

# Logweb

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

A revista referência em logística | [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br) | edição nº71 | janeiro | 2008 |



## Embalagens

**Produtos eletrônicos  
requerem  
acondicionamento  
diferenciado**

página **4**

## Unitização

**Filmes shrink e  
stretch: para  
embalar e proteger  
cargas paletizadas**



página **6**

**Supermercados  
revelam  
investimentos  
em logística**

página **3**

**Marksell lança  
plataforma  
niveladora de  
doca de embutir**

página **9**

**Matrac investe  
na compra de  
baterias para  
locação**

página **11**

**Roteirizador  
da BR Express  
é usado na  
Consigaz**

página **12**

**Monitoramento  
e rastreamento  
de cargas:  
mais novidades**

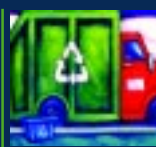
página **14**

## Alimentos & Bebidas

PARCERIA LOGWEB/FISPAL

**Destaques para  
distribuição de  
cachaça e cerveja  
e produto para  
transporte  
frigorificado**

página **20**



## Logística & Meio Ambiente

**Focos em palete  
ecológico,  
ISO 14000 e  
redução de resíduos  
em aterros  
sanitários**

página **22**

## Multimodal

**O transporte  
rodoviário e os  
outros modais,  
mais os reach  
stackers, são  
analisados**

página **24**

# 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



Amplo espaço para os pés



Amplo 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:

Empilhamaq  
Maceió (AL)  
(82) 3354-2229

Elson  
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

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

Grupo JM  
Distrito Federal  
(61) 3556-1113

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

Motobel  
Belém (PA)  
(91) 3202-3000

Motobel  
São Luiz (MA)  
(98) 2108-6608

NEQ Equipamentos  
Recife (PE)  
(81) 2121-1900

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

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

Transvertical - Ribeirão Preto - (16) 3969-2522

## Líder Mundial de Empilhadeiras



Matriz: Av. Dr. Ricardo Jafet, 2.017  
Vila Guernerdo - São Paulo / SP - Cep:04123-030  
Tel: (11) 3511-0400 / 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

## Estamos de mudança

A partir da edição de novembro de 2007, o então "jornal" **LogWeb** passou a ser "revista". Muitos fatores foram considerados para que mudássemos a "classe" da publicação – a principal delas, o fato de, pela sua diagramação apurada, típica das melhores revistas, já assim ser chamada por vários de nossos leitores. Naquela ocasião, mantivemos a diagramação anterior esperando uma melhor oportunidade para fazê-lo. Esta oportunidade é agora.

Primeira edição de 2008, véspera de completarmos 6 anos de **LogWeb** versão impressa, e eis que surge a revista **Logweb** com uma nova face. Uma diagramação light, de fácil leitura e consulta, dentro das tendências mundiais em publicações técnicas. Mas, destacamos: mantendo a linguagem ágil – típica dos jornais –, coerente e sucinta, no entanto, com conteúdo, que sempre caracterizou a publicação, e a diferenciação no mercado.

E, ainda, destacando as notícias mais interessantes e atualizadas para os leitores, bem como incluindo reportagens como as que, ao longo destes seis anos, têm servido de base para as atividades diárias das empresas e para o entabulamento de novos negócios. E também para os futuros profissionais de logística que hoje estão nos bancos das faculdades e das escolas técnicas.

Acreditamos que estamos no caminho certo. Mas, como quem "manda" na publicação são os nossos leitores, estamos aguardando suas manifestações. Opinem, critiquem, sugiram novas matérias e reportagens. Afinal, como "fornecedores" de informações, também

temos interesse em sermos "recebedores" das mesmas por parte daqueles que têm interesse na publicação.



Wanderley G. Gonçalves

## Negócios

# Supermercados investem em logística

Segundo estimativa da CNI – Confederação Nacional da Indústria e do Ministério da Fazenda, divulgada em dezembro de 2007, o PIB brasileiro deve crescer 5% em 2008, o que propicia o crescimento do mercado e favorece novos investimentos.

No segmento supermercadista, em vista do bom panorama econômico, algumas empresas já se preparam para melhorar sua infra-estrutura e os serviços oferecidos.

É o que revela Elon Hora, diretor distrital de logística da Wal-Mart Brasil (Fone: 0800 7710979). "Em 2008, o Wal-Mart investirá R\$ 1.2 bilhões, criando 36 novas lojas nos diversos Estados e formatos em que atua. Também implantaremos um novo Centro de Distribuição, além de expandir dois CD's existentes", conta. Quanto às novidades tecnológicas empregadas na logística, Hora cita: trocador de baterias vertical, equipamentos de movimentação de última geração e novos softwares de picking.

Com os investimentos, o Wal-Mart espera obter ganhos de escala com redução do raio médio, conseqüente redução do lead time de ressuprimento às lojas e suportar o crescimento da demanda.

Já outros investimentos são o foco do Sonda Supermercados (Fone: 11 2145.6220), conforme revela José Ricardo Scheurer,



Foto: Stockxchng

gerente de TI/Logística da empresa. "Com o aumento do consumo, é necessário melhorar nosso abastecimento do ponto de venda e lojas; conseqüentemente, haverá aumento de investimentos na área logística", conta.

Para melhorar nesta área, o Sonda tem como planos adequar a política de compras, manter sistemas de informações integrados com o fornecedor, melhorar as requisições das lojas ao CD e sua automação. Em novas tecnologias, a empresa conta com radiofrequência nos coletores de dados e etiquetas de RFID para abastecimento de algumas lojas (projeto-piloto).

Desta forma, o Sonda pretende diminuir os estoques nas lojas e no CD, aprimorar o abastecimento das lojas, ou seja, diminuir as rupturas, e melhorar a produtividade.

Segundo a CNI, o bom desempenho da atividade econômica brasileira em 2008 baseia-se nos fatores demanda forte interna, otimismo sobre os investimentos, cenário externo favorável e o "carry-over" (efeito estatístico pelo qual o nível de atividade de um ano passa para o seguinte). ●

# Galpão para armazenagem

## TOPICO

### LOCAÇÃO E VENDA

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

**(11) 4704-6516/  
4785-1200**

amazem@topico.com.br | www.topico.com.br

Av. João Paulo I, 700/1776,  
Jd Santa Bárbara - CEP 06817-000 - Embu - SP

## Logweb

A revista referência em logística

Publicação mensal, especializada em logística, da LogWeb Editora Ltda. Parte integrante do portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)

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

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

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

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

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

André Salvagno  
redacao2@logweb.com.br

**Projeto Gráfico e Diagramação**  
Fátima Rosa Pereira

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

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

**Marketing**  
José Luiz Nammur  
jlnammur@logweb.com.br

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

**Marketing/Pós-vendas**  
Patricia Badaró  
comercial.2@logweb.com.br

**Representantes Comerciais:**

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

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

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

## Embalagens

# Produtos eletrônicos requerem acondicionamento diferenciado

A ESCOLHA DO TIPO ADEQUADO DA EMBALAGEM PARA O ACONDICIONAMENTO DOS PRODUTOS ELETRÔNICOS REQUER CUIDADOS ESPECIAIS, SE QUISERMOS PRESERVAR A INTEGRIDADE DOS MESMOS.

É óbvio que, pelas suas características, os produtos eletrônicos requerem o uso de embalagens especiais. Portanto, a escolha das mesmas é de fundamental importância para a garantia de segurança no transporte e armazenagem destes produtos.

“A escolha da embalagem correta é feita através de uma análise crítica no projeto, considerando a fragilidade do produto, sua forma, quantidade de produtos por embalagem, empilhamento, tipo de transporte e tempo de estocagem, não esquecendo a impressão e a imagem do produto”, diz Jorge Trzaskos, gerente de negócios – UN-RS da Cartrom Embalagens (Fone: 51 3036.4632).

Giuseppe Lapenna, gerente industrial da Unidade de Holambra, SP, da Krafoam (Fone: 19 3902.4060), também faz análise semelhante quando responde à pergunta sobre como escolher o tipo de embalagem mais adequada aos produtos eletrônicos e quais fatores considerar. Ele aponta o peso e o formato do produto, o meio de transporte, o sistema de estocagem, etc. “Mas, tudo isso é definido em conjunto com nossa engenharia, a partir de um desenho ou uma amostra do produto a ser embalado.”

Por sua vez, José Marcos Souza, gerente comercial da Myers do Brasil (Fone: 11 3847.9992), diz que a maioria dos eletrônicos é transportada em aviões e caminhões especiais, o que torna a racionalização do espaço um fator primordial. “No projeto da embalagem tem que ser levado em conta: baixo peso, qualidade da matéria-prima, ergonomia, alta resistência mecânica, tampas resistentes e, se possível, fixas e a logística reversa”, destaca.

Marcelo Garcia Gaspar, diretor da Nefab (Fone: 11 4785. 5050) é mais detalhista em sua análise.

Segundo ele, é preciso ter sempre em mente que os clientes utilizam diversos modais de transporte para igual número de diferentes produtos. “Nossa primeira ação é identificar as características do produto a ser transportado, assim como o fluxo logístico que será utilizado. Precisamos ter pleno conhecimento do produto a ser embalado – suas características físicas, sua sensibilidade aos fatores externos, como choque, vibração, umidade, descargas eletrostáticas, calor, poeira, etc.”

Ainda segundo Gaspar, após esta avaliação é imprescindível conhecer a maneira pela qual esta embalagem irá ser manuseada,

movimentada e transportada. “Com esta análise prévia podemos partir para o melhor dimensionamento da embalagem, assim como melhor adequação dos materiais a serem utilizados – embalagem de consolidação, embalagem individual, proteção, etc.”

O diretor da Nefab também apresenta um check-list básico abrangendo os itens a serem considerados para definir qual o melhor tipo de embalagem para os produtos eletrônicos:

- ❖ **Modal que será utilizado:** aéreo, marítimo, fluvial ou rodoviário;
- ❖ **Destino intermediário e final do produto;**
- ❖ **Características do produto:** peso, volume, sensibilidade e sua periculosidade;

## Vários tipos de embalagens

AS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DESTA MATÉRIA ESPECIAL OFERECEM VÁRIOS TIPOS DE EMBALAGENS.



### Myers do Brasil

**Linha Rako** – Produzidas em dimensões diversas, “permitindo a armazenagem racional e inclusão de material de acolchoamento”, segundo Souza. Possuem paredes internas lisas, formato ergométrico, alças laterais e tampas opcionais.

**Linha Eureka** - Produzidas com tecnologia que permite baixo peso com alta resistência mecânica ao impacto. Possuem tampa integrada, pegas ergonômicas, dispositivos para lacres e sistema de encaixe que viabiliza a logística reversa.

Também são produzidos outros tipos de embalagens de pequeno e médio porte, conhecidas como “hand held containers”, adequadas a servir linhas de produção. “Todas estas embalagens podem ser produzidas em resina ‘comum, condutiva ou anti-estática’, adequando-se à movimentação e ao transporte de produtos eletrônicos que tenham necessidade de proteção de estática ou condutiva”, completa o gerente comercial.



### Nefab

Fornecer soluções completas para o mercado de produtos eletrônicos, entre outros. Dentre as embalagens fornecidas estão: caixas em compensado naval dobráveis e desmontáveis ExPak (descartáveis, para consolidação no transporte de mercadorias); caixas em compensado naval dobráveis e desmontáveis RePak (retornáveis, para transporte e movimentação de produtos); caixas em papelão ondulado de onda simples, dupla

e tri-wall; produtos para preenchimento, travamento, amortecimento e proteção contra corrosão: espumas em polietileno (EPE), espumas em poliestireno (EPS), espumas em polipropileno (EPP), espumas em poliuretano (PU), sacos plásticos aluminizados, sacos plásticos anti-estáticos, sacos VCI (inibidores de corrosão), dessecantes/silica gel, colméias em papelão e outros materiais, etc.; acessórios como indicadores de umidade, de queda e inclinação; cantoneiras e perfis em espuma; mantas para proteção; etc.; paletes diversos em madeira com tratamento fitossanitário; compensado; presswood (madeira prensada/moldada); etc.



### Cartrom

Produz embalagens em diversos formatos e modelos, abrangendo caixas com detalhes de cortes e impressão específicos para cada cliente, além de acessórios e divisórias em papelão ondulado, calços e bandejas em EPE, objetivando a proteção, integridade e imagem do produto.

### Masisa

A empresa não fabrica embalagens, mas, sim, um produto que vem ganhando cada vez mais mercado entre os embaladores, o Masisa OSB UF (uréia-formol). Segundo explica o engenheiro André Moraes, gerente de desenvolvimento de produto da Masisa (Fone: 41 3219.1850), “o novo material oferece a mesma resistência estrutural do Masisa OSB Multiuso – até então empregado para estes fins – e um custo de 10 a 15% inferior ao desse produto. O que muda é a resistência do material à umidade, que é menor no OSB UF”. O OSB é produzido a partir de tiras de madeira de pinus unidas com resinas.



◆ **Características físicas da embalagem:** armazenagem das embalagens desmontadas, facilidade/tempo de montagem, nível de ruído e limpeza durante a montagem, peso próprio, volume total, flexibilidade dimensional, resistência mecânica a impactos, resistência à umidade, capacidade de empilhamento; custo logístico total; nível de violabilidade; e grau de proteção necessário.

Por sua vez, Célia Santos, gerente de desenvolvimento de produtos da Divisão de Embalagem ao Consumidor da Rigesa (Fone: 19 3881.8800), alerta que um dos aspectos mais importantes a considerar é que esses produtos em geral são frágeis e as avarias no transporte são um dos maiores motivos de perdas

dessa indústria. Portanto – diz ela – uma embalagem com desenho estrutural reforçado tende a minimizar esse prejuízo.

“Também é importante considerar que tipo de necessidade o cliente tem em relação ao ponto de venda. Para produtos de grande porte, que em geral são expostos sem a embalagem, as características de proteção, como rigidez e desenho estrutural, são mais importantes.”

Em outros casos – ainda de acordo com Célia –, a embalagem terá um papel fundamental no ponto de venda, como é o caso de algumas marcas de telefones celulares e outros aparelhos eletrônicos de pequeno porte. Nesse caso é necessário aliar uma embalagem primária que faça bonito no ponto de venda, e que o consumidor tenha prazer em levar para sua casa, com uma embalagem secundária de transporte que garanta a segurança e a integridade do produto.

### Escolha errada

Diante do colocado, quais os riscos de escolher uma embalagem errada?

Trzaskos, da Cartrom, diz que são vários – eles vão desde a avaria do produto, custos de reprocesso, devoluções e insatisfação do cliente até o comprometimento

da imagem da empresa.

“O maior risco é o cliente receber um produto com defeito devido a quedas, riscos ou outro tipo de defeito. Tudo isso prejudica, principalmente, a imagem da empresa que fabricou e vendeu um equipamento com ‘defeito’ – isso é o que sempre o cliente vai pensar”, concorda Lapenna, da Krafoam.

