitos sobre as mais recentes inovações tecnológicas em movimentação e logística;
- assistência para agendamento e realização de reuniões exclusivas com expositores e visitas técnicas;
- acompanhamento de intérprete para reuniões previamente agendadas;
- acesso ao centro de visitantes

internacionais da feira/Visitas Técnicas e Serviços de Matchmaking.

Para visitantes sem visto norte-americano de negócios, a entrevista de visto será em grupo.

NA08

Na feira, profissionais terão acesso a informações e soluções de produtividade com a exibição dos produtos e serviços de mais de 400 expositores nos setores de logística, movimentação e manuseio de materiais.

Nos aproximados 14.000 m², serão apresentadas as mais

recentes tecnologias, como: sistemas automáticos de armazenamento e recuperação/transseletores (ASRS), sistemas e veículos guiados automaticamente, robôs, transportadoras de pessoal e carga, suportes, empilhadeiras, baterias, sistemas de movimentação, execução de manufatura, gerenciamento de estoques, carrosséis, armazenamento em gavetas modulares, armazenamento em prateleiras, software e terceirização, entre outros.●

Mais informações:
www.nashow.com ou
rodrigo.mota@mail.doc.gov

SECTOR
 EMPRESARIAL

2008

CONTATTO

A Contatto tem mais de 40 anos de experiência e tradição no transporte de produtos perigosos por todo o território nacional. Durante essas mais de quatro décadas, o crescimento de operações deu-se de forma contínua e sustentada, permitindo acumular uma respeitável tradição no mercado. A Contatto pode se orgulhar de manter parcerias duradouras com clientes e fornecedores. Atualmente, conta com uma moderna frota de aproximadamente 500 veículos, uma das maiores do país no segmento em que atua.

A Contatto está capacitada para atender no transporte rodoviário de produtos químicos e petroquímicos a granel. Entre os principais produtos transportados destacam-se: GLP e butano a granel, GLP envasado, GLP e butano industrial, amônia anidra, polipropileno, butadieno e propano, ácido sulfúrico, soda líquida e gás natural.

Os profissionais da Contatto são altamente qualificados e mantêm-se constantemente atualizados através de um processo sistemático de desenvolvimento de competências.

As empresas que transportam produtos perigosos precisam dar garantias de que suas operações são conduzidas com elevados padrões de qualidade, segurança e cuidados ambientais. A Transportadora Contatto possui sistemas e procedimentos adequados, atestados através da certificação das normas ISO 9000 e SASSMAQ e opera dentro dos mais rigorosos conceitos de segurança, preservação da saúde, respeito ao meio ambiente e de qualidade na prestação de serviços.

PLANEJAMENTO DE CARGAS

Flores Online revela estratégias logísticas para o fim de ano

As festas de fim de ano estão chegando e, com isso, a procura por presentes aumenta, não só em grandes centros de compra, mas também pela internet, graças à praticidade dos “cliques”.

Neste período, todos devem estar preparados para altas movimentações, principalmente as empresas pontocom, que trabalham com a entrega de produtos e primam pela assiduidade. Portanto, um bom planejamento logístico, com antecedência, revela-se essencial.

É sobre este assunto que fala André Santoro, assistente de marketing da Flores Online (Fone: 11 2106.7000), empresa fundada em 1998 em São Paulo que se destaca no comércio de flores online para todo o Brasil.

“Em razão das festas de final de ano, procuramos envolver os nossos parceiros logísticos na operação, compartilhando informações sobre demanda e necessidade de alterações nos

horários normais das coletas”, explica Santoro, acrescentando que toda a previsão de demanda é feita com um mês de antecedência para garantir que os parceiros tenham tempo de adequar a operação às necessidades da empresa, resultando em entregas no prazo, mesmo com um volume muito maior.

Apesar do aumento da demanda, o assistente de marketing da Flores Online releva que não há muitos problemas logísticos no final do ano. Em dias críticos, as coletas são feitas mais cedo para diminuir ao máximo a possibilidade de corte de carga, mais comum nos vãos noturnos. “Em raríssimos casos, devido ao maior volume de cargas nos aviões, ocorre algum problema de avaria/extravio. Porém, quando isso acontece, imediatamente enviamos outro arranjo para o destinatário, sem nenhum custo para nosso cliente” conta.

As perspectivas da empresa

para o final de ano são excelentes: espera-se um aumento das vendas de mais de 30% em dezembro. “Teremos uma coleção exclusiva para esse Natal, com cestas especiais e arranjos com nosso tradicional bom-gosto. Outra novidade será o site corporativo, feito especialmente para atender à crescente demanda das empresas por nossos produtos”, destaca Santoro.

De acordo com ele, já que a logística é muito importante no negócio da Flores Online, sendo parte integrante na experiência de compra dos clientes, se ela for mal planejada, causando algum tipo de problema na

entrega, mesmo que em caso raros, seu efeito será muito negativo, além de poder ser um gargalo na operação. “Por outro lado, uma logística bem planejada e eficiente garante a entrega no prazo, aumentando a satisfação de nosso cliente e criando uma relação de confiança e fidelidade que tende a durar por muitos anos”, finaliza.●



SECTOR
EMPRESARIAL

2008

BYG

Desde sua fundação, em 1979, a Byg Transequip se destaca pelo seu histórico de pioneirismo. A preocupação em manter um quadro de funcionários bem preparados, a excelência na fabricação de sua linha de produtos e o atendimento pós-venda renderam à Byg o certificado ISO 9001:2000.

A empresa atua em duas linhas

1-Linha Compact: utilizada para trabalhos normais e situações favoráveis de trabalho, o que compreende um turno diário de operação; pisos regulares; e ambientes pouco agressivos. Inclui equipamentos 100% reparáveis. “Nesta linha oferecemos transportadores de 2.200 a 2.500 kg e empilhadeiras manuais com capacidade de 500 e 1.000 kg, com elevação de 1.800 mm. Também nesta linha contamos com o giratambor e estamos lançando transportadores de carga 100% em aço inox”, diz Renata Rangon, diretora de marketing da empresa.

2-Linha Evolution: utilizada para trabalhos pesados e situações adversas de trabalho, o que compreende três turnos diários de operação; pisos irregulares; ambientes agressivos (câmaras frias, indústria química, charque). Abrange equipamentos totalmente adaptáveis às difíceis condições de trabalho brasileiras e são 100% reparáveis. “A linha Evolution compreende transportadores de 2.600 a 3.500 kg e conta com o lançamento das empilhadeiras tracionárias com capacidade de 2.000 kg e elevação de 4.500 a 5.800 m”, completa Renata.

Ela ainda informa que a Byg conta com a área de engenharia, onde desenvolvem equipamentos especiais, adaptando as suas necessidades de trabalho ou até mesmo desenvolvendo novos produtos.

A Família BYG CRESCERU e Ganhou MAIS FORÇA

A LINHA EVOLUTION, maior frota de transportadores Hidráulicos Manuais do mercado, cresceu e está com força total!!! Além de oferecer modelos exclusivos, aumentou sua capacidade de carga, mantendo a liderança em qualidade e preços competitivos.
A durabilidade da LINHA EVOLUTION é 5 vezes maior que a da concorrência.
Solicite um representante e comprove!



BYG TRANSEQUIP

www.byg.com.br • byg@byg.com.br
Fone / Fax: +55 (11) 3583.1312 • +55 (11) 3583.1324


SSI SCHAEFER
 NIELL PEEM

Número 1 do mundo em
automação logística.

Separação de pedidos/Pick by Light



Transelevadores até 45 metros



Porta Pallet Deslizante



(19) 3826 8080

contato@ssi-schaefer.com.br
www.ssi-schaefer.com.br

AMPLIAÇÃO

Magazine Luiza inaugura CD em Louveira, SP

A rede de varejo Magazine Luiza (Fone: 11 4589.5000) acaba de inaugurar um Centro de Distribuição às margens da Rodovia dos Bandeirantes, em Louveira, SP. Com 280.000 m² de área total, sendo 62.000 m² de área construída, o novo CD, que exigiu investimentos de R\$ 57 milhões em obras e infraestrutura, surgiu da necessidade de redimensionamento da malha logística da empresa para atender ao seu plano de expansão, além de dar suporte à cidade de São Paulo, que reúne o maior número de clientes do site www.magazineluiza.com.br.

“Este CD vai atender às cidades do sul de Minas Gerais, do litoral paulista e das regiões da Campinas, Sorocaba e Vale do Paraíba. Sua concepção foi baseada em modernos sistemas de logística, como o WMS, para gerenciamento do armazém, a radiofrequência e o PBV – Picking By Voice, separação de pedidos por voz, novidade que proporciona mais acuracidade nas entregas e oferece condições de o operador trabalhar com as mãos livres”, salienta o diretor de logística do Magazine Luiza, Carlos Gomes.

O CD possui 79 docas, incluindo as de entrada e de expedição, e é em formato de “I”, ou seja, as mercadorias entram de um lado e saem do outro. Inicialmente, contemplará 45 mil posições paletes, mas sua capacidade total é de 70 mil.

Luiza Helena Trajano, sobrinha dos fundadores e superintendente executiva da rede, ressalta que um dos diferenciais do CD é contar com restaurante e área de lazer para os funcionários, já que, segundo a filosofia da empresa, as pessoas estão em primeiro lugar e, por isso, merecem total atenção e cuidados.

O novo CD foi erguido



pela construtora WTorre e atende a vários requisitos de sustentabilidade ambiental, como tratamento de esgoto, reaproveitamento da água para irrigação, plantio de 10 mil árvores e retorno de material reciclável, como plástico, papelão e isopor.

Além do CD Bandeirantes, a empresa possui outras cinco unidades, localizadas em Ribeirão Preto, SP, Ibiaporã, PR, Caxias do Sul, RS, Navegantes, SC, e Contagem, MG.

PARCEIROS

Abastecendo o novo CD do Magazine Luiza com equipamentos, a Palettrans (Fone: 16 3951.9999) disponibilizou 12 empilhadeiras retráteis PR20 10 e 22 transpaletes elétricos TE25, além de cinco carretas industriais fornecidas pela Palettrans Carretas.

Augusto Zuccolotto, diretor de operações da empresa, acrescenta também que foram fornecidas 4 empilhadeiras retráteis PR20 para o CD Navegantes e mais 5 para o CD Contagem.

O transpalete elétrico TE25 tem capacidade para 2.500 kg. Dentre os fornecidos para o Magazine Luiza, quatro deles possuem garfos

convencionais (comprimento de 1.150 mm) e 18 deles garfos longos (comprimento de 2.400 mm), para dois paletes. Já a empilhadeira retrátil PR2010 tem capacidade para 2.000 kg e altura de elevação de 10 metros.

A respeito do por que da escolha da rede varejista pelos produtos da Palettrans, Zuccolotto destaca: “podemos dizer que, além do melhor custo x benefício do produto Palettrans, nosso atendimento é irretocável e imediato. Também todos podem verificar que as máquinas saem personalizadas de fábrica”.

Já as estruturas de armazenagem utilizadas no novo CD são da Esmena, e os racks especiais – com modulação maior para paletes grandes – são resultado do desenvolvimento interno, em parceria com a Equação Industrial – Projetos e Equipamentos Industriais para Logística, de Ribeirão Preto, SP. Toda a logística da empresa é própria e a frota é parcialmente terceirizada.

NÚMEROS

Dados gerais revelam os números do Magazine Luiza no ano de 2007: 273 mil entregas por mês, 45 mil veículos outbound, 21 mil

veículos inbound e mais de 12.700.000 unidades movimentadas.

Frederico Trajano Rodrigues, diretor de marketing e vendas da rede, conta que em cinco anos, o Magazine Luiza triplicou de tamanho e quadruplicou o faturamento, gerando um crescimento de 26% de 2002 até 2007. Para 2010, a empresa prevê um faturamento de R\$ 1 bilhão. Das 376 lojas da rede, 60 são virtuais (incluindo o site), estas responsáveis por 12% do faturamento anual da companhia, o que equivale a R\$ 336 milhões.