Célia, da Rigesa, também está de acordo com este posicionamento. Ela diz que o principal risco é o de quebras de produtos na cadeia de distribuição. “Porém, também devem ser considerados fatores como durabilidade do material e o posicionamento e fortalecimento da marca”, completa.

Para Souza, da Myers, a embalagem errada pode causar acidentes de trabalho, danos irreparáveis aos produtos, alto custo de transporte e armazenagem e vida útil curta.

“Dimensionamento incorreto pode gerar custos crescentes de frete, principalmente no caso do transporte aéreo. A escolha do material de acolchoamento e proteção dos produtos é primordial. Não irá ditar apenas o desempenho da embalagem, mas também influenciar no tamanho da mesma, na necessidade de materiais adicionais, além de proporcionar ou não a proteção adequada, evitando perdas com danos e avarias no transporte, bem como redução do potencial de roubo das cargas”, explica Gaspar, da Nefab. ●



## Negócio Fechado

### NYK e Hyundai lançam serviço de transporte direto de contêineres

A NYK (Fone: 11 3371.4333) e a Hyundai Merchant Marine (HMM) estão anunciando o acordo de operação conjunta para o serviço de transporte direto de contêineres para Ásia, África do Sul e costa leste da América do Sul.

O novo serviço, batizado de “New Horizon Express” (NHX), iniciará suas operações a partir da segunda quinzena de abril, substituindo o atual serviço New Good Hope Express (NGX), operação conjunta entre a NYK, Maersk Line e Hamburg Sud.

O “New Horizon Express” terá uma saída semanal fixa e operará com 10 navios, sendo oito na NYK e dois da HMM, com uma capacidade semanal de cerca de 2.500 TEUs.

A rota (port rotation) começará por Xangai e seguirá pelos seguintes portos: Xangai – Ningbo – Hong-Kong – Singapura – Durban – Santos – Buenos Aires – Itajaí – Paranaguá – Santos – Itaguaí (Sepetiba) – Singapura – Hong-Kong – Xangai. Outros principais portos na Ásia serão cobertos por navios de conexão (feeder).■



### Krafoam

Produz embalagens de proteção para qualquer tipo de produto. Usa materiais nacionais e importados e hoje está trabalhando na logística completa da embalagem, entregando ao cliente tudo que ele necessita no item embalagem: sacos plásticos, embalagem de proteção e caixa de papelão.

### Rigesa

Fabrica embalagens em micro-ondulado, papel-cartão e plástico PVC. “As embalagens plásticas transparentes têm forte apelo visual. Em papel-cartão, podemos utilizar diversos recursos, como verniz texturizado”, diz Célia. Armando S. Souza, vendedor da Divisão de Embalagens de Papelão Ondulado também da Rigesa, destaca que, nesta divisão, “temos em especial as embalagens Label. Folhas de papel-cartão impressas em offset são acopladas à estrutura do papelão ondulado, proporcionando um grande diferencial no ponto de venda, aliado à resistência ao empilhamento, transporte e armazenagem.”

## A qualidade que você precisa.

A SMH, traz para o mercado brasileiro a maior linha de peças originais das melhores marcas de empilhadeiras. Com um padrão de qualidade global, melhor atendimento, melhor pós-venda e logística, ampliamos ainda mais nosso compromisso para você não parar de crescer.

Conte com a líder mundial em peças de reposição.

### Faça parte disso!



**TOTAL SOURCE**  
Parts and Accessories

TVH Group

TELEFONES: 11 3205-8555 fax: 11 3205-8550

Av. Embaixador Macedo Soares, 10735 - Condomínio Espace Center - G19

Vila Anastácio - São Paulo - SP - CEP 05035-000

smhbrasil@smhco.com.br

www.smhco.com.br



## Unitização

# Filmes shrink e stretch: para embalar e proteger cargas paletizadas

UTILIZADOS POR DIVERSOS TIPOS DE INDÚSTRIA, OS FILMES SHRINK E STRETCH PROTEGEM O MATERIAL EMBALADO CONTRA POEIRA E UMIDADE, ALÉM DE OFERECEREM MAIOR SEGURANÇA QUANTO À INTEGRIDADE DA CARGA E ESTABILIDADE DESTA NO PALETE.

**S**hrink e stretch são dois filmes produzidos, basicamente, de polietileno, utilizados para embalar e proteger a carga paletizada. Saber a diferença entre eles, e suas aplicações, auxilia na melhor organização dos produtos transportados. É isso que propõe, entre outros assuntos, esta matéria especial da revista *LogWeb* com representantes das empresas do segmento.

“O filme shrink é do tipo encolhível. Em decorrência disto, após a operação de embalagem é necessária uma segunda operação

para encolhimento do filme por calor, para que a embalagem fique firme e bem apresentada”, explica Milton Bonanno, responsável pelo desenvolvimento de novos produtos e aplicações da Sunnyvale (Fone: 11 3048. 0147), empresa atuante no mercado de automação industrial, codificação, embalagem e equipamentos de inspeção de produtos e controle da qualidade.

Por sua vez – continua ele – o filme stretch é estirável, ou seja, é esticado dentro de certos limites para que durante a operação de embalagem fique bem justo em

torno da carga, “uma vez que a característica do filme stretch é se contrair depois de esticado, devido à ‘memória’ das moléculas do plástico. Neste caso, não há necessidade da etapa de encolhimento”.

J. Moreira, diretor comercial da RigiFlex do Brasil (Fone: 11 6241.4558) – que industrializa e comercializa embalagens rígidas e flexíveis para os mais variados produtos –, complementa, dizendo que na utilização do filme shrink são normalmente utilizados túneis de encolhimento para o envase, largamente usados em garrafas e potes. “É muito importante que se defina a taxa de encolhimento necessária a cada processo para o fornecimento do produto adequado”, frisa.

Entre as principais características do filme shrink, destacadas por Moreira, estão o elevado brilho e a transparência. Eles são aplicados nas indústrias de bebidas em geral, de materiais de limpeza, de cosméticos e farmacêuticas.

Quanto aos filmes stretch, revela que são especialmente desenvolvidos para a paletização, tanto manual como automática. “São altamente maleáveis e protegem a carga de poeira, perfurações, danos e avarias, assim como de furto”. São aplicados em indústrias em geral, transportadoras, empresas de logística e armazéns.

Segundo Moreira, as principais características de ambos os filmes são a alta resistência mecânica e a alta resistência à perfuração e rompimento, além de serem 100% recicláveis.

Já falando da aplicação em paletes, Paulo Carvalho, diretor comercial da Serralgodão (Fone: 11

## Segmentos que mais utilizam filmes shrink e stretch

**Stretch** – todo cliente que unitiza cargas em paletes é um potencial usuário deste filme. Exemplos: indústria de bebidas, alimentícia, química e petroquímica, atacadistas, grandes redes varejistas e CDs.

**Shrink** – envase de vidros e mantas impermeabilizantes.

Fonte: Serralgodão



## Benefícios do uso de filmes shrink e stretch

- ◆ Proteção contra poeira, umidade, sujidades, penetração de insetos e roubos de carga;
- ◆ Estabilidade da carga em cima do palete, tornando o manuseio e o transporte mais seguros;
- ◆ Sistema mais prático e econômico que a arqueação de cargas com fitas de embalagem;
- ◆ Tecnologia simples e bastante confiável;
- ◆ Investimento relativamente baixo.

5061.8711) – que disponibiliza sistemas para embalagem, filme stretch e equipamentos para aplicação –, diz que o stretch permite utilizar uma espessura de camada menor, proporcionando, conseqüentemente, menos peso na embalagem e menor custo de embalagem no palete.

“A aplicação deste filme combinada com a colocação de filme de cobertura (polietileno comum) permite uma ótima proteção contra umidade e poeira a um custo bem econômico, quando comparado à aplicação do shrink ou termo-contrátil”, declara Carvalho.

Para ele, o shrink ainda é utilizado em algumas aplicações específicas, como paletes de garrafas de vidro e produtos que, em dimensão/tamanho, fogem do padrão usual das cargas unitizadas, fora do padrão PBR ou medidas

próximas. “Usualmente se utiliza um produto mais grosso, com espessuras de 80 ou 100 micras para cima, e, conseqüentemente, se tem um custo de embalagem bem maior que o stretch, que normalmente vai de 20 a 40 micras de espessura nominal. O processo de aplicação do filme stretch é sempre mais econômico, mais automatizado e bem mais produtivo que o do shrink”, afirma.

## Equipamentos para aplicação de filmes

A respeito dos equipamentos para aplicação dos filmes, Bonanno, da Sunnyvale, diz que eles se dividem em dois grupos: orbitais e hood (capô). “Os orbitais, popularmente conhecidos como



‘múmia’, utilizam filme stretch fornecido em bobinas. Há o modelo em que um braço giratório orbita em torno do palete aplicando o filme e o modelo em que o braço é fixo e a base da máquina é que gira, de modo que a carga ‘puxe’ o filme”, explica.

Já a tecnologia hood, continua o responsável pelo desenvolvimento de novos produtos e aplicações da Sunnyvale, permite que se use filme shrink ou stretch. O filme também é fornecido em bobinas, mas, em vez de ser plano, é tubular, de modo que pinças possam agarrar a boca do filme pelos quatro lados, abrindo-o como se fora um saco, o qual desce por sobre todo o palete, encamisando carga e palete até os pés, numa única operação. Simultaneamente, a máquina sela o topo do saco e corta o filme de modo que a boca do tubo fique pronta para a próxima embalagem.

**“As principais características de ambos os filmes são a alta resistência mecânica e a alta resistência à perfuração e rompimento”**

Bonanno conta que se o filme for stretch, as pinças soltam as bordas ao atingirem os pés do palete e a memória do filme fará com que se contraia, agarrando firmemente o palete e a carga. Se o filme for shrink, o palete terá que passar por uma segunda operação na seqüência, que é o encolhimento do filme, através de um túnel ou anel de encolhimento.

Ele também diz que no equipamento tipo “múmia”, a proteção é somente pelos lados da carga. “Se for necessária proteção no topo do palete, geralmente é utilizada uma lâmina de plástico por cima da carga. A proteção, neste caso, não é perfeita, pois a água da chuva, por exemplo, escorre por entre a lâmina e o filme da embalagem. O tipo hood oferece proteção pelos cinco lados. Se for necessária proteção também por baixo do palete, em ambos os casos é usada uma lâmina de diversos materiais – conhecida como ‘slip sheet’ – na base do palete, antes da paletização”, detalha.

Bonanno ressalta, ainda, que se a carga é estocada em ambientes cobertos e transportada

todo o tempo em contêineres ou caminhões baú, o tipo “múmia” pode ser suficiente como proteção. Mas, quando a estocagem pode ser, mesmo que temporariamente, ao ar livre ou são usados modais de transporte que exigem movimentação da carga ao ar livre, só o sistema hood garantirá a proteção total da carga.

De acordo com o responsável pelo desenvolvimento de novos produtos e aplicações da Sunnyvale, a velocidade da linha é outra consideração da maior importância. “O sistema hood permite velocidades de operação de até 100 paletes/hora, dando conta de duas ou mais paletizadoras, enquanto o sistema orbital é aproximadamente duas vezes mais lento”.

Carvalho, da Serralgodão, resume: para stretch, os equipamentos são envolvidoras de paletes semi-automáticas ou totalmente automáticas, cujas características são investimento baixo e médio para um sistema de média e alta produtividade; para stretch hood, os equipamentos são totalmente automáticos, com investimento alto para sistemas de alta produtividade; e para shrink, estão disponíveis sistemas manuais, com aplicador de pistola: “requerem muita mão-de-obra,

**E quando o filme stretch não é a solução?**

Para a 3M (Fone: 0800 0132333), que oferece fitas para as mais diversas aplicações da indústria, o filme stretch não é a solução nos casos de:

- ◆ Ventilação (a carga precisa respirar) – agricultura, atacadistas de hortifrutis, produtores, leiterias;
- ◆ Quando os itens são empacotados em temperatura diferente do ambiente, o que pode gerar a formação de condensação e danificar a integridade do produto ou da embalagem;
- ◆ Quando o cliente tem necessidade de redução de custos indiretos;
- ◆ Quando a carga tem ambiente de processamento sensível (temperatura e outros), necessitando de exposição ao ar ambiente. Ex: indústria frigorífica e produtos de esterilização médica.

Nestas situações, as fitas stretch são as mais indicadas, podendo ser aplicadas em temperatura de quente para ambiente, de ambiente para fria, de fria para congelada, em paletes que necessitam de esterilização/fumigação, em qualquer carga que requer ou é beneficiada pela ventilação, em empacotamento em geral, na paletização para armazenagem e movimentações domésticas e, principalmente, por empresas com metas de redução de desperdício.



além de apresentarem risco de trabalho e baixa produtividade”, salienta, além de sistemas totalmente automáticos, de alto investimento e média/alta produtividade.

**O mercado brasileiro**

A respeito do mercado de shrink e stretch, Luciane Adão, do departamento comercial da

Fimplast Embalagens (Fone: 16 3011.3418) – que oferece filme e sacos shrink, filme stretch e filme de PVC encolhível e esticável – acredita que, no momento, estes são amplamente utilizados. “As

**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



**“Para aplicação, comparando com o mercado mundial, hoje o produto nacional apresenta qualidade muito boa e, na maioria dos casos, semelhança com os filmes importados”**

indústrias se utilizam deles para a proteção de seus produtos – desde para o empacotamento de caixas de papelão até para a paletização, garantindo a qualidade e a segurança de seu material até o destino”, expõe.

Comparando os mercados nacional e internacional dos filmes stretch, Carvalho, da Serralgodão, diz que o este último atualmente está focando espessuras menores que o mercado brasileiro. “Aqui os filmes vão de 17 a 40 micras, em geral, com três camadas, sendo que algumas empresas estão ofertando agora filmes com cinco camadas. Lá fora, os filmes vão de

12 a 25 micras, com cinco a sete camadas.”

Sobre os equipamentos para stretch, Carvalho declara que a qualidade do produto localmente produzido obteve uma boa melhora, mas ainda está muito abaixo do mercado internacional em termos de robustez, confiabilidade, garantias e qualidade de forma geral. “Aqui ainda se vende e se compra muito baseado em preço de máquina, e não custo final do sistema ao longo do tempo. O mercado brasileiro evoluiu muito, mas o campo para crescer e aprender é bastante longo, tanto para usuários finais quanto para fornecedores de equipamentos”, analisa.

Norberto N. Miguel, gerente de vendas da Plastseven (Fone: 19 3861.7351) – que fabrica filmes stretch, shrink liso e impresso até oito cores –, complementa, dizendo que no caso do stretch, houve um crescimento considerável, devido à verticalização da logística implantada pela maioria das empresas, exigindo que as cargas sejam transportadas e armazenadas paletizadas, para maior segurança do produto. Em relação ao shrink, segundo ele, também houve um aumento considerável nos últimos anos, devido ao crescimento das empresas e à substituição do papelão pelo shrink.