Dentro dos planos para 2008 está a entrada na capital e grande São Paulo, onde devem ser inauguradas 50 lojas. “Com a inauguração do CD temos toda a infra-estrutura para entrar de maneira eficiente no mercado paulistano”, declara Rodrigues. Luiza Helena complementa: “para entrar em São Paulo tem que ser com 50 ou 60 lojas e ter uma logística forte porque a cidade é grande”. Sobre a concorrência, diz que no interior ela acaba sendo maior do que em São Paulo, ao que Rodrigues conclui: “já concorreremos com grandes players no interior, porque não chegar em São Paulo?”.●

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

METALSHOP

A Cristais e Metais Empreendimentos Ltda./Metalshop, indústria metalúrgica sediada em Recife/PE, fundada em 1991, vem atuando na área de equipamentos para armazenagem e exposição desde 1995. A empresa tem investido continuamente no desenvolvimento de novos produtos e modernos designs, vem atualizando seu parque fabril ano a ano e adquirindo maquinário de ponta para a melhoria contínua em qualidade e produtividade.

Atuando em todo o território nacional, a Metalshop tem em sua linha de produtos as mais variáveis soluções para maximizar espaços e armazenagem de qualquer tipo de produto, desde uma simples estante metálica e contentores aramados a porta-paletes com grandes alturas (12 m), como também equipamentos tipo Drive-in, Drive-through e push-back.

Na área de exposição, conta com uma ampla linha de gôndolas metálicas e os mais variados acessórios para maximizar espaços e lucros para os seus clientes.

Para o ano de 2008, a Metalshop está preparando o lançamento de estruturas para armazenagem dinâmica e estruturas autoportantes, como também uma nova linha de gôndolas conjugadas ao porta-paletes convencional.

DRIVE-IN



SISTEMAS DE ARMAZENAGEM.



CASH 'N' CARRY



PORTA-PALETES

METALSHOP. Desde 1991, fabricando com eficiência tudo o que você precisa para a maximização do espaço e a armazenagem do estoque.

Produtos de alta qualidade para sistemas de armazenagem convencional - Cash'n'Carry - Drive-in Porta-paletes em módulos padronizados, com melhor aproveitamento do espaço - Alto padrão de acabamento.





Tegma renova contratos com GM e Volks para gerenciamento de pátios

A Tegma Gestão Logística (Fone: 11 4772.3211) renovou os contratos de gerenciamento de pátios com a General Motors, em Gravataí, RS, e com a Volkswagen, em São José dos Pinhais, PR. Os pátios são utilizados para movimentação, armazenagem e embarque de veículos, entre outros serviços. A novidade representa um acréscimo de 12% no valor em relação aos contratos anteriores. Renovado em outubro, o contrato com a GM terá duração de três anos. O

pátio ocupa uma área de 65 mil m², emprega 80 colaboradores e utiliza o sistema de gerenciamento WMS, desenvolvido para atender às necessidades da montadora. Já o contrato com a Volkswagen foi renovado em setembro e vai até agosto de 2010. O pátio possui 80 mil m² e conta com 100 colaboradores. A Tegma ainda administra as plantas da Volkswagen em São Bernardo do Campo e Taubaté, ambos em SP, e da Toyota em Guaíba, RS.



Log-In compra motores para cinco novos navios

A Log-In Logística Intermodal (Fone: 0800 725.6446) – que oferece soluções integradas para o transporte e movimentação de contêineres por via marítima, ferroviária ou rodoviária – concluiu as negociações para a aquisição dos motores para os cinco novos navios encomendados ao Estaleiro Eisa, na Ilha do Governador.

Com um investimento na ordem de US\$ 40 milhões, os cinco motores serão construídos pela fabricante finlandesa Wärtsilä. A potência total dos cinco motores chega a 93.900 KW, energia suficiente para abastecer uma cidade de mais de 500 mil habitantes. Cada motor pesa em torno de 500 toneladas e possui 13 metros de altura, equivalente a um prédio de quatro andares.

A entrega da primeira unidade está prevista para janeiro de 2010, seguindo o cronograma estabelecido pela empresa para a construção das embarcações.

Randon vende para a Toniollo, Busnello

A Randon Veículos (Fone: 54 209.2400) acaba de fechar mais uma negociação com a empresa Toniollo, Busnello – que está entre as maiores companhias nas áreas de mineração, execuções de barragens e no ramo rodoviário.

Foram comercializados 10 caminhões fora-de-estrada Randon modelo RK 430B, com motor Scania e transmissão automática Allison, que serão utilizados na construção da Usina Hidrelétrica em Nonoai, RS, no Rio Passo Fundo, onde a movimentação de rochas será da ordem de 1,3 milhão de m³.



marksell
Tecnologia que eleva

Plataformas Niveladoras de Doca

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

20 ANOS

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

Modular Transportes contrata solução da Interage

Para fazer o controle e segurança na administração do sistema de informação tendo updates e atualizações automáticas, a Modular Transportes (Fone: 51 3462.3500) – especializada em serviços de transportes rodoviários de cargas em geral, logística e carga aérea – contratou a solução de segurança GatePro, através da empresa e-Safety, parceira comercial da Interage (Fone: 51 3061.6610).

O GatePro apresenta como vantagens: fácil manuseio para as regras de firewall, anti-spam, IDS e telas gráficas. Também oferece conectividade através de uma nova arquitetura que

provê um nível elevado de serviços de segurança de rede, sem interromper os negócios da empresa, além de dispor de um conjunto de soluções que envolve o sistema operacional com aplicativos e ferramentas de configuração por meio de um processo dinâmico e seguro de atualização contra invasores internos ou externos.

Atualmente, a Modular Transportes conta com 15 estações que utilizam a solução através de diversas licenças de uso, sendo que essas interligam as unidades da Rede fornecendo controle de navegação e relatórios gerenciais.

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

SATURNIA

A Saturnia foi fundada em 1931, contando, portanto, com mais de 75 anos no mercado.

Desde novembro de 2006 é uma empresa genuinamente nacional, sob a administração de Luis Baptista e equipe que, com medidas audaciosas, recolocou a empresa como a maior fabricante de baterias industriais da América do Sul. Inclusive foi neste ano de 2007 que a Saturnia produziu a 23ª bateria para submarino da Marinha Brasileira, bateria esta que exige alta tecnologia e responsabilidade, sendo a Saturnia a única empresa da América Latina com domínio dessa tecnologia.

A Saturnia produz baterias industriais para diversos usos: baterias estacionárias para UPS, Telecom, centrais elétricas e no-breaks; baterias para arranque de locomotivas; baterias de emergência para trens de metrô; baterias para carrinhos de golfe; baterias tracionárias para empilhadeiras, paletéis e rebocadores; e baterias para submarinos.

“Entre as novidades da empresa em 2007 está a nova marca Saturnia, acompanhada do subtítulo ‘Energia Viva’, toda verde, que mostra a brasilidade da empresa e sua preocupação com o meio ambiente, onde se destaca como referência da CETESB junto a empresas que manipulam chumbo com relação à emissão de poluentes”, diz João Vinicius Correia, assessor da diretoria da empresa.

Em termos de produto, ele informa que está sendo lançada a bateria para carrinhos de golfe, com alta tecnologia.

“Além disso, a Saturnia está co-patrocinando o desenvolvimento de uma Kombi elétrica pela UERJ e CEFET”, completa Correia.

SATURNIA
ENERGIA VIVA

A bateria tracionária mais completa do mercado

- Placas positivas tubulares: garantimos maior número de ciclos.
- Interligações em cobre totalmente revestidas: eliminamos a ocorrência de curto-circuitos externos e fuga de corrente.
- Elementos interligados por cabos flexíveis, aparafusados e totalmente isolados: garantimos segurança na manipulação.
- Sistema aquamatic: reabastecimento automático de água que evita que a bateria seja danificada pelo transbordamento acidental de ácido e garante o enchimento uniforme de todos os elementos.
- Pólos com alma de cobre: facilidade e rapidez na manutenção, melhor condutividade.



Saturnia Perfect:
Porque a sua vida
também tem que ser Perfect.

www.saturnia.com.br



Locação

Terceirização de Frota

Venda de Peças Multimarcas

Manutenção e Reforma

Venda de Empilhadeiras

Novas e Semi-novas



CLARK
THE FORKLIFT

Distribuidor Autorizado

Prêmio de melhor "Dealer do Ano"

Av. Giovanni Battista Pirelli, 2100

Cep: 09111-340 - Santo André - SP

Fone/Fax: (011) 3488-1466

Email: aesa@aesaempilhadeiras.com.br

www.aesaempilhadeiras.com.br



Agrale vende caminhões para o Grupo Maggi

A Agrale (Fone: 54 3238.8000) vendeu nove caminhões 6000 E-mec para o Grupo Maggi, maior produtor mundial de grãos. As unidades já foram entregues e serão utilizadas nas fazendas do grupo, localizadas nas cidades do Mato Grosso. A venda foi realizada pela concessionária Agrofito Agrale, que fica na cidade de Rondonópolis, MT.

"O Grupo Maggi é um dos nossos tradicionais clientes. Eles também já

adquiriram tratores para serem utilizados nas fazendas e escolheram o caminhão 6000 porque é um veículo especialmente desenvolvido para o transporte de cargas em curtas e médias distâncias", afirma Flavio Crosta, diretor de vendas e marketing da Agrale.

Segundo ele, o modelo 6000 tem PBT de 6.100 kg e é equipado com motor MWM turbodiesel com aftercooler de 115 CV de potência a 2.600 rpm.



Foto: Agrofito Agrale

TGestiona realiza logística para Smart.Net

A TGestiona (Fone: 11 3178.6445), empresa de serviços de suporte administrativo do Grupo Telefônica, passou a oferecer armazenagem, logística reversa e distribuição de equipamentos em todo território nacional, exceto as capitais, para a Smart.Net, especializada em tecnologia, focada em soluções inteligentes para micropagamentos.

Usado por portadores de mais de 4 milhões de cartões ativos, o sistema Smart.Net realiza mais de 500 milhões de transações de pagamento por ano.

Pelo contrato, a TGestiona tornou-se responsável pela entrega dos equipamentos Mini Smart e terminais de cartões usados pelos estabelecimentos do Sistema Smart.Net. E também está encarregada de retirar as máquinas com defeito, encaminhar à assistência técnica e devolver aos estabelecimentos, cumprindo prazos pré-estabelecidos.

A previsão é de que sejam atendidos mais de 100 mil estabelecimentos comerciais em aproximadamente 1.200 cidades de todo o país.

Hamburg Süd assume o controle das atividades da Costa Container Lines

Foi realizado um acordo de compra e venda entre a Hamburg Süd (no Brasil, Fone: 11 5185.5600), a GF Group, a Costa Container Lines (CCL) e a Calmedia Agenzia Marittima sobre a tomada de controle dos serviços marítimos da CCL pela Hamburg Süd nas seguintes rotas: Mediterrâneo Ocidental/Costa Leste da América do Sul; Costa Leste da América do Sul/Caribe e México; Mediterrâneo Ocidental/Costa Norte da América do Sul e Caribe; Itália/Turquia e Grécia; Itália/Argélia; Itália/Síria, Líbano e Egito.

A Hamburg Süd vai assumir o contro-

le da CCL, incluindo seu quadro de funcionários baseado na Itália, assim como o das agências subsidiárias na Europa, Américas Central e do Sul. E também será a responsável pelos negócios relativos aos relacionamentos contratuais da CCL, incluindo contratos de clientes, contratos de afretamento por tempo, leasing, terminais, estiva, agências e outros acordos de prestação de serviços. A empresa assumirá, ainda, o controle da frota de contêineres da CCL e fará o afretamento dos navios porta-contêineres pertencentes ao CCL/GF

Group. A Hamburg Süd vai continuar usando a marca da Costa Container Lines.

Por sua vez, o GF Group vai manter sua presença no setor marítimo por meio do afretamento de navios pertencentes à CCL ou de outras companhias do grupo através da operação de navios frigoríficos convencionais, complementando as atividades básicas do GF Group no comércio internacional de frutas. O GF Group também fortalecerá suas atividades como provedor de serviços portuários.



Rede Jet, do Piauí, adota soluções de automação da Metrologic

A rede Jet – com oito lojas distribuídas pelo centro de Teresina, Piauí, e principais bairros da cidade, atuando no ramo de venda de eletrodomésticos e eletroeletrônicos – adquiriu 10 coletores Optimus S SP5500 da Metrologic do Brasil (Fone: 11 5185.8222).

“Conseguimos diminuir em 30% o tempo para realizar um inventário. Ou seja, quando escaneamos um código de barras, a consulta realizada para encontrar o código no cadastro exportado para o coletor é imediata. Nos coletores antigos demorava em torno de 2 a 4 segundos, pois o software anteriormente utilizado fazia uma leitura seqüencial”, explica Mário Elias, analista de sistemas da Jet.

Ele também declara que este setor já era automatizado, porém os coletores usados eram antigos e muito lentos e as baterias descarregavam muito rápido, ao contrário das atuais, que duram até 100 horas.

O Optimus é um coletor compacto e portátil, com leitor de código de barras integrado, ideal para aplicações básicas, não apenas no varejo como também em outros segmentos, como na realização de inventários, controle de estoque, automação da força de vendas e auditoria de preços. Possui um programa gerador de aplicativos, compatível com ambiente Windows e orientado por gráficos.



Eichenberg vai fazer a operação logística da Officer no Sul

A Officer, distribuidora de hardware e software, fechou, recentemente, contrato com a Eichenberg & Transeich (Fone: 51 3023.1000) para a sua operação logística da região Sul. O serviço abrange todo o processo de armazenamento, administração do estoque e distribuição do produto, que hoje representa 7% da receita da Officer.

Com sede em São Paulo, SP, a Officer instalou um CD em Porto Alegre, o primeiro fora do estado paulista, e escolheu a Eichenberg para atuar com seus mais de 700 produtos em um tempo ágil de 24 horas na entrega, além da disponibilidade de retirada dos produtos no CD.

SETOR
EMPRESARIAL

2008

CONSEIL

A Conseil iniciou suas atividades em 1986 como uma empresa de consultoria em gestão empresarial e gestão de mudanças. A partir dos seus serviços bem-sucedidos, teve sua rede de serviços ampliada no segmento de gestão de transportes e mão-de-obra, tornando-se referência dentre empresas do pólo de Camaçari, BA.

Hoje, com 21 anos de atuação, tem sua marca nos estados de Sergipe, Bahia, Alagoas, Piauí, Rio Grande do Norte, Rio de Janeiro, São Paulo e Mato Grosso como uma empresa forte em logística, detentora de know how e tecnologia avançada.

Com uma gestão pautada em resultados, a Conseil tem foco em sua missão e nos pilares: tecnologia, criatividade e ética, buscando se consolidar e se perpetuar cada vez mais como operador logístico.

Adicione eficiência, produtividade e rentabilidade à sua cadeia de distribuição

Entregar o produto certo, na hora certa, com o menor custo é vital para a competitividade da sua empresa. Para isto conte com a experiência e qualificação da Conseil.

A Conseil é uma empresa com mais de 20 anos de atuação, com sede na Bahia e escritórios nos maiores centros do Brasil. Uma empresa que investe em mão de obra especializada e em tecnologia, na busca da otimização dos seus serviços e aumento da produtividade, da eficiência e da rentabilidade dos seus clientes.

Conte com a Conseil para tornar sua cadeia de suprimentos mais ágil e competitiva e dedique mais tempo ao seu próprio negócio.

Conseil - Melhores a cada ano.



71 2203.9000
www.conseil.com.br

conseil
ISO 9001:2000

Logística - Distribuição - Armazenagem - Consultoria - Transporte de pessoas - Turismo - Representação Comercial

EXPANSÃO

Netuno, do pescado ao alpiste

Por Gabriela Souza Leão,
especial de Recife para a *LogWeb*

A Netuno Alimentos (Fone: 81 2121.6868), umas das maiores empresas de pescados do Brasil, está ampliando suas atividades. Antes, especializada na produção, industrialização e comercialização de pescados e frutos do mar, a Netuno tinha 80% do seu volume destinado ao mercado externo. Porém, as mudanças no cenário econômico mundial, somadas à desvalorização do dólar em relação ao real, fizeram com que a empresa adotasse uma nova estratégia, dessa vez voltada para o mercado interno.

Para atender às necessidades do mercado brasileiro, a empresa deixou de trabalhar exclusivamente com frutos do mar e ampliou seu mix de produtos. O primeiro passo para concretizar essa nova estratégia comercial foi a aquisição de uma central de distribuição própria que pro-

porcionasse a autonomia e a flexibilidade que a empresa necessitaria.

O novo CD da Netuno tem capacidade para armazenar até quatro mil toneladas, sendo 80% de congelados e o restante dividido entre resfriados e secos. Atualmente, a empresa armazena e distribui, além do tradicional pescado, diversos cortes de aves e carnes, vegetais congelados, embutidos, laticínios e produtos diversificados, como azeitona, ameixa, uva passa, enlatados, alho e até mesmo alpiste. “A aquisição de um CD próprio era fundamental para que pudéssemos trabalhar com essa diversidade de produtos, precisávamos de uma base para centralizar nossas atividades logísticas”, explica o gerente de logística da Netuno, Diego Fávero. Porém, ele destaca que cada produto exige um tratamento específico.

“Trabalhar com essas

diferentes categorias de produtos alimentícios exige um conhecimento aprofundado das particularidades de cada uma delas, sem contar que exige uma estrutura de armazenagem e transporte voltada para atender às necessidades individuais de cada segmento.”

A ampliação do mix de produtos traz várias vantagens competitivas. Quem trabalha com logística sabe a importância de se ter sempre altos índices de ocupação nos armazéns. “Antes, quando trabalhávamos 100% com pescado, nossos níveis de ocupação estavam diretamente ligados à sazonalidade. Isso fazia com que fôssemos extremamente eficientes durante os períodos de grande demanda e atingíssemos altos níveis de ociosidade nos períodos de baixa. Agora temos um equilíbrio durante todo o ano”, diz Fávero.

O gerente de transporte da Netuno, Jean Lyra, afirma que isso também refletiu positivamente no seu setor. “Nossa taxa de ocupação por veículo na distribuição aumentou consideravelmente. Isso porque, com uma maior opção de produtos, nossos clientes preferem fazer uma única compra, ao ter que perder tempo negociando com diferentes fornecedores, além de poderem receber tudo em uma única entrega, o que reduz os problemas com as diversas janelas que precisavam ser

organizadas durante o dia.” As mudanças também envolveram os cerca de 140 profissionais, entre equipe administrativa e operacional, que trabalham durante 24 horas, na logística da Netuno. “Para que isso acontecesse, foi necessário que revissemos todo o nosso conceito de distribuição, uma vez que cada entrega se transformaria em um processo complexo de segregação de itens por suas respectivas categorias. Não podíamos admitir que o fato de estarmos trabalhando com produtos diferentes comprometesse a qualidade da temperatura ou ocasionasse uma menor eficiência na entrega. Todos os profissionais de entrega passaram por treinamentos de capacitação com esse novo conceito”, explica Lyra.

Todo esse processo de ampliação contou com apoio do WMS (Warehouse Management System) da empresa Datasul. “Esse sistema permitiu que o aumento de SKU’s não comprometesse a qualidade do gerenciamento dos nossos estoques, e garantiu a eficiência do nosso processo de expedição, onde velocidade e segurança são fundamentais”, destaca Fávero.

O CD está comemorando um ano de atividades, e os planos para o futuro não param de surgir. A prova do sucesso dessa nova estratégia deve-se ao fato de que já existem planos para uma expansão. “Em breve pre-

cisaremos ampliar nossa estrutura física em função do crescente volume com o qual estamos operando. Isso porque o CD tem um papel fundamental na estratégia comercial da empresa, servindo como um pulmão para as filiais de Fortaleza, São Paulo e Salvador, aberta recentemente” aponta o gerente de logística. Essas unidades trabalham com estruturas de armazenagem terceirizadas. Empresas especializadas como a Friozen, no Ceará, a Localfrio, em São Paulo, e a Cefrinor, na Bahia, são os parceiros com os quais a Netuno desenvolve atividades logísticas.

BAIXO CUSTO COM EFICIÊNCIA

Apenas adquirir o CD não era suficiente. As operações logísticas precisavam se mostrar rentáveis para justificar a aquisição de uma estrutura própria. “A palavra custo, desde o início, fez parte do dia-a-dia dos colaboradores, todos estão engajados nesse objetivo de reduzi-lo. Os KPI’s da logística são apresentados mensalmente ao corpo de diretores da Netuno e as linhas de custo são abertas e avaliadas para cada uma de nossas operações. Hoje já sabemos com precisão o quanto custa nossa logística, o que nos permite avaliar o quanto somos eficientes em relação ao mercado”, completa Fávero. ●



SECTOR
EMPRESARIAL

2008

HYSTER

No final da década de 80, com a fusão de duas das maiores indústrias fabricantes de empilhadeiras, nasceu uma nova empresa: a Nacco Materials Handling Group.

Hoje, a empresa é a força gestora de engenharia e manufatura por trás de cada empilhadeira vendida das conhecidas marcas. Porém, é bom destacar que as organizações de vendas, marketing e concessionárias são exclusivamente Hyster.

Afinal, segundo a empresa, uma estratégia importante nesta fusão foi proteger cuidadosamente a identidade mercadológica individual e a lealdade à marca de ambas as linhas de produtos.

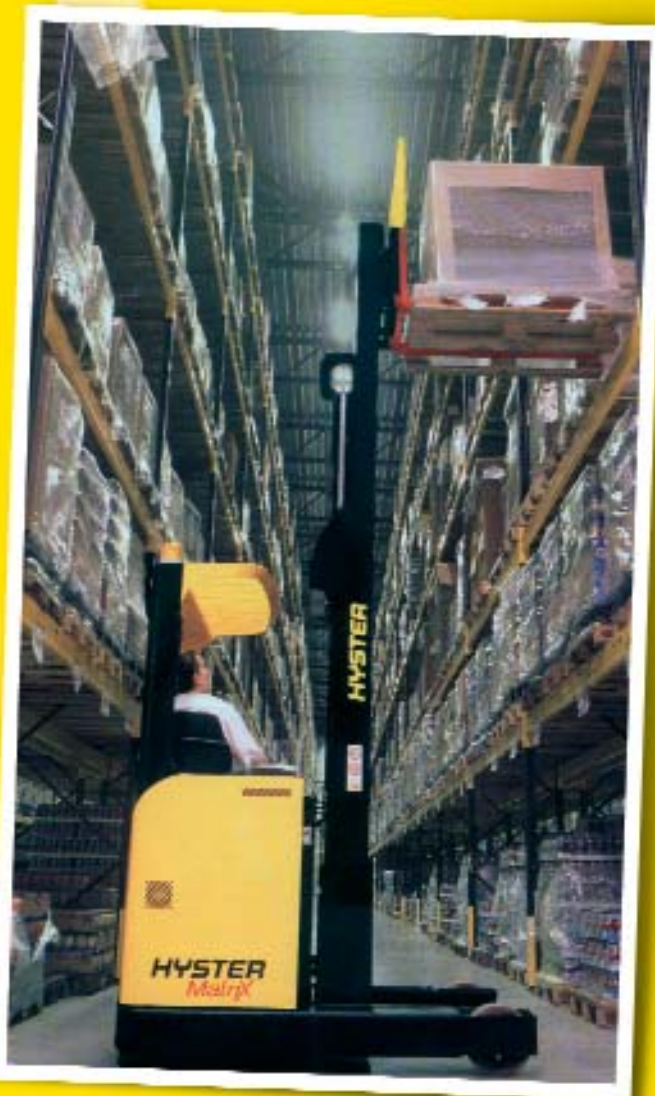
Por sua vez, a Hyster foi fundada no Brasil em 1957, iniciando sua primeira produção com o guindaste KD "Karry Krane". Sua planta está localizada em Santo Amaro, na cidade de São Paulo.