## Como escolher?

**Para Bonanno, da Sunnyvale, a escolha entre filme shrink ou stretch pode ser resumida na escolha do sistema de embalar, já que o sistema “múmia” não utiliza filme shrink. “Há outras considerações importantes, todavia, como o tipo de embalagem – se primária ou secundária. Caixas são mais fáceis de unitizar do que sacos. Se o saco é de papel Kraft, provavelmente necessitará de maior proteção contra umidade. Se forem baldes cilíndricos, a disposição em cima do palete é diferente de caixas e sacos, e mesmo no sistema hood pode ser necessário um desenho adaptado de dispensador do filme. Cargas frágeis, como vidro, por exemplo, requerem que a unitização seja bem firme e em uma única operação, pois o próprio processo de embalar do tipo ‘múmia’ pode ocasionar quebras. Neste caso, o sistema hood leva nítida vantagem. Há cargas que requerem uma lâmina de intercalação entre as camadas de produto no palete para evitar que se movam ou deslizem durante o transporte do palete na esteira e mesmo durante o processo de embalagem.”**

Já com relação aos equipamentos de aplicação de shrink e stretch, Miguel acredita que o produto nacional é bastante competitivo em relação ao importado, discordando de Carvalho, da Serralgodão.

Moreira, da RigiFlex, concorda. Para ele, além de importar quantidades substanciais, principalmente no verão, quando as indústrias de bebidas aumentam significamente o seu consumo, o mercado brasileiro é grande

consumidor destes filmes. “Para aplicação, comparando com o mercado mundial, hoje o produto nacional apresenta qualidade muito boa e, na maioria dos casos, semelhança com os filmes importados”, diz.

Por sua vez, Bonanno, da Sunnyvale, declara que os equipamentos do tipo orbital (múmia) são bastante difundidos e praticamente detêm mais de 90% do mercado. “A tecnologia hood é

mais recente e, em que pese os diferenciais de proteção da carga, maior estabilidade do palete e consumo controlado do filme, ainda engatinha no Brasil”, declara. Ele expõe que os equipamentos deste tipo são bem mais sofisticados e de custo mais elevado em relação aos orbitais. “Para que se faça uma análise adequada do payback de um equipamento hood em comparação a um equipamento orbital é imperioso que se faça o cálculo de custo integral, considerando produtividade, consumo aparente de filme, quebras de produto durante o manuseio e mesmo devoluções de clientes em função da carga avariada”, analisa. E cita como exemplo: produtos como ração animal ou polímeros plásticos, que exigem proteção integral da carga contra umidade.

De acordo com Bonanno, um outro óbice na evolução do sistema hood era a não existência, até pouco tempo, de fabricantes nacionais do filme stretch tubular, situação já superada atualmente. “Além disso, ainda subsistem no mercado soluções caseiras em situações em que a quantidade de paletes é muito pequena, tais como recobrir o palete manualmente com um saco de polietileno ou aplicar filme shrink encolhido com aquecedor manual”, conta. ●

## NOSSA EXPERIÊNCIA PARA SUA TRANQUILIDADE

Produtos termoformados em plásticos com tecnologia “Twin Sheet”, com alta resistência mecânica, leves e duráveis.



**PLM**  
SOLUÇÕES EM PLÁSTICO

Tel 11 3846.5572 - SP  
Tel. 41 3676.1701 - PR  
E-mail: plmsp@plm.com.br  
website: www.plm.com.br

### 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



AMEISE



CHAVE FRENTE RÉ



TOYOTA



CURTIS



SKAN CARER



L.A. COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA –ME

TEL: (XX011)4655-4470 FAX:(XX011)4655-2808

RUA RIO DE JANEIRO Nº118 CEP07400-000 ARUJÁ SÃO PAULO SP

L.A. A INOVAÇÃO A SERVIÇO DA QUALIDADE

LACOMERCIOESERVICOS@SUPER3G.COM.BR

WWW.LACONECTORES.COM.BR



Equipamentos

# Marksell lança plataforma niveladora de doca de embutir

**P**ara uso em docas de carga e descarga, servindo como ponte entre doca e carroçaria, oscilando para compensar a alteração e a variação da altura do piso da carroçaria e permitindo o acesso de carrinhos, paleteiras, etc., além de possibilitar, agilizar e tornar segura a operação de carga e descarga. Estas são as principais características da plataforma niveladora de doca de embutir modelo MKS 6000 PND ME, que está sendo lançada pela Marksell (Fone: 11 4789.3690).

A empresa, conhecida por projetar e fabricar equipamentos para movimentação de cargas e passageiros aplicados a veículos ou estacionários, com grande ênfase em acionamentos eletro-hidráulicos, vem mantendo as áreas de movimentação de materiais, transportes, operações logísticas e acessibilidade como os seus principais focos de atuação.

Localizada em Itapevi, na grande São Paulo, em uma área total de 7000 m<sup>2</sup>, a empresa – fundada em 1983 – possui milhares de equipamentos em operação na América Latina, assistidos por uma rede de mais de 50 distribuidores nas principais cidades do Brasil e com forte expansão na América Latina. Além da comercialização, os distribuidores executam a instalação, a assistência técnica e o fornecimento de peças de reposição.

De acordo com Edison Salgueiro Junior, diretor da Marksell, o crescimento apresentado pela empresa em 2007 foi de 18%, e a expectativa é que este ano seja de 20%. Uma das apostas da Marksell para atingir esta meta é o novo equipamento – a plataforma niveladora de doca.

## Melhorias

Por se tratar de um lançamento, pressupõe-se que a MKS 6000 PND ME, com acionamento manual mecânico assistido por molas, traga melhorias em relação ao antigo modelo, com acionamento manual mecânico e sistema de contrapeso. Sendo assim, Salgueiro cita mudanças no fosso,



**Empresa aposta no novo equipamento para atingir um crescimento de 20% em 2008**

ergonomia, segurança, instalação, manutenção, construção e transporte.

“No modelo novo, com molas, o equipamento é muito mais compacto, o fosso tem formato de paralelepípedo, com base plana e com pequena altura. É muito mais

fácil e barato para construir e manter limpo”, diz.

Na questão da ergonomia, o diretor da Marksell mostra os ganhos. “Na niveladora com contrapeso, a elevação da mesa e o basculamento da pestana são acionados através de comandos

manuais, sendo um comando para cada movimento. No modelo novo temos somente um acionamento”. Ele conta que o modelo com molas possui saia lateral em todo o curso vertical de abertura e elevação da mesa, o que protege os pés do operador.

De acordo com Salgueiro, ao contrário do modelo antigo, que precisa ser chumbado ao concreto da doca, o novo necessita apenas ser soldado nas cantoneiras de acabamento do fosso. Além disso, conta com dispositivos de içamento que facilitam a instalação. Sobre o baixo custo de transporte do novo equipamento, em função das características construtivas, ele diz: “a niveladora com molas tem uma altura de 500 mm, o que possibilita o carregamento em pilhas de até cinco unidades”.

Para encerrar, o diretor explica as diferenças e os ganhos da manutenção do novo produto. “O modelo de contrapeso requer uma manutenção mais freqüente, tanto para a substituição dos cabos de comando quanto no ajuste do contrapeso. Isso porque, com o passar do tempo, o desgaste das articulações dificulta a operação, ocasionando o aumento do esforço necessário para os comandos. Já no caso do modelo com molas, o sistema não possui cabos de comando e polias.” ●



## Panalpina Brasil lança ferramenta para o gerenciamento da cadeia logística

A Panalpina Brasil (Fone: 11 2165.5700), empresa especializada em soluções de transporte e logística com fretes aéreo, marítimo e rodoviário, acaba de lançar o Control Tower, um sistema estratégico de gerenciamento total da cadeia logística. A inovação foi desenvolvida pelo departamento especializado em soluções de Supply Chain Management (SCM) e baseia-se em três pontos: controle da informação, performance e baixo custo. O objetivo é gerenciar toda a vida logística de um produto, desde a sua origem até o cliente final, o que possibilita avaliar o desempenho em 100% da cadeia e não por fases, o que facilita a análise e solução de problemas. “O Control Tower passa, então, a ser o local onde está o gerenciamento da execução e da informação de toda a cadeia. Ele permite a comunicação com os fornecedores e clientes, o que aumenta a confiabilidade e as constantes atualizações na informação e, conseqüentemente, dos profissionais atuantes no controle, que atendem vários clientes”, diz Marcos Vieira, gerente de logística da Panalpina Brasil.

# MOURA LOG.

## MELHOR RENDIMENTO E MAIOR VIDA ÚTIL NAS APLICAÇÕES TRACIONÁRIAS.

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

www.moura.com.br





SOLUÇÕES EM MOVIMENTO E ERGONOMIA.



Mesa Elevatória

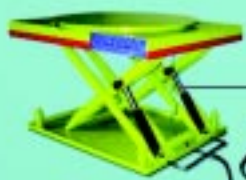


Tombadora de Bobinas



Mesa Mola

Mesa Eleva e Inclina



Mesa Elevatória Giratória

**(55) 47 3274 1111**

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

#### REPRESENTANTES TÉCNICOS COMERCIAIS

SANTA CATARINA - (NORTE) JORDANI (47) 3425-3885 - (SUL) ALOYMED (48) 3433-5467 - (OESTE) BRUNONI (49) 3622-0560  
• RIO GRANDE DO SUL - (POA E SERRA) (51) 3361-5803  
• PARANÁ - (CURITIBA) ARMAGEBAGEM (41) 3643-1066  
• (NORTE) PETRY (46) 3524-6240 • SÃO PAULO (SÃO PAULO E GRANDE SÃO PAULO) D&PERRUCCI (11) 3864-7642  
• (ABCO) DG REPRES. (11) 3985-8021 - (CAMPINAS) LISAL (11) 3692-5780 - (V. DO PARAIBA) ODP SERV. E MAT. (11) 9994-5095 • RIO DE JANEIRO - (RIO DE JANEIRO) ALTARIO (21) 2260-6447 - P.J FONTES (21) 3351-0963 • MINAS GERAIS - (BELO HORIZONTE) RETEC (31) 3372-5955  
• (UBERLÂNDIA) (34) 3231-9226.

## Empilhadeiras

# Equilift: distribuidora exclusiva da Heli no Brasil

**H**á dois anos atuando com serviços de locação e vendas de empilhadeiras com capacidade de 2,5 a 45 toneladas, a Equilift (Fone: 19 3277.1482) é a distribuidora brasileira exclusiva da Heli – marca chinesa que produz empilhadeiras elétricas, a GLP e diesel.

## A empresa

Localizada em Campinas, SP, a Equilift pertence ao grupo Fassina (Fone: 13 3231.3457), que há 35 anos presta serviços de locação de empilhadeiras para operação portuária, além de fazer manutenção e reforma de equipamentos. “Temos o respaldo da tradição da Fassina, e por isso temos tranquilidade para continuar crescendo e desenvolvendo nosso trabalho”, diz Kleber Li, gerente de importação da empresa.

Gustavo Panchorra Fassina, gerente financeiro da Equilift, explica que enquanto a Fassina está voltada apenas para a locação de equipamentos, a Equilift importa máquinas e estruturas de reposição de peças, além de oferecer o suporte pós-venda ao cliente. Ele resume a área de atuação da empresa: “atuamos no ramo de máquinas a combustão para empresas do segmento logístico e transportadoras e, em 2008, entraremos no mercado de máquinas elétricas para frigorífico”.

Ao todo, são 13 postos de serviços espalhados por nove estados brasileiros, mas a abrangência do atendimento é nacional. Kleber informa que outros postos estão sendo montados em Vitória, ES, e no estado do Rio Grande do Sul. “Em 2008, a Bahia também irá contar com um posto de serviço da Equilift.”

## Lançamento

Kleber comenta o mais recente lançamento da Heli. “Estamos com um novo equipamento no mercado, que pertence à linha Green Series. A linha recebe este nome porque foi projetada para não poluir o meio ambiente. Ela permite uma grande redução dos resíduos tóxicos e, por isso, também é mais econômica”, comenta. O gerente de importação conta que, além da modernidade, o design da nova máquina é bem diferente, já que o comando fica ao lado do motorista, que tem uma visão melhor e muito mais conforto na operação.



**Kleber, da Equilift, e Gustavo, da Fassina: uma importa máquinas, outra loca equipamentos**

Segundo Gustavo, essas empilhadeiras podem ter capacidade de 2 a 2,5 toneladas e são totalmente manuais. “Ele ainda destaca que o baixo custo de manutenção e reposição de peças e a facilidade na manutenção dos equipamentos contribuem muito para o sucesso de vendas. Um diferencial é que as máquinas têm ar-condicionado opcional.

“A Heli só não fabrica os pneus e o motor, todo o resto do equipamento é de fabricação própria”, diz Gustavo.

## Investimentos

A Equilift vai inaugurar um outro galpão, também em Campinas. A estrutura da nova sede contará com um show-room para expor as máquinas, área de lavagem, área de funilaria e pintura e um box para montagem e manutenção das empilhadeiras. Além disso, vai triplicar o almoxarifado e contratar mais funcionários para o setor de pós-vendas e, assim, acompanhar a demanda de serviços que, segundo Kleber, só aumenta.

“O nosso forte é o pós-venda, que tem crescido muito. Estamos trazendo muitas peças para deixar no estoque. Já são 1700 itens de peças estocados. Dessa forma, queremos evitar que o cliente tenha que importar em uma necessidade de urgência. Assim, clientes de todo o Brasil podem entrar em contato para solicitar a peça, que a mandaremos para o posto de serviço mais próximo”, argumenta Kleber, para justificar o investimento em pós-vendas.

Além do galpão de Campinas, em 2008 a Equilift irá investir nos treinamentos de capacitação e serviços. Um engenheiro técnico vai orientar os

funcionários de todos os postos de serviço da empresa. “Nosso atendimento deve ser padronizado, para garantir a plena satisfação do cliente”, justifica Gustavo. Ele complementa dizendo que outro investimento importante que será feito no primeiro semestre deste ano é a aquisição de novos carros para o suporte da assistência técnica.

O gerente financeiro da Equilift antecipa que uma das principais estratégias para o crescimento da empresa será o ingresso no mercado de máquinas elétricas, que acontecerá no início de 2008. Ele diz que a Equilift vai “atacar” a área de contêineres vazios, a fim de entrar no mercado portuário. “Isso já foi acertado com a Heli. Estamos trazendo máquinas de 12 a 16 toneladas para atender à área portuária”, diz.