Em 1959, iniciou a fabricação de empilhadeiras em capacidades de 1500 a 2500 kg e, em seguida, de 3000 a 7000 kg. Foi a primeira empresa a fabricar empilhadeiras no Brasil.

Em 2000 foi adquirida pelo Grupo Nacco e adotou o nome Nacco Materials Handling Group Brasil Ltda. (NMHG Brasil Ltda.).

A novidade da marca Hyster é a linha Fortis. "O mercado conheceu um novo conceito de empilhadeira no que se refere ao desempenho, custo operacional mais baixo e maior conforto e eficiência. A linha Fortis, com capacidade de carga de 1 a 9 toneladas, é considerada um marco em empilhadeira a combustão, e já são fabricados no Brasil equipamentos de 2,0 a 3,5 toneladas", informa Álvaro Sousa, diretor-gerente da NMHG Brasil.

HYSTER Matrix



MATERPRO-0454/04

reajuste o motor e a bateria de acordo com as especificações para garantir o melhor desempenho.

A marca mais tradicional e confiável do mercado oferece além da mais completa linha de empilhadeiras elétricas, o maior retorno do seu investimento.

- Nas versões 1.400kg, 1.600kg, 2.000kg e 2.500kg;
- Modelos específicos para Drive-in e Câmara Frigorífica;
- Elevação até 11,4 m;
- Motorização elétrica **AC3**.



Empilhadeira
Contrabalancada
3 rodas
1.300 a 2.000 kg

Empilhadeira
Contrabalancada
4 rodas
1.000 a 5.500 kg

Empilhadeira Tridirecional
Operador Subindo
1.000 a 1.800 kg

Empilhadeira
Tridirecional
1.000 a 2.000 kg

Transpaleteira
o/Mestre
1.000 a 1.600 kg

Transpaleteira
Motorizada o/ Plataforma
1.250 a 1.500 kg

Transpaleteira o/
Plataforma
2.000 kg

Transpaleteira
Operador Embaixado
2.700 a 3.500 kg

www.hyster.com.br

**COBERTURA
NACIONAL**

BRASIL (DF/ES/GO/MG/RJ/TO) www.brasil.hyster.com.br - Belo Horizonte: (31) 2129.3800 - Rio de Janeiro: (21) 2123.3900 - Manaus: (22) 2195.4842
 Brasília: (61) 2102.3483 - Goiânia: (62) 4825.5883 - Serra: (27) 2121.2510 - Ubatuba: (13) 4118.1100 - www.hyster.com.br - Itaboraí: (61) 3418.4190
 Curitiba: (41) 4811.8400 - J. MANUPELLI (PI) www.praia.com.br - Curitiba: (41) 3351.5522 - MARCOS MARCELINO (AP/MAN/MG)
www.marcosmarcelino.com.br - Maranhão: (91) 4893.4100 - Redenção: (94) 3424.2400 - São Luís: (98) 2105.4100 - PONTES (RS/SC)
www.pontes.com.br - Porto Alegre: (51) 3373.4400 - Joinville: (47) 3481.8102 - BOMDIV (AC/AM/MS/MT/SP/RJ/RP) www.hyster.com.br - São Paulo
 (11) 3118.5858 - Campinas: (19) 3894.8522 - Campo Grande: (51) 3581.1615 - Curitiba: (41) 2121.1933 - Maracá: (66) 3857.1600 - ITAJUBÁ (RJ/RS)
www.hyster.com.br - Salvador: (71) 3248.2400

HYSTER
50
anos

TRANSPORTE E ARMAZENAGEM

Ultracargo entra na área de graneis alimentícios

Reconhecida por sua atuação nos setores de transporte e armazenagem de produtos químicos e combustíveis, a Ultracargo (Fone: 11 4543.4500) passou a operar, também, na área de graneis alimentícios.

De acordo com Edson Eddy Zacarias, gerente de Desenvolvimento de Negócios da Ultracargo, após avaliações feitas em determinados segmentos de mercado, foi identificado no setor alimentício, especialmente o de farinha de trigo e açúcar, potencial para aplicar conceitos e desenvolver operações no

perfil a granel.

Ele conta que os principais investimentos estão voltados para novas técnicas de armazenagem e transporte que garantem a conservação da qualidade do produto, evitando o desperdício e protegendo-o de possíveis contaminações.

Com atendimento voltado para empresas de pequeno e médio porte, a Ultracargo oferecerá desde a coleta no moinho até a entrega e armazenagem do produto. “O objetivo da empresa é elevar o desempenho do serviço e atuar com flexibilidade, de maneira a reduzir riscos de

“Os principais investimentos estão voltados para novas técnicas de armazenagem e transporte que garantem a conservação da qualidade do produto, evitando o desperdício e protegendo-o de possíveis contaminações”

contaminação, manuseio, avarias e eliminar a necessidade de sacos e big-bag”, afirma Zacarias.

Segundo o gerente de Desenvolvimento de Negócios, os big-bags – sacos onde a farinha é armazenada – geram resíduos após a utilização, o que pode ocasionar a contaminação do produto. Por isso, ele explica: “no modelo Ultracargo, o fato da farinha de trigo ser manuseada e armazenada em silos reduz o risco de contaminação e a necessidade de embalagem”.

Outra vantagem observada por Zacarias é que a venda a granel baixa o cus-

to do produto, pois elimina a necessidade de embalagem e uma série de processos como manuseio e tratamento de resíduos, tanto nos moinhos quanto nos usuários.

Após ter feito um mapeamento do mercado, a Ultracargo trabalha para aumentar a base de usuários do serviço e espera movimentar cerca de 500 toneladas/mês, durante uma operação piloto, em que conta com o apoio do Instituto de Tecnologia de Alimentos - ITAL, de Campinas, SP. De acordo com Zacarias, a operação terá início ainda em 2007. ●



TRANSFOLHA
 Você vende, a gente entrega

Telefone: (11) 4133.8221

www.transfolha.com.br

*O Brasil ao
 alcance do
 seu negócio*

NOSSOS SERVIÇOS

- Armazenagens
- Manuseios
- Transportes Terrestre e Aéreo para todo o Brasil
- Entregas Expressas (Domiciliar, empresarial com ou sem agendamento)
- Cash Delivery
- Logística Reversa



Entregas protocoladas

Atendimento personalizado

Sede com 10.000m²

Rastreamento via web

130.000 Km rodados diariamente

SETOR
 EMPRESARIAL

2008

TRANSFOLHA

A Transfolha oferece serviços de alta qualidade na entrega, armazenagem, transporte e distribuição porta a porta dos mais variados tipos de produtos – sempre agregando valor ao cliente.

Entre seus serviços prestados estão: Entregas protocoladas (com rastreamento); Entregas de produtos editoriais; Entregas agendadas; Fluxo de informações totalmente integrado entre a franquia e os clientes; e Logística reversa.

Possui área de 10.000 m² para estocagem e manuseios. E oferece sistema de franquia que garante o aprimoramento operacional e profissional de seus prestadores de serviços.

Durante os 365 dias do ano, as frotas de caminhões, utilitários, motocicletas e até bicicletas da Transfolha cobrem todo o território nacional.

EMBALAGEM

Embaquim apresenta inovações

Considerada pioneira no Brasil e líder em tecnologia bag-in-box (bolsa plástica com bocal inserida dentro de uma caixa de papelão), a Embaquim (Fone: 11 6166.2333) é uma empresa voltada para a pesquisa e o desenvolvimento de soluções em embalagens.

Atualmente, um dos focos da empresa são as embalagens para pequenos volumes, que podem acondicionar de 10 gramas a 5 quilos. Ronaldo Canteiro, diretor da Embaquim, diz que as estruturas de materiais das embalagens podem variar: “a escolha depende do tipo de barreira que o produto necessita.”

Segundo Canteiro, essa nova linha de embalagens pode atender as indústrias farmacêuticas, de tabaco e de ingredientes, entre outras. Hoje, os principais clientes da empresa são as indústrias de produtos químicos, de alimentos e bebidas.

Estas últimas são o alvo da nova estrutura para bolsas plásticas do sistema bag-in-box, desenvolvido pela Embaquim. Com o aumento do consumo de vinho no país, a empresa desenvolveu uma estrutura transparente, que valoriza a beleza do produto e, de acordo com Canteiro, dá mais segurança ao consumidor final: “o fato das embalagens serem transparentes não prejudica em nada a sua utilização, ao contrário, facilita a visualização do produto”.

Como os bags são produzidos a partir de filmes coextrudados (junção de camadas que resulta em uma película resistente), a embalagem se torna mais firme. Além disso, as embalagens podem ser fornecidas com a válvula Vitop – produzida pela empresa de mesmo nome – que fechou parceira com a Embaquim.●

Embalagens · Processos Industriais · Movimentação e Armazenagem

2008
Fispal Tecnologia

3 a 6 de junho
ANHEMBI - SP

24ª Feira Internacional de Embalagens e Processos
para as Indústrias de Alimentos e Bebidas



Tecnologia Surpreendente

Promoção e Realização
TradeShows

Tel: 3234 7725
www.fispal.com



Fone: (11) 3488.1465
www.aesaempilhadeiras.com.br
aesa@aesaempilhadeiras.com.br

Linha de Produtos e Serviços:

Venda e locação de máquinas elétricas e a combustão, Manutenção, Assistência técnica, Reforma, Acessórios, Distribuidor Clark.



Fone: (42) 3220.2666
www.aguiasistemas.com.br - vendas@aguiasistemas.com.br

Linha de Produtos e Serviços:

Porta-paletes, Porta-paletes deslizante, Porta-paletes para corredores estreitos e autoportantes, Drive-in, Drive-through, Armazéns dinâmicos paletizados, Flow-Rack, Mezaninos, Contêineres aramados, Contêineres tubulares, Transportadores, Unit-Flow, acessórios.



Fone: (11) 5531.1852 - Fax: (11) 5531.7444
www.alcis.com.br - info@alcis.com.br

Linhas de produtos:

WMS FULL – Para complexas operações de gestão de estoque; WMS LIGHT – Para operações simples, ou muito pequenas; WMS WEB – Todo o gerenciamento de estoque pela WEB; WMS FRIO – Completo tracking térmico de acordo com as normas do SIF; WMS VAREJO – Especial para magazines e departamentos; BILLING – Sistema para geração automática de faturamento ou custeio; DASHBOARD – Visualização de toda a operação em tempo real; TRIGGER – Disparador automático de mensagens; BUIDER – Extrator de dados para consultas e relatórios.



Fone: (11) 6195.2855
www.altamira.com.br - compras@altamira.com.br

Linha de Produtos e Serviços:

Estruturas porta-paletes, S.A.B.I, Drive-in, Drive-through, Mezaninos, Estantes com piso intermediário ou superior, Estanterias, Perfis perfurados, Balcões, Painéis divisórios.



Fone: (47) 3274.1111
www.artama.com.br - comercial@artama.com.br

Linha de Produtos e Serviços:

Plataformas niveladoras de docas, Mesas elevadoras pantográficas, Carros hidráulicos, Elevadores de carga, Empilhadeiras subapoiadas de tração manual e com elevação eletro-hidráulica ou manual, Carretas bidirecionais, Caixas aramadas, Racks, Tombadores de bobinas, Equipamentos para movimentação de materiais conforme a necessidade do cliente.