## Importação

A Equilift se responsabiliza por todo o processo de importação das empilhadeiras vindas da fábrica da Heli, na China. Desde a formação do pedido, a colocação na linha de produção da fábrica, o transporte até o porto designado pela Equilift, até o processo de desembarque de documentação, quando há a necessidade, tudo é executado pela empresa.

“Nós fazemos o pedido da máquina, a Heli envia através de navio, para o porto que escolhermos (dependendo da localização do cliente que fez o pedido) – geralmente é o porto de Santos. Do porto, o equipamento vem de caminhão para nós, e o cliente vem buscar o equipamento em nosso galpão”, descreve Kleber. Ele diz que durante todo o percurso, desde a saída da China, o equipamento é rastreado e segurado pela Equilift. “Geralmente, usamos os modais marítimo e rodoviário, mas em casos de extrema urgência optamos pelo transporte aéreo.”

## Resultados

De acordo com Fassina e Kleber, em quase dois anos de atividade, a Equilift colocou 290 máquinas no mercado. Com a rápida ascensão dos negócios da empresa, a expectativa para 2008 gira em torno de 300 a 350 equipamentos, no prazo de 12 meses.

“Por causa da explosão econômica da China, já não há mais desconfiança quanto à qualidade dos produtos fabricados por lá”, explica Fassina, que garante nunca ter recebido uma reclamação sequer, referente aos produtos da Heli. “Eles (Heli) fecharam 2006 com 28.350 máquinas vendidas, e a previsão para 2008 é de 35 mil”, destaca.

A intenção da Equilift é aumentar em 30% o volume de vendas de empilhadeiras. “Estamos indo de acordo com o vento e estamos crescendo muito rápido. Até 2010, queremos estar entre os três ou quatro primeiros em vendas de máquinas no Brasil”, conclui Kleber. ●



**Baterias**

# Matrac deverá investir na compra de baterias tracionárias para locação



Foto: Paulo Junqueira

Fundada em 1989, a Matrac (Fone: 11 2905. 4107) tinha como objetivo inicial a manutenção de baterias tracionárias. Atualmente, a empresa – com sede no bairro na Vila Guilherme, em São Paulo, SP – expandiu sua atuação e há quatro anos é representante e assistência técnica autorizada da Fulguris (Fone: 11 2413-5604), atuando na venda de baterias novas e acessórios, locação e manutenção diária, semanal e permanente.

Este ano, para atender ao crescente mercado de baterias tracionárias, a Matrac deverá investir R\$ 2 milhões na compra de equipamentos que serão destinados à locação. “Trata-se de uma negociação em conjunto com nossa representada Fulguris. Muitos clientes estão montando, ampliando ou reformando seus Centros de Distribuição e preferem entregar o item bateria a uma empresa especializada. Dessa maneira, além de manter o bom funcionamento das máquinas, é possível evitar que trocas, cargas e adição de água destilada sejam efetuadas por operadores, muitas vezes sem conhecimento básico sobre o assunto”, diz Edmilson Anjos Ferreira, diretor da Matrac.

Sandro Ravazi, gerente comercial da Fulguris, explica que além de todos os investimentos que estão sendo feitos em ampliações prediais e compra de máquinas, a empresa busca manter a excelência na fabricação das baterias tracionárias. “Vamos nos compor com nosso maior representante, a Matrac, para ampliar nossa fatia de mercado em locações de baterias. Pretendemos nos concentrar na

fabricação, enquanto a Matrac ficará com a parte operacional”, sintetiza.

Ele conta que o objetivo da Fulguris é abranger totalmente o mercado de baterias e, por isso, este investimento da Matrac é tão importante. “O investimento inicial será na ordem de R\$ 2 milhões e colocará uma frota de aproximadamente 850 baterias em disponibilidade para locação, assim acreditamos que poderemos atender a demanda do ano de 2008 por completo”, complementa Ravazi.

Ferreira, por sua vez, fala sobre a estrutura que a Matrac dispõe para atingir os resultados esperados. “Atuamos em todo o Brasil para venda e locação de baterias e no Estado de São Paulo para manutenção preventiva e corretiva. Atualmente, possuímos estoque de 150 baterias tracionárias para pronta entrega em nosso depósito próprio de 1.250 m<sup>2</sup>, contamos com 10 carros-oficina para manutenção externa de baterias e temos caminhão e pick-ups próprias para entrega imediata das baterias.”

Ele diz, ainda, que a Matrac está pronta para atender aos clientes na venda de baterias novas, locação, acessórios e, principalmente, na manutenção, qualquer que seja a marca do produto, nacional ou importado.

Sendo assim, o diretor da Matrac prevê que 2008 será um ano muito positivo para a empresa. “Acreditamos que as baterias locadas deverão atingir um patamar de 8% das baterias vendidas. Nossa meta é locar algo em torno de 850 baterias tracionárias, o que nos levaria a um crescimento financeiro da ordem de 25%”, completa. ●

**marksell**  
Tecnologia que eleva

**Plataformas Niveladoras de Doca**

Para utilização como ponte entre a doca de concreto e o piso da carroçaria do veículo. Permite o acesso, com agilidade e segurança, de carrinhos, paleteiras 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.

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



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

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

**Desenvolvemos projetos, consulte-nos. Atendimento diferenciado.**

**acesse: www.easytec.ind.br**



## Case

# Roteirizador desenvolvido pela BR Express é utilizado na Consigaz

Para a Consigaz (Fone: 11 4197.9300), a análise de planejamento de entregas feita manualmente não vinha garantindo uma boa performance. Por isso, a empresa adotou o software de roteirização da BR Express (Fone: 16 3307.7600).

O sistema, chamado BR inCity, faz o planejamento operacional de veículos de forma automática e rápida, levando em consideração as mais diversas variáveis (tempo, trânsito e capacidade de carga, entre outras).

De acordo com a BR Express, o produto é uma solução completa de logística de coleta e entrega urbana que cria rotas a partir dos pedidos a serem atendidos e da frota disponível.

A Consigaz – distribuidora de GLP (Gás Liquefeito de Petróleo), que realiza não só a venda em botijões e cilindros, mas também o

sistema inteligente de abastecimento no local – utiliza o software para esquematizar a carga nos caminhões e para traçar os roteiros de entrega, de forma a agilizar o processo e evitar gastos excessivos.

Na fase de implantação do sistema, profissionais da BR Express e o departamento de logística da Consigaz analisaram o planejamento para detectar quais eram as necessidades de aperfeiçoamento e o que iria ser customizado no software para supri-las.

Um dos objetivos iniciais era diminuir a quantidade de horas extras dos motoristas, já que sem um planejamento de roteiro adequado, ficava difícil para a empresa controlar os horários de entrega dos pedidos.

Segundo o supervisor de logística e operações da Consigaz,



Usado na Consigaz, sistema permite ajustes segundo as necessidades do cliente

Marcelo Marcos Viriato, a principal barreira encontrada durante a implantação do sistema foi convencer os motoristas sobre a confiabilidade do sistema, já que outro roteirizador havia sido implantado, mas sem sucesso. “ Fizemos dois testes com o roteirizador para sensibilizar e dar

credibilidade ao motorista, e apresentamos os relatórios fornecidos pelo roteirizador para mostrar que com o sistema ficava difícil ludibriar a empresa”, explica.

Na segunda fase do projeto, uma equipe da BR Express fez o acompanhamento no desenvolvimento do projeto. Foi nessa etapa que os funcionários que trabalhavam com o sistema foram treinados. Para a Consigaz, esse acompanhamento foi muito importante, porque dúvidas operacionais ou quaisquer problemas que surgissem seriam rapidamente solucionados.

Fabrizio Passari, diretor da BR Express, conta que um importante diferencial do sistema é a possibilidade de efetuar ajustes de acordo com as necessidades do cliente. “ Apesar de o roteirizador ser um sistema fechado, ele é moldado para atender à realidade particular do cliente”, diz.

Após um ano de utilização do produto, Rodolfo Nemeç, gerente da Consigaz, faz um balanço. “ Os ganhos não são facilmente mensuráveis porque o sistema não trabalha isolado. Nossa expectativa era otimização, confiabilidade das entregas e economia, o que já conseguimos atingir”, conclui. ●

## Agenda

### Fevereiro 2008

#### Cursos:

#### Logística da Produção

Período: 14 e 15 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

#### Maximizando a Utilização do Espaço do Armazém

Período: 21 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

#### Técnicas e Métodos de Inventário de Materiais

Período: 26 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

#### Realização: IMAM

Informações:  
www.imam.com.br  
imam@imam.com.br  
Fone: (11) 5575.1400

#### Gestão de Armazenagem

Período: 15 e 16 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

#### Gestão de Transportes e Distribuição – Ênfase em Logística

Período: 18 a 22 de fevereiro  
Local: Guarulhos – SP

#### Medidores de Performance Aplicados à Logística

Período: 23 de fevereiro  
Local: Vitória – ES

#### Realização: Ceteal

Informações:  
www.ceteal.com  
ceteal@ceteal.com  
Fone: (11) 5581.7326

#### Planejamento de Materiais

Período: 20 e 21 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

#### Logística Integrada de Suprimentos

Período: 22 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

#### Realização: Elimar

Informações:  
www.elimarconsult.com.br  
elimar@elimarconsult.com.br  
Fone: (11) 4797.2172



**TRANSFOLHA**  
Você vende, a gente entrega

Telefone: (11) 4133.8221

www.transfolha.com.br

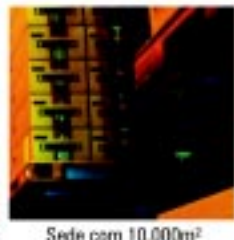
*O Brasil ao  
alcance do  
seu negócio*



Entregas protocoladas



Atendimento personalizado



Sede com 10.000m<sup>2</sup>



Rastreamento via web



130.000 Km rodados diariamente

#### NOSSOS SERVIÇOS

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



**A Logística como Ferramenta de Apoio para o Mercado Competitivo**

Período: 15, 16, 22 e 23 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

**Como Implantar a Logística em sua Empresa**

Período: 19 a 21 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

**Apuração de Custos Operacionais no TRC e Formação do Frete**

Período: 22 e 23 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

**Realização: SETCESP**

Informações:  
www.setcesp.org.br  
treinamento@setcesp.org.br  
Fone: (11) 6632.1088

**Desenvolvimento de Plano de Rigging Industrial**

Período: 28 e 29 de fevereiro  
Local: Belo Horizonte – MG

**Realização: Coopertec**

Informações:  
www.coopertec.com.br  
eugenio-rocha@uol.com.br  
Fone: (31) 3278.2828

**Palestra:**

**27º Encontro Clube Supply Chain – Como Alavancar Resultados em 2008 nas Áreas de Supply Chain & Logística**

Período: 20 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

**Realização: Ciclo Desenvolvimento**

Informações:  
www.portalsupplychain.com.br  
ciclo@portalsupplychain.com.br  
Fone: (11) 3567.1400

**Conferência:**

**Warehouse Management**

Período: 20 e 21 de fevereiro  
Local: São Paulo – SP

**Realização: IQPC**

Informações:  
www.iqpc.com.br/warehouse  
atendimento@iqpc.com  
Fone: 11 3463.5600

**Logística Têxtil**

# Centro de Distribuição D&D atende ao segmento têxtil/vestuário

**A** D&D (Fone: 43 3571.4363) é um Centro de Distribuição que, apesar de estar aberto a clientes de vários segmentos, atua no momento apenas com empresas do segmento têxtil/vestuário, tornando-se especializado neste setor.

“No universo da moda, com muitas tendências e com diversas coleções, temos de ser rápidos para receber e entregar com qualidade, prazo de entrega e melhor custo. Nesta área, a manutenção em estoques pode atingir um alto percentual nos custos logísticos, o que a torna uma atividade-chave da logística”, explica Paulo Aparecido Camargo Rosa, gerente de logística da D&D, cujo CD está capacitado para armazenar mais de 1.000.000 de peças do segmento de vestuário.

Com um espaço físico de 27.700 m<sup>2</sup> e uma área

construída de 3.000 m<sup>2</sup> para recebimento, armazenagem e expedição de produto, a empresa oferece armazenagem com visualização on-line; separação de pedidos por processo informatizado; expedição por meio de impressão de etiquetas, notas fiscais e conferência de volumes através de leitor óptico; recebimento de produtos com conferência via coletores Wi-Fi; embalagem, incluindo a de polietileno; gerenciamento de fretes capacitado para analisar performance de transportadoras, custos com fretes, negociações e cotações com transportadoras; controle de qualidade; e inventário.

Como o CD está localizado no Paraná, além do ganho com postergação de até 90% do ICMS por quatro anos, prorrogáveis por mais quatro anos, pode oferecer como benefícios aos clientes



**Camargo Rosa: grandes marcas internacionais e magazines terceirizam a logística**

redução de custos fixos; concentração da empresa em suas competências principais; redução de processo e manuseio dos produtos; aumento de espaço físico na planta produtiva do cliente; controle total da mercadoria armazenada; segurança dos produtos; controle logístico on-line; e maior velocidade.

De acordo com Camargo Rosa,

ainda há por parte dos empresários muita resistência em terceirizar a área de logística no ramo têxtil vestuário. “Isto pode ser considerado um ‘certo medo’ até mesmo por não saber o quanto representa o custo de logística para a sua empresa. Somente as grandes marcas internacionais e grandes magazines estão descobrindo essa alternativa”, declara, apostando que com o tempo o mercado vai conseguir mostrar esta necessidade.

Para ele, as pequenas e médias empresas do ramo não possuem equipes de profissionais especializados em logística, aptos a desenvolver e aperfeiçoar seus sistemas de estoque, portanto, o próprio mercado vai dizer o que fazer. Segundo Camargo Rosa, ver as grandes empresas terceirizando sua logística já é um bom passo para que haja uma mudança de mentalidade por parte dos empresários.

“Apesar de o D&D estar atuando há muitos anos no mercado, tínhamos até o ano de 2006 uma exclusividade com um de nossos clientes, e, desde 2007, estamos prospectando novos, aos quais podemos oferecer os nossos serviços e servir como exemplo para demais eventuais clientes, sejam eles do ramo têxtil/vestuário ou outro segmento”, finaliza o gerente de logística da empresa. ●

**um grande estoque de idéias**

Oferecemos as melhores soluções para seus projetos especiais.

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

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



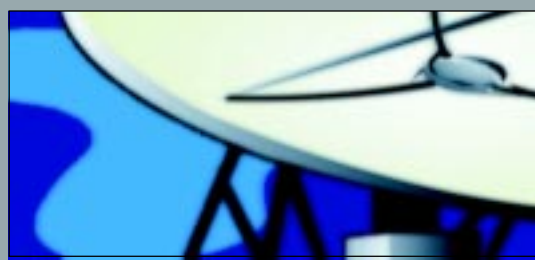
## Paletes Matra, a base da sua logística.



Venda, manutenção  
e locação de paletes.