Fone: (54) 2102.4999
www.bertolini.com.br - armazenagem@bertolini.com.br

Linha de Produtos e Serviços:

Drive-In, Porta-paletes, Porta-paletes deslizante, Porta-paletes leve, Racks metálicos, Intrainer, Drive-in dinâmicos, Drive-through, Cantilever, Autoportantes, Divisórias industriais, Multi Block, Flow-Rack, Push-Back, Mesas para refeitório, Mezaninos, Porta-bobinas.



Fone: (21) 2172.8888
www.bndes.gov.br - scarijo@bndes.gov.br

Linha de Produtos e Serviços:

Financiamento de máquinas, equipamentos e veículos industriais.



Fone: (21) 2123.3066
www.brasifmaquinas.com.br

Linha de Produtos e Serviços:

Locação de equipamentos para construção, mineração, empilhamento industrial, terraplanagem, escavação, movimentação de carga e materiais, Máquinas pesadas para aluguel, como Empilhadeiras, Pás carregadeiras, Escavadeiras, Retroescavadeiras, Motoniveladoras, Máquinas agrícolas, Plataformas aéreas, Distribuidor exclusivo das marcas Hyster, Case, New Holland e Terex.



Fone: (11) 4448.1312
www.byg.com.br - byg@byg.com.br

Linha de Produtos e Serviços:

Transportadores de carga manual-hidráulicos, Transportadores de carga manual-hidráulicos com balança, Transportadores de carga tracionários, Empilhadeiras manuais, Empilhadeira semi-elétricas, Empilhadeiras tracionárias, Pantográficos manuais, Pantográficos elétricos, Mesas pantográficas.



Fone: (21) 2676.2560
www.cargomax.com.br - vendas@cargomax.com.br

Linha de Produtos e Serviços:

Equipamentos para carga e descarga, Equipamentos especiais para solução sob medida.

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

TOYOTA

Desde 1956 a Toyota vem produzindo qualidade e conquistando confiabilidade, oferecendo sempre um modelo de empilhadeira sob medida para as necessidades dos clientes. Vendas, peças genuínas e assistência técnica são solicitadas diretamente na Toyota.

As avançadas tecnologias aplicadas em suas fábricas, nos projetos e na produção conduziram a empresa à liderança. Em suas plantas industriais, pesquisas contínuas, extensos programas de desenvolvimento e testes sofisticados garantem um excelente padrão de qualidade e clientes satisfeitos em todo o mundo.

Na hora de comprar empilhadeiras, é importante lembrar que só a Toyota Industries Mercosur é Toyota, e isto significa tranquilidade e vantagens exclusivas que só quem fabrica e vende pode oferecer, como amplo estoque e disponibilidade permanente de peças originais e assistência técnica prestada por profissionais treinados na própria empresa.

Os tipos e modelos de equipamentos disponibilizados são: empilhadeiras a combustão 8FG/8FD e 5FG/5FD; empilhadeiras elétricas contra-pesadas 7FB e elétricas retráteis 6FBRE; rebocadores 2TG e rebocadores elétricos CBT.

A Toyota conta com mais de 1.000.000 de unidades de empilhadeiras comercializadas, é campeã absoluta no mercado japonês, detém 20% das vendas mundiais e possui fábricas exclusivas para empilhadeiras no Japão, França e Estados Unidos.

Guia Setorial

comac

Fone: (11) 3769.2400
www.comac.com.br - comac@comac.com.br

Linha de Produtos e Serviços:
Venda e aluguel de empilhadeiras novas e usadas, Assistência técnica, Fornecimento de peças de reposição para empilhadeiras, Empilhadeiras a combustão com capacidade de 1.500 a 7.000 kg, Empilhadeiras elétricas, Paletes elétricas, Distribuidor autorizado da marca Mitsubishi.

commat

Fone: (11) 4208.3812
www.commat.com.br - atendimento@commat.com.br

Linha de Produtos e Serviços:
Empilhadeiras e Transpaletes elétricas marca Crown, Empilhadeiras a combustão e elétricas marca Doosan, Rebocadores, Veículos de carga e de pessoas marca Taylor Dunn.

conseil

Fone: (71) 2203.9000
www.conseil.com.br - conseil@conseil.com.br

Linha de Produtos e Serviços:
Armazenagem, Consultoria, Transporte de pessoas, Logística e distribuição, Turismo e representação comercial.

CONTATTO

Fone: (19) 2113.7500
www.contatto.com.br - limeira@contatto.com.br
wellington@contatto.com.br

Linha de Produtos e Serviços:
Transporte rodoviário de cargas perigosas.

Easytec

Fone: (21) 2683.2483
www.easytec.ind.br - dirclio@easytec.ind.br

Linha de Produtos e Serviços:
Movimentação e armazenamento, Salas de bateria, Caldeira e serralheria industrial, Usinagem, soldagem e montagem, Jateamento de peças, Corte e dobras

ENGESYSTEMS

Fone: (21) 3252.1000
www.engesystems.com.br
comercial@engesystems.com.br

Linha de Produtos e Serviços:
Estruturas porta-paletes, Racks metálicos, Paletes metálicos herméticos, Contentores aramados diversos, Display-box, Box-pallet, Contentores de chapa corrugada, Doublé-deck, Contentores especiais diversos.

EQUI LIFT

Fone: (19) 3277.1482
www.equilift.com.br - equilift@equilift.com.br

Linha de Produtos e Serviços:
Máquinas a combustão e elétricas, Atuação em áreas de logística, frigoríficos e portuárias.

Fleet One
Tecnologia em Gestão de Frotas

Fone: (11) 3048.8448
www.fleetone.com.br - marketing@fleetone.com.br

Linha de Produtos e Serviços:
Gestão do Ativo do Cliente: Gestão de Frotas diferenciada em relação ao mercado de locadora de automóveis, Aluguel de Veículos: Prestação de serviços diferenciados com equipes especializadas para resolver qualquer demanda por serviços, Programa Truck Fleet: Gestão de caminhões de todas as classes, Equipe especializada que projeta o veículo de acordo com a operação.

FORT PALETES

Fone: (15) 3532.4754
www.fortpaletes.com.br

Linha de Produtos e Serviços:
Paletes duráveis, Paletes descartáveis, Caixas de acondicionamento, Paletes padrão ABRAS I, Paletes padrão ABRAS II.

SETOR
EMPRESARIAL

2008

FIEL



FIEL
Sistemas de Armazenagem



porta paletes | drive in | cantilever | mezaninos | estantes | divisórias metálicas

63
anos

(11) 2198.4646

www.fiel.com.br | armazenagem@fiel.com.br

Focada no objetivo de atender e satisfazer seus clientes, a Fiel, atuando desde 1943, é pioneira na introdução de vários produtos no mercado, através de suas linhas de Sistemas de Armazenagem e Mobiliário para Escritório.

Especializada no projeto, fabricação e instalação, seus produtos se destacam pela alta qualidade e design atual.

Compõe a Linha de Mobiliário para Escritório as estações de trabalho, mesas, armários, painéis divisórios, cadeiras, poltronas.

E, na Linha de Sistemas de Armazenagem, as soluções para a verticalização de estoques são atendidas com os equipamentos do tipo porta-paletes, Drive-in, Cantilever, mezanino, estantes, flow-rack, push-back e racks empilháveis.



Fone: (19) 3876.6665
www.forttes.com.br- vendas@forttes.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Pneus industriais, Pneus para empilhadeiras (pretos e pneus não-manchantes), Pneus para carretas e equipamentos aeroportuários, Desenvolvimento de pneus especiais.



Fone: 0800 7587638
www.goodyear.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Pneus para automóveis, Pneus para Pick-Ups e SUV's, Pneus radiais para caminhões e ônibus, Pneus para aviões, Linha de pneus agrícolas e recauchutagem.



Fone: (11) 5683.8500
www.hyster.com.br
aejsilva@nmhg.com
Linha de Produtos e Serviços:
Empilhadeiras a combustão e elétricas.



Fone: (11) 4655.4470
www.laconectores.com.br
lacomercioservicos@superig.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Peças elétricas para empilhadeiras e veículos elétricos de corrente contínua, Contatores, Conectores, Chaves reversoras, Chaves de emergência, Potenciômetros, Contatos elétricos, Fusíveis.



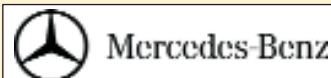
Fone: (11) 5841.5070
www.levton.com.br - levton@levton.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Transpaletes manuais, elétricos e pantográficos, Empilhadeiras manuais, elétricas, tracionárias e retráteis, Assistência e manutenção de transpaletes e empilhadeiras manuais elétricas e retráteis.



Fone: (11) 3604.4755
www.lindeempilhadeiras.com.br
comercial@linde-mh.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Equipamentos para movimentação e armazenagem, Transpaleteiras e acessórios, Manutenção dos equipamentos.



Fone: (11) 4648.6120
matradobrasil.com.br
matra@matradobrasil.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Reforma, manutenção e higienização de paletes.



Fone: (11) 4173.7667
Linha de Produtos e Serviços:
Caminhões e chassis para ônibus, Agregados como motores, eixos e câmbios da marca, Atividades de assistência técnica, pós-venda, comercialização de peças, treinamento e desenvolvimento da rede de concessionárias, Automóvel Mercedes-Benz modelo C Sports Coupé, destinado principalmente ao mercado europeu.



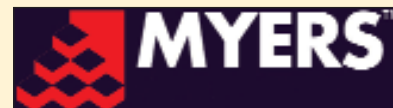
Fone: (81) 3452.1212
www.metalsshop.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Estruturas para armazenagem, Porta-paletes, Drive-in, Drive-through, Push-Back, Estantes, Mezaninos, Contentores aramados, Racks, Gôndolas metálicas, Check-out's.



Fone: (11) 2272.9377
www.metalurgicacentral.com.br
acolog@metalurgicacentral.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Porta-paletes, Mezaninos, Estantes, Drive-in, Estruturas dinâmicas, Flow-Rack, Divisórias, Cantilever.



Fone: (81) 2121.1600
www.moura.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Baterias Inteligente, Dura Mais e Log Diesel, Baterias com maior rendimento quilométrico, Moura Log HDP, alto desempenho em aplicações tracionadas, Moura Monobloco, bateria sob medida para veículos elétricos, Moura Clean, para telecomunicações, No-breaks e reservas de energias alternativas, Moura Boat, a primeira bateria náutica do Brasil.



Fone: (19) 3847.9999
www.myersdobrasil.com.br
vendasbrasil@myers.ind.com
Linha de Produtos e Serviços:
Embalagens retornáveis, Embalagens plásticas em geral, Vasos plásticos decorativos, Produtos automotivos.



Fone: (11) 6462.4622
www.nautika.com.br
coberturas@nautika.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Galpões estruturados, infláveis e pirâmides modulares.



Fone: (11) 4138.9266
www.rentank.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Minitank: Contentores rígidos de aço inoxidável para transporte, processo e armazenagem de produtos químicos, tintas, alimentos, cosméticos, farmacêuticos, perigosos ou não, Flexotank: Contentores articulados de aço inoxidável para transporte, processo e armazenagem de produtos químicos, alimentícios, tintas, farmacêuticos e cosméticos, Macrogalpões: Galpões e pirâmides com estrutura metálica em aço zincado, cobertura e fechamento em lona vinílica de alta resistência, para armazenagem de produtos, Maxtenda: Coberturas para eventos - duas águas, tensionadas, pirâmides e pirâmides tensionadas.