Matra do Brasil Ltda.  
Av. Industrial, 775 - D. Industrial  
Itaquaquecetuba - SP - CEP: 08586-150  
Tel/fax.: 11 4648-6120  
www.matradobrasil.com.br



## Monitoramento e Rastreamento de Cargas



## Wisetrack oferece serviço para controle das entregas

Especializada na gestão de recursos móveis, com foco em equipes, cargas, ativos e frotas de veículos, a WiseTrack (Fone: 11 3073.0404) oferece o serviço MobiDel. "O objetivo é a automação das coletas e entregas para empresas de todos os portes e que atuem com entregas urbanas – como distribuidores de bebidas, gás e alimentos, além de empresas de serviços de motoboy, courier e transportadoras – e que necessitam de um controle efetivo, com foco no ganho de produtividade. Nestes casos, a solução oferece melhoria no gerenciamento, otimização de rotas e agilidade no processo de tomada de decisão", diz Tarik Sarhan, diretor de marketing da empresa. Ainda de acordo com ele, o MobiDel foi criado para monitorar e receber dados em tempo real das equipes em campo, independente do seu meio de transporte.

O MobiDel, entre outras funções, monitora horários de chegada e saída de locais determinados, tempo de permanência, seqüência de clientes atendidos e faz comparativo da rota projetada com a que foi executada. E também oferece localização via GPS, atualização remota (OTA), integração com Road Net (UPS Technologies), Road Show e softwares legados (CRM, faturamento, etc.). "Todo o monitoramento é feito on-line e em tempo real, o que garante velocidade e eficiência nas operações", acrescenta o diretor de marketing.

A solução, que tem carga automática das entregas e coletas, oferece para os clientes informações sobre produtos entregues, coletados, devolvidos e pagamentos realizados, além de justificativas de entregas e coletas não realizadas. Por meio do Mobi Del, o entregador transmite informações via GPRS, CDMA 1X ou Nextel, por meio de protocolo IP. O software interage com a equipe de campo, fornecendo informações e coletando dados por meio de dispositivos móveis. Pode ser usado em celulares ou rádios que suportam Brew ou J2ME, ou PDA's com .NET ou J2ME, podendo ainda ser integrado com outros serviços da WiseTrack. ■

## Câmera da Graber transmite em tempo real

Com atuação na área de soluções de comunicação, transmissão e integração de dados para gerenciamento de frotas e recuperação de veículos, a Graber Rastreamento (Fone: 11 4688. 0808) lançou recentemente o Graber Vídeo Móvel, uma câmera que registra e transmite imagens em tempo real do interior da cabine do veículo e das laterais e do interior do baú de carga.

Por meio da tecnologia via celular (GSM/GPRS ou CDMA) e uma câmera embarcada – explica Paulo Felix, gerente de marketing e tecnologia da empresa – é possível transmitir imagens, capturá-las e armazená-las no disco rígido interno ou em um servidor remoto. Além disso, o sistema pode ser programado, por meio de um software, a transmitir ou gravar imagens de acordo com determinada situação, como, por exemplo, após a abertura das portas ou por meio de um acionamento de alarme. "As imagens podem ser vistas em qualquer computador pela Graber Web – ferramenta de interface on-line da empresa. A velocidade do vídeo é de 3 a 7 quadros por segundo – realizada a partir da tecnologia de transmissões de dados das operadoras", diz Felix.

O gerente de marketing e tecnologia, ainda, informa que a empresa também vai lançar uma versão diferenciada do produto, com funções parecidas para transmissão de imagens, porém à prova de explosão, cujo mercado é o de alto risco e periculosidade, como transporte de bens de alto valor. ■

## Rastreador da OmniLink atua com dupla cobertura

A OmniLink (Fone: 11 4196. 1100), fabricante de sistemas inteligentes de rastreamento de veículos, produz o rastreador RI 4454, que funciona com dupla rede (TIM e Claro) de telefonia celular GSM/GPRS – "inovação lançada pioneiramente e agora aperfeiçoada pela OmniLink", explica Cileneu Nunes, presidente da empresa. Ele acrescenta que a comunicação por rede celular apresenta inúmeras vantagens em economia e agilidade. "Os sistemas da OmniLink integram a geração 2,5 G de telefonia celular digital, o que significa transmissão e processamento de dados em alta velocidade, em banda larga. A dupla rede utilizada maximiza a performance", completa.

De acordo com ele, a flexibilidade do rastreador combina a eficiência da cobertura das duas operadoras. "Graças ao sistema CLIC – Controle de Localização Inteligente de Cobertura, faz-se o chaveamento automático entre as redes de comunicação, ou seja, quando o veículo sair da área de cobertura de uma operadora de celular, o rastreador busca automaticamente o sinal da outra operadora celular. Com isso, a chance de se ficar sem comunicação é radicalmente diminuída", destaca Nunes.

Totalmente configurável, o RI 4454 tem exclusivas funções programáveis que dão total liberdade para adequar o sistema de rastreamento às necessidades de cada operação. "Com essa nova inteligência, quem define o tipo de funcionalidade é o usuário, o que equivale a ter uma programação sob medida para cada aplicação e cliente", Nunes.

O RI 4454 opera integrado ao Software de Monitoramento Omnilink "Saver Turbo". Dispensa caixas de comandos e relés, pois dispõe de saídas digitais de potência que permitem o acionamento direto dos atuadores instalados nos veículos. E ainda pode ser acoplado aos terminais alfanuméricos de mensagens Omnilink, nas duas versões: Multimídia ou Compacto. ■





## Negócio Fechado

### Locar investe R\$ 30 milhões na aquisição de 26 guas

Para atender à grande demanda por guindastes de torre – também conhecidos como guas –, a Locar Guindastes e Transportes (Fone: 11 3545.0519), considerada a maior empresa em içamentos de cargas por meio de guindastes da América Latina, acaba de criar a Divisão Locar Guas.

Com investimentos da ordem de R\$ 30 milhões, foram adquiridas 26 máquinas Liebherr para entrega a partir de fevereiro de 2008. Segundo Julico Simões, diretor da nova divisão, o objetivo é disponibilizar nos próximos cinco anos um parque com cerca de 200 equipamentos de todos os tipos e capacidades.

As primeiras seis guas a serem entregues são da faixa de 90 a 130 toneladas metro, utilizando apenas duas quedas de cabo. ■

### Total Express passa a atender o site Game em Casa

A Total Express (Fone: 11 2168.3208) – especializada em entrega porta-a-porta fracionada para o segmento B2C e B2B – acaba de fechar uma parceria com o site de aluguel de games Game em Casa.

Trata-se de um serviço de locação de games por assinatura no qual os assinantes escolhem os jogos pelo próprio site e recebem os pedidos em casa. Os assinantes podem escolher entre três planos disponíveis e solicitar a entrega e o recolhimento com a frequência que desejarem. Não há prazo de devolução programado, mas sempre que novos games são solicitados, os que estão com o cliente devem ser devolvidos.

Para atender às necessidades do Game em Casa, a Total desenvolveu um sistema específico baseado na plataforma RMS – Rental Management System. Com ele, é possível controlar o estoque de games que está na casa de cada cliente. “Quando recebemos uma nova solicitação de um assinante, já sabemos exatamente quantos e quais jogos precisamos retirar quando os novos são entregues”, explica Sérgio Monteiro Júnior, gerente de TI da Total.

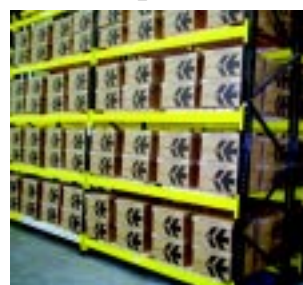
Segundo o diretor da Game em Casa, Alexandre Levorin, “com a plataforma que a Total nos oferece, podemos verificar com facilidades quais games têm maior saída e quanto tempo ficam, em média, na casa do cliente”. ■

### Brose terceiriza operação logística com a CSI Cargo

A CSI Cargo (Fone: 41 3381.2300) acaba de fechar contrato com a Brose, considerado o maior fornecedor de reguladores de janelas, sistemas de portas e ajustadores de assentos do Brasil e Mercosul.

Pelo contrato, a CSI Cargo fará o recebimento dos materiais importados, que chegam pelo Porto de Paranaguá, a armazenagem, a expedição e o transporte até a planta da Brose, localizada em São José dos Pinhais, PR. “A empresa passava por um momento delicado, tínhamos subestocagem e inúmeros problemas logísticos, agora teremos mais agilidade e, consequentemente, maior lucro”, diz Luiz Gustavo Cruz, gerente de logística da Brose. A planta brasileira da Brose atende clientes como Fiat, Ford, General Motors, Honda, Iveco, Mercedes-Benz, PSA, Toyota e Volkswagen e também fabricantes de assentos como Faurecia, Johnson Controls, Keiper e Lear. ■

### Eichenberg fecha parceria com a Memphis



A Eichenberg & Transeich (Fone: 51 3023.1000) acertou, recentemente, contrato com a Memphis Indústria de Produtos de Higiene para realizar os serviços de armazenamento e transferência de carga para a unidade de expedição da empresa. O trabalho será realizado especificamente para o

lançamento de um produto (sabonete) que ocupará, inicialmente, 500 posições/paletes, com a previsão de expansão para 1,500 mil posições.

Já com foco na expansão dos seus negócios, a Eichenberg & Transeich acaba de investir R\$ 6 milhões em novos equipamentos. A forte demanda do fluxo de cargas dos países que compõem o Mercosul são os principais fatores que levaram a empresa a comprar 20 conjuntos de cavalos-tratores equipados com semi-reboques e sider de três eixos e 100 m<sup>3</sup> de carga. São veículos que dispõem, ainda, de suspensão a ar, ar condicionado, motores eletrônicos de 370 cvs, cabines leito, camas ortopédicas, calibração automática de pneus, som ambiente e rastreadores com tecnologia GSM/GPRS. ■

### Interway do Brasil, especializada em AIDC, compra a DNAC

A Interway do Brasil (Fone: 11 3030.9445), um dos principais distribuidores de AIDC – identificação e automação na coleta de dados do Brasil –, anuncia a aquisição de uma das cinco maiores distribuidoras de produtos para automação comercial do mercado nacional, a DNAC – antiga Distribuidora Nacional de Automação Comercial. Com a incorporação da empresa, a Interway dobra sua carteira de clientes ativos, chegando a um número superior a mil vendas.

“Com a aquisição, a empresa passa a ter uma abrangência nacional no mercado de automação comercial, fato que já acontece no setor de AIDC”, diz Marco Castro, diretor da Interway. ■

## Transportadores Moveflex®

Facilitando ainda mais os processos de logística das empresas.

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



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



**Transportador Moveflex® Motorizado Série Mroll**

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



KAUFMANN

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

# 6

an

de estrad





# a em fevereiro de 2008

A participação dos fornecedores e usuários de logística em nossa revista foi decisiva para que ela chegasse ao seu aniversário com saúde e confiança no futuro.

Ninguém vai longe sem parceiros fortes. Eles confiaram em nossos propósitos e viram, ao longo desses anos, o quanto nos esforçamos para oferecer ao mercado um espaço editorial de qualidade.

Ampliamos a nossa cobertura dos temas da logística moderna, não só nas edições mensais, mas também ao produzir Suplementos Especiais. Os setores Multimodal, Alimentos e Bebidas e o Caderno de Usados e Seminovos, este o único classificado especializado do Brasil, são produtos que conquistaram os elogios de leitores e anunciantes.

Pela sua seriedade editorial, **Logweb** conquistou o Certificado de Qualidade na Prestação de Serviços na Divulgação do Segmento de Transporte, o Prêmio ABML de Logística e o Prêmio ANTF de Imprensa Especializada. Sem falsa modéstia, não é pouco.

O aniversário vai ser comemorado com uma promoção para todo o ano. Queremos que os anunciantes estejam conosco por mais tempo e com tantas vantagens que não dá para detalhar aqui. Entre em contato com nosso Departamento Comercial. Você não vai acreditar. Veja os Planos de Aniversário ao lado. A fidelidade, afinal, merece ser premiada.



## Mas o presente é para a sua empresa

### Plano 12 meses

Vantagens: Bonificação de uma página de Informe Publicitário em edição a definir • Encartes de folhetos/folders na revista impressa que será entregue nas principais feiras e eventos do Brasil (no máximo 1000 unidades) • Um banner rotativo de 468X60 pixels no portal LogWeb na seção de anunciantes. • Forma de Pagamento: 12 parcelas iguais com vencimento a partir de 20/01/08.

### Plano 9 meses

Vantagens: Encartes de folhetos/folders na revista impressa que será entregue nas principais feiras e eventos do Brasil (no máximo 1000 unidades) • Um banner de 120X60 pixels no portal LogWeb na seção de anunciantes. • Forma de Pagamento: 12 parcelas iguais com vencimento a partir de 20/01/08.

### Plano 6 meses

Vantagens: Um banner de 120X60 pixels no portal LogWeb na seção de anunciantes. • Forma de Pagamento: 12 parcelas iguais com vencimento a partir de 20/01/08.

**Logweb**  
*6 anos*

A multimídia a serviço da logística

#### Redação, Publicidade, Circulação e Administração:

Rua dos Pinheiros, 240 - conj. 12 - 05422-000 - São Paulo - SP | Fone/Fax: 11 3081.2772 | Nextel: 11 7714.5379 ID: 15\*7582  
e-mail: [logweb@logweb.com.br](mailto:logweb@logweb.com.br) | site: [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)

Redação: Nextel: 11 7714.5381 - ID: 15\*7949 | Comercial: Nextel: 11 7714.5380 - ID: 15\*7583



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



Negócio Fechado

## Log-In assina contrato com Estaleiro EISA

A Log-In Logística Intermodal (Fone: 0800 725.6446) assinou, no final de novembro último, o contrato com o Estaleiro Ilha S/A - EISA para a construção de cinco navios do tipo porta-contêineres. O primeiro navio entrará em operação em 2010 e o último será entregue em 2013.

O Fundo da Marinha Mercante (FMM) aprovou, em setembro, prioridade à Log-In para o financiamento de 90% do valor da construção das embarcações. O investimento total é de cerca de R\$ 700 milhões. Cada novo navio construído terá capacidade de 2.700 TEUs, o que significa uma capacidade total adicional de 13.500 TEUs. ■

## UPS Brasil faz parceria com a Jadlog e a Translovato



A UPS (Fone: 11 5694.6600) acaba de anunciar uma parceria de negócios com a Jadlog (Fone: 11 3932.3900) e a Translovato (Fone: 054 3026.2777). As duas empresas prestarão suporte para transportes terrestres no Sul e Sudeste do país. Desta forma, a UPS atende em 100% os clientes nestas regiões. "Esta aliança faz parte do processo de consolidação da marca UPS no mercado brasileiro e segue as estratégias de negócios que a empresa mantém há 100 anos no mundo", diz Ricardo Gelain, gerente de operações da UPS Brasil. ■



## ALL e Katoen Natie iniciam operação de contêineres

A ALL Logística (Fone: 0800 701.2255) e a Katoen Natie (Fone: 19 3844.1550) firmaram parceria para criar uma nova opção de transporte de contêineres entre Paulínia e o Porto de Santos. O acordo prevê a movimentação ferroviária a partir do Centro de Distribuição Multimodal localizado em Paulínia, SP, com capacidade para movimentar cerca de 110 contêineres por dia.

"O Estado de São Paulo é o maior mercado de contêineres do Brasil e a região de Paulínia e Campinas é uma grande concentradora de empresas exportadoras e importadoras. Esta operação visa conectar, pelo modal ferroviário, o maior porto do país com o principal mercado de contêineres, de uma forma mais segura e com menor custo", conta Bruno Lino, gerente da unidade de Produtos Industrializados da empresa em São Paulo.



Ainda de acordo com ele, o CDM conta com silos de armazenagem, mistura e homogeneização, armazéns, linhas de embalagem e balança rodoviária, entre outros recursos. Além disso, o terminal está capacitado para operações de produtos químicos e petroquímicos, bens de consumo, automotivos e cargas gerais, sendo que a Katoen Natie objetiva também operações com produtos farmacêuticos, cosméticos e defensivos agrícolas. "O objetivo é oferecer, além da movimentação dos contêineres e cargas, serviços de valor agregado para supply chain de nossos clientes", salienta o gerente comercial da Katoen Natie, Michel Gelders.

Os contêineres são recebidos nos terminais portuários de Santos, principalmente o Terminal Santos Brasil, e trazidos, via ferrovia, para Paulínia, de onde são distribuídos para os clientes da ALL. No fluxo inverso, para exportação, o produto é trazido até Paulínia, onde é acondicionado em contêineres, liberado através do REDEX no CDM e enviado ao porto de Santos.

O transporte para o porto de Santos está sendo feito, inicialmente, em fase de testes, com dois pares de trens por semana, mas deve chegar a um par de trens por dia. "Estamos realizando parceria com armadores para ganhar escala na operação, instalar depots no terminal da Katoen Natie e oferecer maior nível de serviço ao cliente final. Para 2008, teremos saídas diárias de Paulínia e de Santos", conta Lino.

Para atender a operação, a ALL irá reformar 120 vagões e seis locomotivas, num investimento total de mais de R\$ 6 milhões, além de fazer investimentos em via permanente.

Já a Katoen Natie irá ampliar o ramal ferroviário com mais 700 m e criar um pátio de manobras, o que facilitará a operação ferroviária. Com isso, será possível o recebimento de 65 vagões por vez. Em poucos meses, o terminal terá capacidade para receber 2.400 contêineres por mês na entrada no Centro de Distribuição Multimodal de Paulínia e na saída dele.

Entre os investimentos, também estão a ampliação do pátio de contêineres de 15.000 m<sup>2</sup> para 45.000 m<sup>2</sup>, a ampliação de um armazém para 34.000 m<sup>2</sup> e a construção de uma estação de limpeza e conserto de contêineres. ■



## Gafor assume controle da DM Transporte e Logística

Em acordo firmado no dia 26 de dezembro último, foi consolidado o processo de aquisição de 100% do controle acionário da DM Transporte e Logística Internacional pelo Grupo Gafor (Fone: 11 2107.3100) – que atua nos segmentos de logística, distribuição e revenda de produtos químicos e papel, além dos setores imobiliário e agropecuário.

Com esta aquisição, o Grupo Gafor passa a ser uma das maiores operadoras logísticas do país, expandindo a cobertura geográfica com presença em todo o território nacional, Argentina, Uruguai e Chile e contando com um total de 2.600 equipamentos de transporte.

Para 2008, estão previstos investimentos de R\$ 150 milhões em renovação da frota, com a aquisição de 580 caminhões. ■

## Uniconsult fecha negócio com o Grupo Argos e a Shuttle

A Uniconsult Sistemas e Serviços (Fone: 11 5535.0885), especializada no desenvolvimento e implantação de softwares orientados para empresas que possuem operações logísticas, foi escolhida pelo Grupo Argos, operador logístico, como parceira para o fornecimento do WMS para a Gestão do seu Centro de Distribuição localizado em Tamboré, Barueri, SP.

O Grupo Argos tem atividades variadas, incluindo armazéns gerais com cerca de 18.000 m<sup>2</sup> de área coberta, transporte rodoviário, transporte aéreo, trading e transporte internacional.

A Uniconsult também foi escolhida pela Shuttle, operador logístico, para o fornecimento dos Sistemas de Armazéns Gerais e WMS para a Gestão do seu Centro de Distribuição, também localizado em Tamboré.

A Shuttle opera em três segmentos da logística: armazenagem de produtos acabados, voltada tanto para a área médica quanto para produtos de informática; Milk Run; transportes e distribuição desses produtos. Possui, hoje, uma área para armazenagem com cerca de 4.000 m<sup>2</sup> de área coberta e já conta com um planejamento para a expansão, em função do crescimento. ■

## Tecom compra mais 13 Terminal Tractors Ford Cargo 4532-e

A frota de Terminal Tractors da Tecom (Fone: 53 3234.3000) foi ampliada com a compra de mais treze unidades Ford Cargo 4532-e equipadas com transmissão automática Allison S3200. Cinco vão para o Porto de Salvador, BA, e as outras oito reforçarão a frota do Porto de Rio Grande, RS.

A decisão de comprar essas novas unidades veio dos resultados obtidos com as unidades Ford Cargo 3222, em operação no Porto do Rio Grande, RS. Equipadas com transmissão automática Allison MD3060P, estas unidades possuem capacidade de movimentação de contêineres por hora 27% maior em relação a um caminhão com transmissão mecânica. Além disso, não há necessidade de troca de marchas, fazendo o risco de quebras diminuir sensivelmente. ■



## Votorantim compra caminhões da Mercedes-Benz

A Votorantim Cimentos adquiriu 130 caminhões pesados Mercedes-Benz (Fone: 0800 970.9090) da linha Axor, entre os modelos 2540, 2640 e 2644. Estes veículos foram destinados aos transportadores terceirizados que prestam serviços à empresa. A negociação também envolveu a compra de 70 unidades do caminhão pesado 2423 betoneira. Todos esses modelos Axor farão operações de transferência de produtos entre as 26 unidades de fabricação e os 60 Centros de Distribuição da empresa. Parte da frota também transportará cimento a granel para usinas de concreto da Engemix, empresa do grupo. ■



### 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

Realização

GRUPO INTERMODAL

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

Patrocínio da Feira

Patrocínio das Conferências

Cia. Aérea Oficial

Apoio



## Expansão

# Produtores da cachaça de Salinas procuram ampliação de mercado

Por Gabriela Souza Leão, especial de Recife para a LogWeb

Com o objetivo de ampliar seus negócios na região Nordeste, os produtores de cachaça da cidade de Salinas, em Minas Gerais, participaram da 5ª edição da Fispal Nordeste 2007 – Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Embalagens e Serviços para Alimentação, que aconteceu em Olinda, PE, em novembro último. O diretor da Cachaça Indiana (Fone: 38 3841. 1153), Laurindo Pereira Neto, explica que a Fispal Nordeste foi a oportunidade para se firmar no mercado local. “Fomos em busca de expansão. Hoje, distribuimos nossa cachaça diretamente para Minas Gerais, Bahia e São Paulo, e estávamos em busca de um distribuidor para aquela região.”

No Estado de Minas Gerais duas empresas são responsáveis pela distribuição da cachaça de Salinas. A Distribuidora Savana (Fone: 31 3297.3177), que vende o produto pela internet, e a Empório Veredicto (Fone: 31 3274.0102). Em São Paulo e na Bahia o produto é distribuído por pessoas físicas. “Não está sendo fácil encontrar distribuidores para o nosso produto. É preciso ter confiança para o negócio dar certo”, comenta Pereira Neto. Ele explica que para atender a todos os clientes, independente da região do Brasil, o produto pode ser enviado direto do ponto de fabricação. “Nós utilizamos o Sedex como uma alternativa para que ninguém deixe de ser atendido.” Essa forma de distribuição, na opinião de Pereira Neto, tem dado bons resultados. “Nosso produto não exige grandes cuidados no transporte, uma embalagem de boa qualidade é o suficiente para garantir a



Produção da cachaça de Salinas é artesanal

integridade da carga.”

Baseada na produção artesanal, em que na maioria das vezes os próprios membros da família são os responsáveis por todo o processo de fabricação, a cachaça de Salinas é conhecida como a melhor do mundo. Além da marca “Indiana”, Pereira Neto também é responsável pelas cachaças “Cana de Ouro”, “Cana de Prata”, “Memória de Salinas”, “Segredo de Salinas”, “Sabor de Salinas”, “Dona Moça” e “Ouro de Salinas”. “Todas essas cachaças são produzidas pela minha empresa, e todas pelo método artesanal. Porém, cada marca tem um sabor característico que depende do



Região tem mais de 20 diferentes produtores

lugar e do tempo onde são armazenadas”, destaca. A atividade é tão importante para região que a Escola Agrotécnica Federal de Salinas oferece o curso superior de Tecnologia em Produção de Cachaça de Alambique, com duração de três anos.

Hoje, a empresa tem um faturamento anual de R\$ 120 mil, porém ele faz planos para o futuro. “O projeto é até 2010 aumentar esse número para R\$ 500 mil.” Segundo Pereira Neto, as exportações serão o grande passo para o crescimento dos negócios. “Os produtores da região já estão se organizando para iniciar as vendas para o mercado externo. O grande problema são as exigências feitas pelo governo, sozinho não recebemos incentivos, por isso, estamos organizando uma cooperativa. Assim, vamos poder receber ajuda governamental”, afirma.

A região de Salinas tem atualmente mais de 20 diferentes produtores de cachaça. Para ampliar as oportunidades de negócio, os produtores oferecem o serviço de personalização do produto. “Para criar mais chances de venda passamos a produzir a cachaça com rótulo personalizado. Tenho dois grandes clientes, a Máster Brasil e a Emergency, ambos em São Paulo. Esse tipo de serviço representa hoje 30% do meu faturamento”, completa Pereira Neto. ●



## Carne

## Goiás concentra exportações através dos Portos de Itajaí e Santos

O Estado de Goiás concentrou, até outubro de 2007, 90% das exportações de carnes congeladas através dos portos de Itajaí e Santos. Os números do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior mostram que a indústria de Goiás utilizou o Porto Municipal de Itajaí para comercializar US\$ 173,6 milhões em carnes congeladas com o exterior. O total é 47% maior que o acumulado até outubro de 2006. Até outubro, o Estado de Goiás somou US\$ 853,1 milhões em produtos congelados exportados.

Um dos grandes parceiros comerciais de Goiás através do Porto Municipal de Itajaí foi a Rússia. Durante 2007, o Estado acumulou US\$ 27,6 milhões de exportações para Rússia. O valor é 220% mais alto que o mesmo período de 2006 e as mercadorias exportadas foram os congelados.

Hong-Kong e Japão também se destacaram como compradores das mercadorias de Goiás. Ambos os países negociaram apenas carnes congeladas com o Estado através do Porto Municipal de Itajaí. Hong-Kong apresentou um crescimento de 95,3%, totalizando US\$ 23,1 milhões em 2007, contra US\$ 11,8 milhões em 2006.

O Japão comprou, até outubro do ano passado, o equivalente a US\$ 19,1 milhões de carnes congeladas de Goiás através de Itajaí. Durante o mesmo período de 2006, as vendas para o país totalizaram US\$ 11,8 milhões, apresentando um incremento de 62% em 2007. ●





## ECOWOOD

## Palete ecológico é produzido através do reuso de plásticos e fibras



Os paletes são produzidos sob medida para cada cliente: não existe um estoque à espera de um comprador

Utilizando o lema “sucata não é lixo” e contribuindo para a preservação ambiental por meio de reuso de materiais, a Ecowood (Fone: 21 3656.3934) fabrica uma madeira composta por um mix de plásticos agregados a fibras orgânicas que dão ao produto a sensação tátil de madeira natural.

Também chamado de Ecowood, o produto é utilizado na fabricação de paletes, que podem receber cargas dinâmicas e estáticas conforme cada caso. São adequados a todos os tipos de carga, especialmente as corrosivas e molhadas.

Conforme explica Marcelo Queiroga, administrador da empresa, os paletes, que podem medir de 30 x 30 cm até 3 x 3 m, são feitos sob medida para cada cliente, não existe um estoque deles à espera de um comprador. Sua produção se dá a partir das necessidades de cada

situação, tais como: dimensões do palete, tipo, peso, forma, distribuição da carga a ser paletizada, local de armazenamento do palete carregado (estantes, solo, palete sobre palete), quais os passos na cadeia da logística que este palete cumprirá, etc. “Toda informação é importante, pois a mistura pode ser alterada para atender especificações do material frente à madeira natural ou paletes 100% plásticos”, diz.

De acordo com Queiroga, não é possível prever a vida útil de um palete em virtude do tipo de utilização. O perfil de Ecowood tem garantia de dois anos – no mínimo – para defeitos de fabricação. “Não dá para prever uma queda de um palete carregado nos garfos de uma empilhadeira, ou de cima de um ‘rack’, ou, ainda, uma queda de objeto pesado e contundente nas travessas. Mas, os paletes Ecowood podem ser reformados”, ressaltou.

Sobre logística reversa, o material do qual é feito a madeira pode ser novamente reciclado, apesar de a empresa ainda não ter recebido nenhum para reprocessamento devido ao pouco tempo de vida no mercado – a Ecowood começou a operar em agosto de 2006.

Queiroga também explica que o cliente-alvo da empresa é o usuário que necessita de um palete que demonstre consciência ecológica e seja mais resistente e constante – como é um polímero, o Ecowood não encharca, não altera de peso nem sofre expansão, levantando os pregos. “Um palete médio utiliza 0,07 m<sup>3</sup> de madeira, multiplique pelos milhões de unidades de paletes de madeira, mesmo os de madeira de reflorestamento... pense de maneira inversa: quantos metros cúbicos são evitados nos aterros sanitários para fazer os mesmos milhões de paletes... e se pensarmos que

o uso de material reciclado também evita a utilização de derivados virgens de petróleo, essa, sem dúvida, é a principal vantagem da utilização da Ecowood”, detalha.

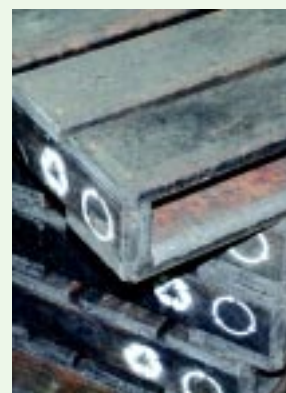
Para o administrador da empresa, a utilização destes tipos de materiais pró-ambientais não é mais uma tendência, é um fato.