Fone: (11) 4138.9266
www.retrak.com.br - mkt@retrak.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Reforma de empilhadeiras em geral, Serviços de manutenção e reparo, Estoque de carregadores de baterias para locação, Estoque variado de acessórios para empilhadeiras, incluindo baterias tracionárias, carregadores de bateria, carrinhos para retirada de bateria.



Fone: (15) 3235.8135
www.saturnia.com.br
ricardo.fernandez@saturnia.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Baterias estacionárias, Baterias metro-ferroviárias, Baterias para propulsão de submarinos, Baterias tracionárias das marcas Saturnia e C&D para empilhadeiras, transpaleteiras, carrinhos e rebocadores elétricos.

Em janeiro
O mar está prá peixe
Logística portuária
Entre nessa onda
Revista LogWeb



Fone : (55) 3376.9300
www.saur.com.br - saur@saur.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Produtos agrícolas, industriais, automotivos, florestais e específicos.



Fone: (11) 4645.0909
www.savik.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Equipamentos para verticalização de estoques, Porta-paletes, Racks.



Fone: (11) 4344.9274
www.scania.com.br
marketing.br@scania.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Caminhões R 440 4x2 até 66 toneladas, R 500 6x4 para transporte de cargas pesadas, R 500 6x4, R 470 LA6x2NA, R420 4x2, G 420 6x4, G 380 6x2, G380 4x2, P 310 4x2, P420 CB8x4 NZ e P420 CB6x4 NZ.



Fone: (42) 3236.5722
www.schefferlogistica.com.br
scheffer@schefferlogistica.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Transelevadores, Transportadores, Elevadores monta-carga, Mesas elevatórias hidráulicas, Mesas giratórias, Mini-Load, Mesas de espera, Portais de verificação, Carros de transferência, Elevadores contínuos, Projetos especiais.



Fone: (11) 4582.6755
www.skam.com.br
vendas@skam.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Empilhadeiras, Transpaletas, Rebocadores, Máquinas especiais, Locação, Assistência técnica, Fornecimento de peças.

Em fevereiro
Venha comemorar conosco
6 anos da revista *LogWeb*



Fone: (11) 3205.8555
www.intrupa.com.br - smhbrasil@smhco.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Peças para empilhadeiras.



Fone: (11) 3718.5071
www.somov.com.br - contato@somov.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Revenda de empilhadeiras Hyster: SP, MT, MS, RO, AM, AC, Empilhadeiras elétricas em capacidades de 1 até 5,0 toneladas, Empilhadeiras a combustão (GLP e diesel) em capacidades de 1,5 até 45 toneladas, Peças para empilhadeiras Hyster e multimarcas, Locação de empilhadeiras com ou sem operador (Brasil), Contratos de manutenção personalizados, Contratos de Locação, Máquinas Usadas.



Fone: (19) 3826.8080
www.ssi-schaefer.com.br
contato@ssi-schaefer.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Equipamentos para movimentação e armazenagem de materiais e produtos, Sistemas integrados de coleta de lixo, Picking, Paletes, Caixas, Lixo, Logística, Consultoria, Plástico, Armazenagem, Racks, WMS, Movimentação, Porta-paletes, Transportadores, Transelevadores, Armazém.



Fone: (11) 4066.8100
www.stillbrasil.com.br - comercial@stillbrasil.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Empilhadeiras elétricas frontais, Retrâteis, Patoladas e especiais, Empilhadeiras a combustão, Seleccionadoras elétricas, Paletas, Rebocadores, Plataformas, Seleccionadoras elétricas bilaterais e trilaterais, Baterias tracionárias, Carregadores para baterias tracionárias.



Fone: (11) 4704.6516
www.topico.com.br - evieira@topico.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Galpões para armazenagem tipo duas águas, pirâmides e especiais, confeccionados em estrutura de aço galvanizada e recobertos em lona de PVC, com tratamento antimofa, impermeável e auto-extinguível, modelada e soldada por sistema de alta frequência. Não precisa de fundação e suporta ventos conforme ABNT 6123, vãos livres que variam de 10 a 40 metros. Locação e Vendas.



Fone: (11) 3511.0400
www.toyota-industries.com.br
roberto.ueda@tim.toyota-industries.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Empilhadeiras a combustão contrabalançadas, Empilhadeiras elétricas contrabalançadas, Empilhadeiras retrâteis, Rebocadores, Rebocadores elétricos.



Fone: (91) 3278.0031
www.tratomaq.com.br - tratomaq@tratomaq.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Empilhadeiras Clark, Plataformas aéreas e manipuladores Haulotte, Produtos Powetec, Locação de máquinas, Planos de manutenção, Reformas de empilhadeiras.



Fone: (19) 3461.7374
www.vargaamericana.com.br
neto@vargaamericana.com.br
Linha de Produtos e Serviços:
Conversão de empilhadeiras para GNV, dual (GNV e GLP juntos) e 5ª Geração (injeção direta de GNV na cabeça do pistão).



Fone: (11) 5521.8100
www.yalebrasil.com.br
aemmiran@nmhg.com
Linha de Produtos e Serviços:
Empilhadeiras a combustão e elétricas.

Em março
O perfume está no ar
Guia setorial – Cosméticos
Bons negócios
Revista *LogWeb*

OPERADOR LOGÍSTICO

A tecnologia a favor da logística

A adequação às tendências tecnológicas é fator importantíssimo também nas operações logísticas. O operador logístico deve estar muito atento a elas, pois o cliente exige segurança da informação, rastreabilidade e acuracidade de inventário, entre outros.

Mais que simplesmente armazenar ou transportar as cargas, o operador logístico deve oferecer vários outros tipos de serviços, o que faz com que esteja sempre sob rigorosa análise de seus clientes, sobretudo quanto ao aspecto tecnologia, já que esta garante o êxito e a segurança das operações.

Mas, quais são as exigências dos clientes no quesito tecnologia?

De acordo com Valber Faria, gerente de logística da Binotto (Fone: 0800 491000), hoje os clientes exigem o máximo de tecnologia possível para gerenciamento de estoques, prazos de entregas, vida dos produtos, rastreabilidade e garantia de entrega no prazo contratado, além da garantia de entrega nas condições/especificações do produto de acordo com o fabricante ou o embarcador.

Mais por menos é o que os clientes exigem, na opinião de Paulo Franceschini, diretor de Segmento e Tecnologia da Informação e Comunicação da Ceva Logistics (Fone: 11 4072 6200). “A tecnologia, se bem utilizada, é um fator determinante na redução de gastos operacionais, controle das atividades e, principalmente, eficácia da comunicação. A combinação de diversas tecnologias, de forma dosada e transparente, permite ao operador logístico oferecer informações em tempo real com maior acuracidade e segurança, dando ao seu cliente a possibilida-

de de agir com pró-atividade na condução do seu negócio”, declara.

Marcelo Bueno Brandão, gerente geral de operações logísticas da Columbia (Fone: 11 3305.9999), comenta que após os atentados nos Estados Unidos, a maioria dos clientes da empresa tem tido uma grande preocupação com a questão da segurança da informação, e tanto nos novos negócios como nos atuais a Columbia tem recebido inúmeras auditorias para as devidas análises. “Se olharmos de forma mais ampla, as exigências estão ainda muito concentradas nas análises dos softwares em si, suas funcionalidades e interfaces”, complementa.

Concorda com ele Nelson Baron, supervisor de sistemas e comunicações da CSI Cargo (Fone: 41 3381.2300). “As exigências dos clientes começam pela segurança da informação, fator que consideram primordial na troca de dados, passam pela rastreabilidade – histórico de todas as transações efetuadas – e finalizam na possibilidade de acessar a informação a qualquer momento e de qualquer lugar.”

De acordo com Nicolas Derouin, diretor geral da ID Logistics (Fone: 11 3601.1080), as exigências envolvem: retorno financeiro sobre investimento (aumento de produtividade/redução de custos); confiabilidade (aumento de qualidade/confiabilidade dos processo,

robustez e estabilidade da tecnologia); e agilidade da operação e da comunicação para ajudar na tomada de decisão (gestão e transmissão em tempo real da informação).

As exigências são as maiores possíveis, pois os clientes querem obter toda a precisão sobre controle de estoques, rastreabilidade e acuracidade de inventário, expõe Marcos Augusto Vieira, gerente de logística da Panalpina Brasil (Fone: 11 2165.5700). “Hoje não existe mais espaço para controles manuais e soluções paliativas. O OL que não tenha o que há de mais avançado e profissional em tecnologia (experimentada), viabilizando interfaces e transações on-line, está fadado a desaparecer do mercado”, diz.

Mohamed Nassif, diretor de operações e TI para a América do Sul da Penske



Logistics (Fone: 11 3306.0051) e Douglas Sarmiento, gerente de Tecnologia de Informação da Ryder Logística (Fone: 11 5644.9644), dizem que, basicamente, as exigências estão relacionadas à integração de sistemas. “A maioria dos clientes pede uma EDI para controlar coletas, envios e processos de cobrança geralmente usando um backbone de terceiros, de modo a controlar as transmissões de arquivos”, conta Nassif. E Sarmiento acrescenta: “os clientes precisam ter as informações do operador logístico integradas às suas soluções para ter visibilidade do processo logístico”.

Relacionado a esta questão, Anírio Neto, gerente de Tecnologia da Informação e Comunicação da Rápido 900 (Fone: 11 6632.0900), diz que a principal exigência do cliente é resposta rápida e segura. E

isso, em sua opinião, não depende de uma ou outra tecnologia, mas, sim, da forma como todas as tecnologias são integradas e usadas. “Muitas empresas, infelizmente, aplicam tecnologias apenas para seus controles internos, esquecendo o foco no cliente.”

Na análise de André Prado, gerente comercial de



Derouin, da ID: a integração das ferramentas e tecnologias está entre as tendências

Multimoda



Monteiro Jr., da Total Express: as vantagens das tecnologias se resumem em maior controle

transportes & logística da Atlas Transportes & Logística (Fone: 11 4133.3500), os clientes possuem maiores exigências em relação à qualidade do serviço (KPI's) a um preço extremamente competitivo. "Desta forma, o mais importante é prover soluções customizadas, adequando o projeto às reais necessidades do cliente, o que muitas vezes não foge das práticas comuns de mercado", diz.

No que tange à armazenagem, Pablo Garcia Vilas Boas, presidente, e Maria Ferreira, gerente corporativa de marketing, ambos do Grupo Conseil (Fone: 71 2203.9000), acredi-

tam que os clientes exigem gestão informatizada do armazém, possível com um WMS. Já na distribuição urbana ou transferência de carga, exigem roteirizadores integrados a WMS e rastreadores com necessidade de utilização atrelada a valor agregado do produto ou particularidades operacionais.

A assessoria de imprensa da Gefco (Fone: 21 2103.8100) responde que os clientes exigem tecnologias que permitam o tracking de toda a cadeia logística operada pelos seus fornecedores.

Sônia Silva, analista de sistemas, e Eduardo Leonel, diretor comercial, ambos da Katoen Natie (Fone: 19 2116.1550), consideram que os clientes exigem que a tecnologia facilite e se adapte ao seu processo, que seja um sistema acessível e adequado. "Geralmente, eles não especificam a tecnologia, apenas querem uma solução que os ajude a melhorar a gestão de sua Supply Chain", complementam.

VANTAGENS TECNOLÓGICAS

Quais as vantagens para o cliente e para o OL do uso de determinadas tecnologias?



Faria, da Binotto, acredita que são: garantia de entrega de produtos antes dos concorrentes; entrega dentro dos prazos de vigência; melhoria no nível de serviço; suporte nas tomadas de decisões estratégicas, táticas e operacionais; redução de custos operacionais; e ganho de produtividade.

Anírio Neto, da Rápido 900, diz que muito se fala sobre redução de custos, mas ele prefere falar sobre evitar a amplia-

ção dos custos. "A maioria das operações já nasce com os menores custos possíveis, e reduzi-los é quase impossível. Ocorre que, ou por descuido ou por má administração dos processos, ou por incorreta aplicação de tecnologias, os custos vão aumentando sem que o OL e o cliente percebam", aponta.

Na opinião de Anírio Neto, a completa integração de informações entre os parceiros é tão importante quanto a negociação

comercial. "Com isso, só podemos falar em palavras como: segurança, confiança, não ao retrabalho, simplicidade nos processos, velocidade no processamento de informações, menor custo nas operações e tantas outras vantagens implícitas em operações transparentes", descreve.

Para Fernando Sena, gerente comercial da BrasilMaxi (Fone: 11 6889.6100), a evolução tecnológica proporciona vanta-

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

FORTTES

A Forttes, pioneira na fabricação de pneus maciços superelásticos, iniciou a fabricação em 1996, usando know-how próprio. Com a internacionalização do mercado a partir de 2.000, trouxe da Alemanha tecnologia para fazer frente aos pneus importados.

Hoje, a Forttes fabrica pneus maciços com o mesmo índice de conforto dos pneus com câmara de ar, com uma vida útil 2 a 3 vezes superior aos mesmos, e utiliza os aros em rodas originais das empilhadeiras.

Fabrica e desenvolve pneus especiais para todos os equipamentos e, também, para varredoras, carretas, rebocadores e equipamentos aeroportuários.

FORTTES
Pneus superflexíveis

Único pneu nacional
com qualidade total



Empilhadeira - Carros Elétricos - Rebocadores
Varredoras - Dolleys - Aeroportuários
Máquina Agrícola - Equipamentos Especiais



Fone: (19) 3876-6665
Av. das Indústrias, 100 Dist. Ind. Vinhedo - SP
www.forttes.com.br



gens para as operações logísticas, que passam a ser mais rápidas, confiáveis, de menor custo e mais eficientes. Outras importantes contribuições deste ambiente informatizado, citadas por ele, são a maior disponibilidade de informações sobre os processos e a possibilidade de se analisar tais informações utilizando ferramentas quantitativas mais sofisticadas.

Segundo Franceschini, da Ceva, as vantagens estão no melhor controle das atividades, tomando as decisões certas no momento certo, identificando pontos de melhoria e corrigindo falhas de processos, antes que se transformem em problemas maiores. Em sua opinião, tecnologias móveis, como GPS e GPRS, são eficazes no controle de entregas e podem evitar grandes transtornos como paradas de linha de produção por falta de peças.

“Outra tecnologia que faz a diferença é a RFID. Com as chamadas tag’s inteligentes podemos controlar melhor e de forma automática os processos internos de armazenagem, a fim de evitar erros humanos e garantir níveis altíssimos de acuracidade, deixando os

trabalhos mais específicos para os recursos humanos”, declara Franceschini.

Baron, da CSI Cargo, também fala da tecnologia móvel. Para ele, Pocket PC com Wi-Fi é extremamente vantajoso para o OL e para o cliente. “O cliente se beneficia de possuir a informação atualizada no momento da execução da atividade, e o OL evita erros na transcrição de dados”, acrescenta.

Brandão, da Columbia, considera que a tecnologia, se bem aplicada, traz de fato maior agilidade operacional e visibilidade de toda a cadeia para ambos, possibilitando, assim, agilidade e precisão na tomada de decisão.

“Analisando o processo de terceirização, a vantagem para o cliente é econômica também, porque deixa de investir em algo que, além de não ser sua especialidade, já está absorvida pelo operador logístico, não deixando, assim, de focar no seu core business”, acrescenta.

Já a assessoria de imprensa da Gefco conta que as tecnologias dinamizam o fluxo logístico, garantindo menores prazos e maior conforto do cliente. “O por-

tal GefcoNet, por exemplo, permite que o cliente acompanhe cada etapa de suas operações, desde o pedido de compra, armazenamento, inventário e transporte até a entrega.”

Por sua vez, Derouin, da ID Logistics, cita como vantagens: flexibilidade na operação; transparência na geração de KPIs em tempo real; melhoria da qualidade dos serviços/aumento de produtividade; e otimização de processos, tempo e espaço.

As vantagens são realmente muitas para Vieira, da Panalpina, pois, segundo ele, o grande vilão de um projeto é o custo. Vieira explica que a tecnologia, muitas vezes, ajuda a ter um custo chamado one time shoot, que significa fazer um investimento uma única vez e ter o benefício pelo resto da vida, devido à flexibilização da operação.

Ele também cita como vantagem, além de tornar viável quanto ao custo, a confiabilidade do uso de tecnologia, ou seja, evita-se erro humano, diferença de inventário, necessidade de backup de pessoas, etc. “Uma outra vantagem muito importante é o ganho em tempo de execução ao utilizar tecnologia. Em alguns casos, aplicando-se tecnologia em uma determinada operação, é possível obter 100% de aumento de produtividade”, expõe.

Segundo Nassif, da Penske, para o cliente, o uso das tecnologias proporciona exatidão de inventário, evita o retrabalho para atualizar sistemas, seguindo passo-a-passo a movimentação física. Já para o fornecedor logístico, possibilita maior



Sarmiento, da Ryder: as tendências tecnológicas são RFID e telemetria

produtividade, controle de custos, atividade e recursos passo-a-passo, acelerando a integração de dados.

Sergio Monteiro Jr., diretor de TI da Total Express (Fone: 11 2168.3208), resume as vantagens em maior controle e facilidade de operação.

Sarmiento, da Ryder Logística, avalia que algumas das vantagens que tem um operador logístico no uso de tecnologia são: padronização dos processos e automatização. “Com estas vantagens, o operador logístico tem melhores custos na cadeia e impacta nas tarifas que cobra dos clientes”, revela.

De acordo com Prado, da Atlas, a primeira e principal análise é utilizar tecnologias que se viabilizem financeiramente e que realmente tragam ganhos de velocidade no processo. “Tecnologias viáveis podem ser um fator primordial na operação em trabalhos de grande volume, pois talvez sejam a única alternativa para ordenar grandes operações com lead-times curtos”, salienta.

Vilas Boas e Maria, do Grupo Conseil, expõem como vantagens: garantia de agilidade nos processos logísticos, acuracidade na gestão de armazéns, redução considerável de erros pela interferência reduzida da ação de recursos humanos, segurança e acompanhamento on-line das operações.

Markenson Marques, diretor-presidente da Cargolift Logística e Transportes (Fone: 41 2106.0714), cita maior segurança para aporte de investimentos e relacionamento comercial de longo prazo.

Para Sônia e Leonel, da Katoen Natie, as tecnologias oferecem uma gama maior de possibilidades em termos de serviços integrados, possibilitando, também, desenvolver pacotes desenhados exclusivamente para o cliente.

“Concorrer apenas em função de qualidade e preço já não é garantia de vantagem competitiva significativa. O relacionamento com o cliente é o fator determinante, pelo fato deste ter mais informações e opções ao



Marques, da Cargolift: tecnologias dão maior segurança para aporte de investimentos

seu alcance, estar mais exigente e com expectativas que aumentam todos os dias. Oferecer um bom produto ou serviço já não é o diferencial, o cliente deseja que tudo se ajuste às suas necessidades específicas”, salientam.

De acordo com eles, a implantação de tecnologia em quase todas as situações reduz o custo com mão-de-obra e tempo na execução das tarefas, além de proporcionar qualidade no controle sobre as transações efetuadas, gerando, também, um banco de dados com informações que podem ser usadas estrategicamente como inteligência de negócio.

TENDÊNCIAS

Como tendências em tecnologia para a área de atuação de um OL, Faria, da Binotto, cita: chips localizadores por cargas ou caixas, que hoje já existem, porém têm alto custo e pouca aplicação, usados, praticamente, apenas em cargas de alto valor agregado; melhorias nos sistemas de WMS com foco em Shipping e Line Feedind (remessa e linha final); gestão de reabastecimentos de picking e linhas de produção; sistema integrado de gestão entre armazéns e linhas de produção fazendo a interface entre PCP e OL’s.

Sena, da BrasilMaxi, acredita que a tendência seria o crescimento de sistemas abertos, graças a tecnologias cada vez mais sofisticadas de capacidade de redes e a um alto grau de padronização de hardware, possibilitando grande compatibilidade entre os soft-

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

STILL

A Still é uma empresa multinacional alemã, fundada em 1920, que possui quatro fábricas no mundo: duas na Alemanha, uma na França e uma no Rio de Janeiro. Possui, ainda, uma filial em Diadema, São Paulo, responsável por vendas de equipamentos novos e usados, peças e serviços e, também, pela área de locação de máquinas.

- Máquinas produzidas no Brasil: FMX: Empilhadeira retrátil para 1.700 ou 2.000 kg; EGV: Empilhadeira patolada de operador a pé, com capacidade de 1.400 ou 1.600 kg; ER: Paleteira elétrica de operador a bordo para 2.000 kg; KMS: Paleteira elétrica selecionadora de pedidos para 2.000 kg; EGU: Paleteira elétrica operador a pé, com capacidade de 1.800 ou 2.000 kg; BR20: Empilhadeira a combustão para 2.000 kg.

- Máquinas importadas, produzidas nas outras fábricas da Still e comercializadas no Brasil; XL25: Empilhadeira a combustão com capacidade de 2.500 kg; RX50-16: Empilhadeira elétrica de contrapeso para 1.600 kg; RX20-20P: Empilhadeira elétrica de contrapeso com capacidade para 2.000 kg; TX: paleteira manual em capacidade de 2.500 kg.

Em 2006, a Still passou a comercializar a sua nova máquina a combustão de 2.500 kg, modelo XL25, disponível nas versões Duplex, com elevação de 4.450 e 4.625 mm, e na versão Triplex. Em pouco mais de um ano, já foram vendidas mais de 400 unidades desta máquina, confirmando seu sucesso, e a Still está a caminho do seu objetivo, que é ter 20% de participação de mercado com este produto nos próximos dois anos.

STILL
Qualidade em movimento

A Still tem a empilhadeira certa para a sua movimentação

As melhores empilhadeiras elétricas fabricadas por quem é líder mundial

- Fabricação nacional com tecnologia alemã.
- Máquinas desenvolvidas para as necessidades do Brasil.
- Melhor disponibilidade de peças.
- Melhor pós-venda.
- Engenharia no Brasil.
- Melhor relação custo benefício.
- Maior valor de revenda do mercado.
- Rede de serviços autorizados em todo o país.
- Menor preço e prazo de entrega.
- Compromisso com o Brasil há mais de 40 anos.



Visite nosso novo site

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

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

AM- Itacirama (RL/SA): (92) 3625-3615
BA- Movilog (RL/SA): (71) 3391-1363 /
Tolerino (SA): (71) 3351-2611 / Fardil (SA): (71) 8178-9930
CE/PI/MA- Firolet (RFP/SA): (85) 3275-6464
MT- Moviminas (RFP/SA): (65) 3687-8570
GO/TO- Moviminas (RFP/SA): (62) 3283-3927 /
(62) 3113-7476 (ANÁPOLIS)
MG- Movimento MG (RL/SA): (31) 3195-1186 /
Ternov (SA): (31) 3498-7100
MG-UFRJ/ÁNDIA/MS/RO/AC-
Moviminas (RFP/SA): (34) 3232-1410
TC- Implex (RL/SA): (11) 3270-3908

PA- Delta Máquinas (RL/SA): (91) 3215-8815
PL/AL/PI/RN/SC- Tolerino (RL/SA): (01) 3111-5629
RJ- IBI (RL/SA): (21) 3882-3913
RJ/CAPITAL- Evoram (SA): (21) 3082-3913
RJ/V. DO PARAÍBA- Immas Martini (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (RFP/SA): (61) 3356-3233
RS- Resquipal (RFP): (51) 3337-8527 / Empilha Sol (SA):
(51) 3337-6340
SC/LESTE- Empitec (RLP/SA): (47) 3317-6340
SC/OESTE- Roquimaq (RLP/SA): (49) 3324-8797
ES- Novamaq (RLP/SA): (27) 3326-0060
SP/CAPITAL- STILL Service (SA): (11) 4066-8100

Riock (RFP/SA): (11) 6431-6164
C&L Wink (SA): (11) 6954-7472
Movelev (SA): (11) 6421-4345
Logística (RL/SA): (11) 6617-7707
Logix (RFP): (11) 6447-7631
Logimaq (RLP): (11) 6400-4639
SP/INTERIOR- Marcamp (RLP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAÍBA- Movelev Vale (RL/SA):
(13) 3655-1511
ARGENTINA- AC 7ma S.A. - +54 (11) 4745-8400
URUGUAI- Fosen ITDA - +59 (83) 901-0305
CHILE- Kavis S.A.: +56 (2) 854-2165



Brandão, da Columbia: as exigências estão concentradas nas análises dos softwares

wares. “A empresa que investe em hardware e software adequados, e também no treinamento de pessoal para o bom uso dos mesmos, está preparada para enfrentar o desafio da era tecnológica”, expõe.