### Fabricação

Para se fabricar um Ecowood, todos os insumos, previamente moídos, são misturados sob pressão e temperatura; a massa resultante é a madeira plástica. Não é utilizado nenhum tipo de aditivo ou resina no processo, apenas plásticos diversos e fibras.

O principal objetivo da empresa é utilizar os resíduos problemáticos das empresas na fabricação de produtos para a própria geradora de resíduos. Queiroga explica que resíduos problemáticos são aqueles descartados em aterros sanitários. “Em linguagem dos recicladores, podemos utilizar resíduos ‘contaminados’, ou seja, sujos de cola, tinta, misturados a outros plásticos, plásticos colados com papel ou filme de alumínio, etc., o que não aceitamos são os resíduos tóxicos”, conta.

A Ecowood também pode utilizar resíduos limpos ou nobres, que podem ser vendidos no mercado. Caso o cliente não tenha disponibilidade de resíduos, eles são adquiridos de empresas ou, em menor quantidade, de catadores que moram nas proximidades – já orientados quanto ao material utilizado. ●



Vários tipos de materiais podem ser usados

## RYDER

## Certificação norma ISO acaba de o

A Ryder Logística (Fone: 11 5644.9644) recebeu a certificação na norma ISO 14001 por seu programa de gerenciamento ambiental em apoio às operações de logística da Toyota no Mercosul, Brasil e na Argentina.

A norma ISO 14001 compreende um padrão internacional de gerenciamento criado para fortalecer o desempenho ambiental, definindo as exigências para um sistema de gerenciamento ambiental. Essas exigências incluem o estabelecimento de uma política ambiental, a determinação do impacto de certos produtos, atividades e serviços, o planejamento de objetivos ambientais e as metas mensuráveis, além da implementação e operação de programas que satisfaçam objetivos e avaliações da administração.

“Algumas das principais iniciativas ambientais em apoio às operações da Toyota em Indaiatuba, no Brasil, incluem processos de redução do lixo sólido em embalagens, práticas ecológicas de manutenção e um sistema de lavagem da frota seguro para o meio ambiente, que utiliza soluções de limpeza biodegradáveis e incorpora um sistema de tratamento e reciclagem de água. Além disso, as emissões de dióxido de carbono foram reduzidas através da utilização de equipamentos mais eficientes com tecnologia de controle de velocidade, otimização de rotas e cargas, redução do tempo de inatividade e construção de instalações de manutenção próximas às operações”, afirma Antonio Wroblewski, presidente da Ryder Brasil.

Ele também destaca que a Ryder possui um sistema de





# ão na D 14000 chegar



**Wroblewski:**  
são várias as  
iniciativas  
ambientais da  
Ryder em apoio  
às operações da  
Toyota em  
Indaiatuba, SP

qualidade e um sistema de gerenciamento ambiental em conformidade com as normas ISO em cada uma de suas unidades de negócios e obteve certificação ISO para alguns clientes específicos. A Ryder recebeu certificações ISO 9001 e 14001 em várias instalações de clientes, incluindo localidades no Brasil, Estados Unidos, Canadá, México e Reino Unido. ●

SONOCO

## Empresa cria serviço de consultoria sobre redução de resíduos

A Sonoco (Fone: 11 5097. 2750), empresa global de embalagem, lançou recentemente a área de Soluções em Sustentabilidade (S3). O objetivo é oferecer aos seus clientes – fabricantes de bens de consumo e bens industriais – opções de economia na área de produção a partir da identificação de formas para reduzir o descarte de materiais em aterros sanitários e aumentar a lucratividade a partir do seu uso alternativo. De acordo com Daisy Spaco, diretora de Desenvolvimento de Negócios para a América do Sul, a idéia é transformar materiais de descarte em materiais recicláveis que gerem receita para a empresa.

A nova área faz parte da unidade Sonoco Recycling (Sonoco Reciclagem), uma das maiores recicladoras de embalagem dos EUA. “De fato, ela surgiu com o objetivo de reduzir o descarte de materiais nos aterros sanitários. Contudo, nossos especialistas identificaram outros benefícios no programa e começamos a formar parcerias com alguns clientes e oferecer um serviço que efetivamente gerasse economia na área de produção e novas fontes de recursos, além dos benefícios ambientais, é claro”, destaca Daisy.

Ela também explica que, através da nova área, a S3, os experts da Sonoco auditam a planta do cliente e revisam o programa existente de manuseio e de descarte de resíduos. A partir daí, criam programas customizados que garantem todos os benefícios possíveis. “E neste trabalho acabam surgindo oportunidades para a geração de recursos, uma vez que nossos profissionais facilitam a venda de materiais que antes eram



**Objetivo é oferecer opções de economia a partir da identificação de formas para reduzir o descarte de materiais**

apenas descartados nos aterros.” Os resultados são descritos em relatórios que demonstram a economia de recursos e os benefícios ambientais. O objetivo da S3 é reduzir para zero o descarte dos clientes nos aterros sanitários.

A diretora lembra, ainda, que a maioria das indústrias, centros de distribuição e varejo, clientes da Sonoco, tem programas de reciclagem, mas continuam a descartar em aterros. “O extenso conhecimento de nossa empresa sobre o setor de embalagem industrial e de bens de consumo e o expertise em reciclagem nos permite encontrar a melhor alternativa para reciclar materiais que, muitas vezes, já foram classificados como ‘não recicláveis’, como liners e sacos para tambores plásticos e embalagens flexíveis, entre outras.” ●

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



NIVELADOR DE DOCA EMBUTIDO CARGOMAX



NIVELADOR DE DOCA TELESCÓPICO

NIVELADOR DE DOCA PORTÁTIL, NPCA NIVELADOR DE DOCA DEBARRIL



NIVELADOR DE DOCA BAGULANTE CARGOFLEX PLATAFORMA ELEVATÓRIA



**Cargomax®**

SISTEMAS PARA DOCAS

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

[www.cargomax.com.br](http://www.cargomax.com.br)

## Vantagens e Desvantagens

# Transporte rodoviário x outras modalidades de transporte

VÁRIAS SÃO AS VANTAGENS DO MODAL RODOVIÁRIO SOBRE OS OUTROS. MAS, HÁ TAMBÉM AS DESVANTAGENS, CONFORME APONTAM ALGUNS DOS PROFISSIONAIS QUE ATUAM NO PRÓPRIO SEGMENTO DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS.

**Q**uais as vantagens e as desvantagens do modal rodoviário perante os outros modais, como o aéreo, o marítimo, o fluvial e o ferroviário? Como fazer para que estes modais sejam mais explorados? Estas são algumas das perguntas respondidas nesta matéria especial da revista *LogWeb*.

Mas, em primeiro lugar, os profissionais do segmento de transporte rodoviário de cargas definem os critérios levados em conta para definir o tipo de transporte para o cliente.

Eurydes Barcellos, gerente da divisão comercial da Columbia (Fone: 11 3305.9625), diz que, no transporte rodoviário, os principais critérios envolvem uma análise da flexibilidade e agilidade X custos atuais. "Nos casos de entregas com prazos mais curtos para regiões onde o rodoviário não atenda em um prazo até 24 horas, a opção do aéreo é adotada, sempre de forma pontual", esclarece.

De fato, o local de entrega é um dos critérios também apontado por Pêrsio de Carvalho Jr., superintendente comercial da Delta Records (Fone: 11 4208.1900). Segundo ele, além deste, a empresa adota outros critérios para definir a distribuição dos produtos a ela confiados: características do produto (estado físico), perfil do lote a ser distribuído – m<sup>3</sup>/kg e valor – e prazo de entrega (regular ou emergencial).

"A análise depende das necessidades de cada cliente. De uma forma geral existe



**Carvalho Jr., da Delta Records: transporte rodoviário apresenta versatilidade e dinâmica de atendimento**

uma análise do custo de toda a cadeia de suprimentos para definir o modal mais adequado ao tipo de produto a ser transportado, envolvendo variáveis como o valor agregado do produto, risco de roubo, custo de armazenagem, custo do risco de descontinuidade no PDV, transit time e, obviamente, o custo dos diversos modais disponíveis", aponta, por sua vez, Arnaud Leglize, diretor comercial e de marketing da Gefco Brasil (Fone: 21 2103.8193).

Luiz Carlos Dantas e José R. Lara, respectivamente diretor comercial e diretor técnico da Global Source Group (Fone: 11 3875.5117), também relacionam os critérios levados em conta: tipo de produto, se é sensível, perecível, líquido, etc., volume a ser transportado

por mês/dia, sazonalidade ou não das unidades, tipo de distribuição, fracionada ou carga completa, pode ou não ser unitizada e o tipo de unitização.

"Consideramos sempre prazo, localidade (origem e destino) e as dimensões do produto que será transportado", diz Pedro Maniscalco, diretor de operações da Jamef (Fone: 11 2121.6161), no que concorda Gilberto Jeronymo Filho, diretor comercial da LG Soluções em Logística (Fone: 13 3238.8483), o qual acrescenta ainda outros itens, como necessidade, peso e valor da mercadoria.

"Além do valor da mercadoria, devido à restrição das seguradoras ou rastreadoras na liberação de veículos sem infringir apólices de seguros, também consideramos cubagem, peso e tipo de produtos, atentando para a incompatibilidade entre as cargas e os riscos", completa José Carlos D'Agostini, diretor de logística da Target Logistics (Fone: 11 2142.9009).

No caso da Transportadora Americana (Fone: 19 2108.9073) – segundo Raul R. Maudonnet, gerente geral de vendas da empresa – primeiramente a equipe comercial realiza uma análise detalhada das necessidades do cliente e, após concluí-la, sugere alternativas nos modais rodoviário e aéreo, que são nos quais a TA atua. "De forma geral, a escolha pelos modais leva em consideração o prazo de entrega negociado junto ao destinatário, custo do frete

envolvido na operação e, também, a aplicação do gerenciamento de risco, assunto este cada vez mais freqüente nos seminários e encontros do setor logístico", diz Maudonnet.

Fábio Bermúdez, gestor de logística da Tito Global Trade Services (Fone: 11 2102.9300), completa este tópico dizendo que, na realidade, quem define o modal que deverá ser utilizado é o próprio cliente, analisando, assim, a sua própria demanda e alguns pontos importantes, como transit time, valor da carga, valor do frete e rota, entre outros pontos. A função do provedor logístico – ainda segundo Bermúdez – é apresentar novas soluções logísticas, buscando, assim, ganhos financeiros e de transit time para o seu cliente.



**Leglize, da Gefco Brasil: normalmente, a relação custo x transit time privilegia o modal rodoviário no Brasil**

## Preferência

Mas, por que o modal rodoviário é sempre o preferido na hora da escolha? Segundo Carvalho Jr., da Delta Records, o transporte rodoviário apresenta uma versatilidade e uma dinâmica de atendimento que agrada aos seus clientes.

"A escolha recai sobre o rodoviário em função da melhor relação custo X benefício, além da maior quantidade de opções dos provedores de serviços de transporte rodoviário", sintetiza Barcellos, da Columbia.

Leglize, da Gefco Brasil, ilustra esta melhor relação custo x benefício. Segundo ele, o modal ferroviário, que é muito utilizado nos países com dimensões similares às do Brasil, não está bem estruturado em nosso país. "Ou seja, normalmente a relação custo x transit time privilegia o modal rodoviário no Brasil."

Os diretores da Global Source Group também apontam a maior quantidade de opções para que a preferência recaia sobre o modal rodoviário. Segundo Dantas e Lara, há um número maior de opção de prestadores de serviços no caso deste modal, e se pode optar por qualidade e preço. Sem contar que o Brasil possui extensa malha viária, de acordo com eles.

"A malha mais desenvolvida é a rodoviária, o que torna o Brasil um país essencialmente rodoviário.





**Maniscalco, da Jamef: é preciso investir em infraestrutura para podermos utilizar mais os outros meios de transporte**

Muitas vezes não é a 'preferência' por parte do cliente, mas, sim, a abrangência que acaba determinando o tipo de transporte", completa Maniscalco, da Jamef.

Jeronymo Filho, da LG Soluções em Logística, vai pela mesma linha de raciocínio. Segundo ele, "hoje, infelizmente, não temos uma malha ferroviária que nos atenda e não temos outra escolha senão o rodoviário. A cabotagem, às vezes, funciona, como é o caso de cargas vindas ou enviadas de Manaus".

Maudonnet, da Transportadora Americana, também lembra que, no Brasil, o modal rodoviário é responsável por mais de 60% das cargas transportadas. "Este fato é resultante das políticas adotadas em nosso país desde meados do século passado e que estão sendo revistas atualmente, pois no Plano Nacional de Logística - PNL do governo federal há a previsão de importantes investimentos nos setores ferroviário, aéreo e aquaviário", diz.

D'Agostini, da Target Logistics, explica que, pelo fato de nosso país possuir extensão continental, teve sua estrutura de transportes sempre voltada para as rodovias, "que ainda oferecem segurança e velocidade de entrega compatíveis com custos operacionais, relegando o transporte aeroviário a um segundo plano pelo

**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**

**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.



Pódo administrativo.

Solicite a visita de um de nossos representantes:

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

PR/Curitiba - Remocarga: (41) 3284-3238/6992  
 PE/Recife - Agemar: (81) 4009-7070  
 RJ/Rio de Janeiro - Fimatec: (21) 3284-7000/7001/7002  
 RS/Campo Bom - Retro: (51) 3598-2010/3598-2268  
 SC/Jaraguá do Sul - RAC Equipamentos: (47) 3371-8141  
 SC/Itajaí - Maqten: (47) 3348-9333  
 SP/Agudos - JM Lubrificantes: (14) 3262-1130/3264-8823

SP/Araras - S05: (19) 3543-7777  
 SP/Campinas - Empicamp: (19) 3289-6557  
 SP/Capital - Linde Empilhadeiras: (11) 3604-4755  
 SP/Santos - Portomaq: (13) 3273-2278  
 SP/S. J. do Rio Preto - RS: (17) 3227-8188  
 SP/Sorocaba/Valinhos - Cam System: (19) 3849-7606  
 SP/Votuporanga - Votuver: (17) 3421-1104/3422-1464

**Linde Empilhadeiras**

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





**D'Agostini, da Target: transporte marítimo, fluvial e ferroviário são obsoletos, com qualidade de entrega deficiente**

monopólio e pelo preço do frete mais elevado. Já o transporte marítimo ou fluvial (cabotagem) e ferroviário são obsoletos, com qualidade de entrega deficiente, apesar de fretes atrativos”.

“O modal rodoviário é o mais procurado, principalmente por causa do preço competitivo, mesmo existindo meios mais baratos como, por exemplo, o ferroviário e o marítimo. A capacidade de interconectividade do modal rodoviário com outros meios de transporte o torna ainda mais ágil e atrativo, o que garante velocidade na movimentação dos produtos”, completa Bermúdez, da Tito Global Trade Services.