De acordo com Franceschini, da Ceva, a atuação da área de tecnologia nos operadores logísticos está cada vez mais alinhada com as áreas de front-office. “Há uma forte tendência em envolver essa área nas principais tomadas de decisão e rumos do business da empresa. É inegável que a área de TI se envolve em praticamente todos os projetos e sua atuação é de extrema relevância na condução das atividades nos demais setores”, declara.

Para ele, TI está se consolidando como área de negócios no contexto de todas as empresas de logística que, em sua base de sustentação, ficam por conta de uma infra-estrutura bem conduzida e os novos negócios são acompanhados por equipes dedicadas exclusivamente à descoberta de novas tecnologias e de novos produtos e serviços que atendem às especifici-



Franceschini, da Ceva: a tecnologia é determinante na redução de gastos

dades de cada cliente. “Desse forma, as áreas comerciais e de engenharia dedicam seu tempo a garimpar novos modelos de gestão e negócios, diversificando seu leque de opções e ampliando seu campo de atuação”, acrescenta.

Já para Brandão, da Columbia, RFID, sem dúvida, é uma grande revolução quando o assunto é Supply Chain. “Tão logo esta tecnologia esteja mais acessível entre todos os integrantes da cadeia, todo o processo sofrerá um grande impacto em termos de ganhos de produtividade, redução de custos e maior visibilidade”, considera.

Concorda com ele Baron, da CSI Cargo. “O RFID, aos poucos, está se tornando viável economicamente, mas, para se tornar realidade, depende de esforços grandiosos, tanto da parte de fornecedores como de clientes”, diz. Outra tendência, segundo ele, é a massificação da utilização da intranet/internet para acesso às informações contidas nos sistemas – WMS, TMS e roteirizador, entre outros. “Isso a cada dia é mais comum, pois de qualquer estação de trabalho, PC, Black Berry ou celular pode-se ter a informação desejada”, acrescenta.

Além do RFID, Sarmiento, da Ryder, acrescenta às tendências telemetria, documentação embarcada (impressão de documentos na própria cabine do motorista) e Business Intelligence, que permite a criação de relatórios online-realtime para os clientes externos.

Anírio Neto, da Rápido 900, também aposta no crescimento do RFID e, apesar do webservice já estar sendo muito utilizado, acredita que ainda possa crescer muito e se tornar o principal aliado entre os parceiros. Para ele, sistemas de roteirização baseados em GPS também estão crescendo muito e se integrarão com os principais rastreadores, dando informações completas para o gerenciamento em campo.

Uma das tendências para Sônia e Leonel, da Katoen Natie, além do RFID, envolve a sistematização e inte-

gração de todos os processos logísticos em uma única plataforma de informações (normalmente em ambiente web). Segundo eles, o mercado carece de uma solução integrada para atender todas as necessidades da Supply Chain. “Normalmente, a empresa possui seu ERP para as gestões administrativa e financeira e utiliza softwares específicos REDEX, WMS, TMS, e, na maioria das vezes, de diferentes fornecedores para atender as suas necessidades operacionais. Isto resulta em trabalho repetitivo para atualizar cada sistema envolvido no processo e gera informação desatualizada, que impacta na tomada de decisão”, consideram.

Outra tendência citada por Sônia e Leonel é a aplicação de um Business Intelligence para operador logístico, que deve atender os KPI's – Key Performance Indicator - Indicadores Chave de Desempenho, para que os operadores logísticos consigam identificar clientes, produtos, operações que dão lucratividade ou o que estão com

margem negativa.

Acreditando no RFID como tendência também estão a Gefco, Monteiro Jr., da Total Express, Nassif, da Penske – citando também as tecnologias de reconhecimento de voz – e Vilas Boas e Maria, do Grupo Conseil, acrescentando também a integração entre grandes sistemas – opção por plataformas genéricas.

Marques, da Cargolift, aponta como tendências a melhora da produtividade dos ativos no transporte, principalmente no modal rodoviário.

Para Vieira, da Panalpina, as tendências são relativas à rastreabilidade e ao controle de processos, tanto em produtos como na cadeia de informação. Assim, a tendência é que a informação referente a um produto ou serviço fique cada vez mais importante.

Prado, da Atlas, por sua vez, cita que os historiadores dividem o processo produtivo em três ondas. A primeira onda foi a agrária, quando o homem iniciou o processo de fixar-se em um ponto e gerar suas necessi-



Baron, da CSI Cargo: as exigências são segurança da informação e rastreabilidade

dades a seu redor. A segunda onda foi a revolução industrial, quando definimos os processos produtivos que ainda utilizamos. A terceira onda que estamos iniciando é da informação e velocidade. “Nesta fase, baseamos nossos processos em sistemas informatizados e nossas responsabilidades não se resumem mais a executar uma atividade, mas, também, a informar os resultados inerentes ao processo e controlar em real-time todos os indicadores fundamentais à operação”, explica.●

Tecnologias mais utilizadas na atuação de um operador logístico

CMS – Container Management System: permite controle total da movimentação de contêineres;

EDI – Electronic Data Interchange: faz o intercâmbio de dados/informações entre fábricas, CD's, clientes e transportadores;

ERP – Enterprise Resource Planning: gerencia movimentação de produtos por documentação, como entrada e saída de faturas e controle de inventários;

GFF – Gestor de Frotas e Fretes: permite controlar toda a frota disponível, seja ela própria, terceira ou agregada, garantindo uma melhor performance em todo processo com o custo ideal para as rotas e tipo de equipamentos;

GPRS – General Packet Radio Service: serviço de valor agregado não baseado em voz que permite o envio e a recepção de informações através de uma rede telefônica móvel;

GPS – Global Positioning System: rastreador via satélite, localiza o veículo num ponto terrestre;

Portal da internet: permite ao cliente acompanhar as etapas de suas operações, desde o pedido de compra, ao armazenamento, inventário e transporte até a entrega;

Radiofrequência: utilizado em coletores de dados através de códigos de barras, facilitando endereçamentos, conferências, carregamentos e entregas com probabilidade de

100% de acuracidade;

Rastreador: garante rastreabilidade dos veículos e das cargas, permitindo um controle de localização e previsão de chegada das cargas. Todas as informações a respeito da operação são obtidas via internet;

Roteirizador: otimiza os veículos nas distribuições e transportes diversos, além de reduzir custos e aumentar a produtividade;

TMS – Transportation Management System: gerencia as coletas e mercadorias solicitadas em sua origem para serem enviadas aos respectivos destinos;

WMS – Warehouse Management System: utilizado na gestão de armazém. Administra todos os processos logísticos Fifo, Fefo e Shelf Life.

Soluções mecanizadas de armazenagem; Computadores de bordo;

CRM - Customer Relationship Management: gerenciamento de relacionamento com o cliente;

Flow rack: sistema de módulos de estrutura composta de trilhos com roletes deslizantes para facilitar o deslocamento e a seletividade de embalagens;

Hardwares: como scanners e scanners de código de barras;

Leitura óptica;

Sistema de Gestão Empresarial;

Sistemas de preparação de pedidos;

Voice Picking: sistema de pedidos por voz.

SECTOR
EMPRESARIAL

2008

MERCEDES-BENZ

A Mercedes-Benz do Brasil, instalada no país desde 1956, tem três unidades produtivas, com cerca de 13 mil colaboradores. A unidade de São Bernardo do Campo, SP, consolidou-se como uma das mais importantes na indústria automobilística, produzindo caminhões, chassis para ônibus e componentes. Em Campinas, SP, estão concentradas, desde 1979, as atividades de assistência técnica, pós-venda, comercialização de peças, treinamento e desenvolvimento da rede de concessionários. Já a unidade de Juiz de Fora, MG, instalada desde o início de 1999, atualmente produz o automóvel Mercedes-Benz modelo C Sports Coupé, destinado principalmente ao mercado europeu.

No segmento de veículos comerciais, são mais de 240 pontos de atendimento e vendas localizados por todo o território brasileiro. Já para automóveis, são 32 revendas do segmento.

A marca acabou de lançar o primeiro cavalo-mecânico semipesado Atego 1728, indicado para o transporte de produtos de grande volume como veículos (cegonheiros) e de eletrodomésticos. A outra novidade é o caminhão Atego 2428, equipado com o terceiro eixo de fábrica, que garante maior velocidade média operacional.

Já novidade para o segmento de pesados, o Actros, produzido na Alemanha, chega ao Brasil para atender nichos de mercado, principalmente em severas aplicações especiais fora-de-estrada, como na mineração e na construção civil. Com o Actros, a Mercedes-Benz amplia sua linha de caminhões pesados, oferta liderada pelos modelos Axor rodoviários e fora-de-estrada.



Acesse o site: www.caminhoesmercedes-benz.com.br • CAC: 0800 970 90 90

Para a sua empresa ter sucesso, siga pela estrada
com quem conhece o caminho.

Caminhões Mercedes-Benz. A sua excelência é o nosso negócio.

► Nós conhecemos o caminho do seu sucesso. Desenvolvemos caminhões modernos e eficientes que fazem a sua operação muito mais econômica. Tudo isso com o menor custo operacional e com o maior valor de revenda do mercado. Você economiza todo dia e ainda sai ganhando na hora de renovar a sua frota.

► Também colocamos à sua disposição a maior e

melhor rede de Concessionários do Brasil para que conte conosco onde quer que os seus caminhões estejam. Temos ainda o mais completo serviço de pós-venda, assim, você não precisa se preocupar com nada além do sucesso de sua empresa.

► É a Mercedes-Benz oferecendo a mais completa linha de produtos e de serviços para você chegar ao topo. Afinal, a sua excelência é o nosso negócio.



Mercedes-Benz

BNDES

MAIS DE **120** MIL OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO PARA VOCÊ.

SEJA UM FORNECEDOR CREDENCIADO DO CARTÃO BNDES.

- Mais de 120 mil clientes que contam com R\$ 3 bilhões em créditos para investir.
- Financiamento para o seu cliente em até 36 parcelas fixas e iguais.
- Juros de apenas 1% ao mês.
- Garantia de uma operação de crédito sem riscos para você.
- Possibilidade de indicar seus próprios distribuidores para efetuarem as vendas.

Tudo isso representa uma excelente oportunidade para você, fornecedor de bens de produção e insumos.

Acesse o site

www.cartaobndes.gov.br

e descubra todas as vantagens de ser um fornecedor credenciado do Cartão BNDES.

BANCOS EMISSORES
BANCO DO BRASIL,
BRADESCO E CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

ADMINISTRADORAS DE CARTÕES DE CRÉDITO
REDECARD E VISA NET



Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior



Para dúvidas, sugestões e reclamações, acesse Ouvidoria no site www.bndes.gov.br.