## Modais mais explorados

Já que foram mencionados os outros tipos de modais, o que deveria ser feito para que o uso destes fosse mais explorado?

Para Leglize, da Gefco Brasil, deve haver um plano de ação coordenado entre as entidades públicas e privadas para desenvolver, primeiramente, a infra-estrutura dos demais modais.

Dantas e Lara, da Global Source Group, dizem que é reduzindo a intensidade do manuseio de carga nos respectivos terminais (portos, estações, etc.) e maior agilidade no desembarço para possibilitar maior velocidade na operação. Já Carvalho Jr., da Delta Records, cita investimentos estruturais focados em

operações multimodais.

“É preciso investir em infra-estrutura para podermos utilizar mais os outros meios de transporte, como portos, aeroportos e ferrovias. Enquanto não houver esta estrutura, não é possível aumentar a demanda para estes meios e o Brasil continuará transportando por meio das rodovias”, avalia o diretor de operações da Jamef.

Pela mesma linha de raciocínio segue Jeronymo Filho, da LG Soluções em Logística. Para ele, são necessários investimentos na malha ferroviária e fluvial (cabotagem), custos competitivos nos modais aéreos – que são extremamente caros – e uma baixa de valores nos modais marítimos que abocanham um volume considerável de cargas.

D'Agostini, da Target Logistics, também aponta a necessidade de elevados investimentos para recuperação das malhas e estruturas marítimas, fluviais e ferroviárias. No aéreo – ainda segundo ele –, abertura de oportunidades às empresas dedicadas exclusivamente ao transporte de cargas, com liberdade de concorrência nos fretes (liberar monopólio).

Bermúdez, da Tito Global Trade Services, considera que, para que os outros modais fossem mais utilizados deveria ser investido, principalmente, no acesso aos portos e aeroportos, eliminando, assim, os gargalos logísticos. Além disso, deveria ser investido mais na agilidade da Receita Federal e no tempo da operação portuária.



**Bermúdez, da Tito: para que os outros modais fossem mais utilizados deveria ser investido no acesso aos portos e aeroportos**

## Vantagens e desvantagens do rodoviário perante os outros modais

### VANTAGENS

- ◆ É o principal modal na matriz de transportes no Brasil – em muitas regiões é a única opção existente;
- ◆ Tem enorme capilaridade comparado aos demais. Atualmente, representa aproximadamente 60% da matriz de transportes no Brasil;
- ◆ Área de abrangência – atinge praticamente todo o país. Hoje há estradas em praticamente todo o território nacional;
- ◆ Modal confiável a um custo de frete bastante interessante;
- ◆ Garantia dos prazos de entregas;
- ◆ Transporte dedicado;
- ◆ Facilidade de acesso ao local de carga e descarga (indústria ou Centro de Distribuição), oferecendo, assim, uma única movimentação de carga/descarga.

### DESVANTAGENS

- ◆ Diferença no nível de serviço oferecido entre as várias empresas provedoras;
- ◆ Falta de profissionalização;
- ◆ Sistema de gestão inadequado na maioria dos casos, que repercute no nível de serviço;
- ◆ Avarias da carga;
- ◆ Roubo e furto de cargas rodoviárias, que têm aumentado consideravelmente nos últimos anos, gerando um risco maior dependendo do tipo de produto transportado;
- ◆ Precários estados de conservação das estradas, gerando um maior número de acidentes;
- ◆ Atrasos nas viagens de longa distância. Dependendo da região, o prazo de entrega praticado é demasiadamente elástico devido ao fato de ainda termos em nosso país rodovias que, dependendo da época do ano, são praticamente intransitáveis;
- ◆ Preço de frete nem sempre competitivo;
- ◆ Escassez de equipamentos.

“Com absoluta certeza, para que o uso dos outros modais seja mais explorado deve haver um diálogo franco por parte do governo junto às entidades que representam o setor para a identificação das dificuldades e, após isso, a elaboração de um plano de investimentos que realmente tenha por objetivo alavancar o progresso nacional através de uma multimodalidade estruturada e adequada. Tal atitude foi recentemente praticada pela CNT ao lançar o Plano de Logística para o Brasil, que prevê a integração dos modais rodoviário, ferroviário, aéreo e aquaviário de uma forma

totalmente científica e comprometida com o futuro sustentável do país”, destaca Maudonnet, da Transportadora Americana.

“Os modais marítimo, fluvial e ferroviário sempre vão estar voltados aos grandes volumes, não são indicados para estruturação de distribuição. O aéreo precisa se aproximar mais dos níveis tarifários do rodoviário fracionado. Porém, ambos os casos dependem da complementação rodoviária para o fechamento da cadeia de transporte porta a porta”, completa Barcellos, da Columbia. ●

## Notícias Rápidas

### Guerra apresenta tanque para transporte de biodiesel

A Guerra (Fone: 54 3218.3500) lançou recentemente aquele que é considerado o primeiro tanque adaptado tecnicamente para o transporte de biodiesel no Brasil: o Bitrem Tanque Fórmula G. A adaptação foi feita através da colocação de válvulas e sistema de vedação especial. O modelo desenvolvido pelo Centro Tecnológico da empresa comporta até 48 mil litros de gasolina, 47 mil litros de álcool e 45 mil litros de diesel. De acordo com a empresa, a caixa de carga instalada em posição rebaixada em relação ao chassi, além de oferecer maior capacidade de carga, confere maior estabilidade ao produto.

### Entregou.com aperfeiçoa comunicação entre transportadoras e indústrias

A E-Sales Soluções de Integração (Fone: 51 3325.8100) desenvolveu o Entregou.com, que é um canal de comunicação entre transportadoras e indústrias. Através dele é possível, tanto para o embarcador como para a transportadora, rastrear e identificar ocorrências de entregas e eventuais atrasos, além de consultar arquivos transmitidos e recebidos. Os dados, que são identificados mês a mês, podem ser adquiridos em quantidade e por percentual.

### Caçambas estacionárias basculantes Kabitudo

Com o intuito de atender aos serviços de coleta, armazenagem, transporte e despejo de vários tipos de resíduos, a Kabi (Fone: 21 2481.3122) – empresa que atua principalmente na área de saneamento básico – traz ao mercado a linha das caçambas estacionárias basculantes Kabitudo. Operadas por empilhadeiras ou por poliquindastes e pontes rolantes, dispõem de tampas para evitar o derramamento do resíduo durante o transporte.





# HELI

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



- :: RONDÔNIA (RO) - *3F 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](http://www.equilift.com.br)



## Já estão circulando as novas unidades do SETCESP Urbano da Braspress

A Braspress (Fone: 11 3429.3262) – tradicional empresa de Encomendas Urgentes – renovou a sua frota de veículos em São Paulo, SP, e passou a utilizar as primeiras 16 unidades do SETCESP Urbano pelas ruas da cidade. O modelo, que traz novo conceito de mobilidade urbana, é resultado de um projeto iniciado em 2005 por iniciativa do diretor-presidente da Braspress, Urubatan Helou, na época em que ele presidia o SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de São Paulo e Região. Segundo Helou, o trânsito caótico e a enorme quantidade de veículos em circulação na maior cidade do país acabam sendo um entrave para a operação logística, ainda mais que os transportadores enfrentam ainda outros problemas em São Paulo, como as Zonas Máximas de Restrição à Circulação (ZMRCs) e o rodízio municipal. “O SETCESP Urbano atende ao novo decreto que regulamenta as restrições de caminhões no centro de São Paulo, especialmente a expansão das ZMRCs”, afirmou o diretor-presidente da Braspress.

## BT lança paleteira silenciosa

A BT (Fone: 41 3306.1272) está comunicando o lançamento daquela que é considerada pela empresa como a primeira paleteira silenciosa do mundo, a LHM230SI. “Trata-se de uma questão ambiental: com design feito especialmente para operações noturnas e entregas durante a madrugada, a LHM230SI é 30% mais silenciosa que as paleteiras padrão da BT, com níveis de ruído inferiores a 60 dba, o que corresponde a duas pessoas conversando em tom normal de voz”, diz Paola Beduschi, analista de marketing e importação da empresa.

## Logística Portuária

# O reach stacker e o mercado brasileiro

INVESTIMENTOS NOS PORTOS BRASILEIROS, REDUÇÃO DE TAXAS PARA A AQUISIÇÃO DESSES EQUIPAMENTOS E INCENTIVOS FISCAIS POR PARTE DO GOVERNO SÃO NECESSÁRIOS PARA O CRESCIMENTO DO MERCADO NACIONAL DE REACH STACKERS.

**N**esta matéria especial da revista *LogWeb* sobre reach stacker são apresentadas as novidades de alguns dos principais fabricantes e revendedores destes equipamentos, além de uma análise do mercado brasileiro em comparação ao internacional e o que é necessário para o crescimento deste segmento no Brasil.

## Mercado

Elisio Garcia Jr., do departamento comercial da Equiport (Fone: 13 3227. 6025) – representante da Terex – acredita que, atualmente, há um avanço na conscientização dos portos, terminais e armazéns no sentido da renovação e ampliação da frota destes equipamentos que fazem parte do negócio da empresa. “São estes, através de qualidade, segurança, confiabilidade e tecnologia, que colaboram para o crescimento da movimentação de cargas em nosso país. Por este fato é que a necessidade de novos equipamentos no Brasil tem aumentado. Entretanto, existem alguns entraves políticos para que os incentivos do governo possam realmente entrar em funcionamento e beneficiar os portos e terminais nacionais”, opina.

Por sua vez, Wilson Vizeu de Almeida, gerente geral da Linde Material Handling do Brasil (Fone: 11 3604.4755), acredita que o mercado brasileiro de reach stacker tem grande potencial de desenvolvimento em função da necessidade de modernização dos portos, a própria necessidade de renovação de equipamentos no setor e a influência positiva do Reporto – Regime Tributário para



**Aumento da movimentação de contêineres no Brasil, assim como no mercado mundial, gera investimentos em novos equipamentos**

Incentivo à Modernização e Ampliação da Estrutura Portuária. Segundo ele, o mercado brasileiro é bastante significativo em relação ao mercado mundial.

Almeida também frisa que o ano de 2007 foi muito positivo para a Linde no Brasil, pois a empresa conseguiu aumentar consideravelmente sua participação de mercado na área portuária, comercializando 12 equipamentos da divisão LHTD (Linde Heavy Trucks Division) e já iniciando o ano de 2008 com um grande pedido no Porto de Santos, além de outros projetos em fase de negociação final. “Acreditamos muito no setor, e a estratégia de estruturar a rede de representantes para atendimento a este tipo de equipamentos e a montagem

de nosso centro de treinamento e investimento em estoque de peças nos ajudou a alavancar nossas vendas neste mercado”, conta.

Já Alexandre Barreto, consultor técnico da Somov (Fone: 11 3718.5071) – representante Hyster –, destaca que o aumento da movimentação de contêineres no Brasil, assim como no mercado mundial, gera investimentos em novos equipamentos. “O Brasil, portanto, possui um grande potencial de compra destes equipamentos para modernizar a frota do país. Quanto aos dados de volume, vão depender muito dos planos de incentivo à exportação/importação, bem como dos incentivos fiscais do governo, como o Reporto”, declara.

## Para crescer no Brasil

Em termos de que é necessário para o crescimento do mercado destes equipamentos no Brasil, Barreto, da Somov, cita manter os investimentos nos portos, com o objetivo de modernizar e ganhar competitividade mundial. “Isso porque, com uma melhor estrutura portuária, o Brasil poderá melhorar muito o desempenho da balança comercial, uma vez que os custos internos atuais são muito elevados e têm causado ao país perda de competitividade”, expõe.

Almeida, da Linde, salienta que a demanda por equipamentos para o setor portuário é grande e a renovação da frota e equipamentos de maior

tecnologia é um fator importante para a modernização do setor. “As expectativas da Linde são grandes para este ano, em função da prorrogação do Reporto. Além disso, continuaremos realizando investimentos para aumentar nossa participação neste setor”, frisa. Ele também cita que outros fatores importantes que viabilizariam a venda de novos equipamentos e poderiam acelerar a modernização dos portos e a renovação da frota seriam a isenção de impostos de importação e o estabelecimento de incentivos fiscais para a aquisição de equipamentos sem similaridade nacional.

Analisando a questão da fabricação nacional, Garcia Jr., da Equiport, acredita que hoje não é viável fabricar reach stacker no Brasil, pois todos os componentes são de origem européia e seguem as normas internacionais de segurança e meio ambiente, e, com isso, todo o know-how de produção é proveniente da Europa.

Ele salienta que, como acontece em outros países, o crescimento da movimentação de cargas nos portos, terminais e Redex do Brasil depende do incentivo real do governo, que precisa reduzir as taxas para a aquisição desses equipamentos.

Sobre o Reporto, Garcia Jr. lembra que ele foi criado pelo governo brasileiro para renovação dos equipamentos de movimentação de cargas portuárias que beneficia os terminais com a isenção dos impostos para que a movimentação de cargas na exportação e importação seja feita por equipamentos de última tecnologia utilizados nos melhores portos do mundo.





**“Hoje não é viável fabricar reach stacker no Brasil”**

“Entretanto, esta lei acaba caindo em descrédito, pois caso haja algum equipamento similar nacional, os terminais perdem o direito de adquirir estes equipamentos com isenção e voltam a ter o acréscimo de cerca de 40% de carga tributária, o que torna muito mais demorada e restrita a aquisição dos importados. Há que se levar em consideração não só a similaridade nominal dos equipamentos, mas também a similaridade efetiva, onde sejam averiguadas as capacidades técnicas e também a durabilidade e qualidade dos equipamentos”, diz.

### Novidades

O mais novo lançamento da fábrica Terex da França, apresentado por Garcia Jr., da Equiport, é o Reach Stacker Terex modelo TFC46M hc. “Esta nova máquina é um importante avanço no desenvolvimento de armazenamento e movimentação de contêineres, pois é o primeiro modelo do mercado a ter a capacidade real de empilhamento de 6 contêineres do tipo High Cubic (9’6”)”, destaca. Na verdade, a sua capacidade de empilhamento de contêineres High Cubic 9’6” é de até 6 de alto na primeira fila, 5 contêineres High Cubic 9’6” ou 6 contêineres Dry Cube na segunda fila, 4 contêineres High Cubic 9’6” na terceira fila e 2 contêineres High Cubic 9’6” na segunda fila.

# 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](http://www.stillbrasil.com.br)  
[comercial@stillbrasil.com.br](mailto:comercial@stillbrasil.com.br)

AM- Tracionária (REPSA): (19) 3625-3645  
 BA- Movilog (REPSA): (71) 3394-1363 / Tolentino (SA): (71) 3351-7611 / Eurofit (SA): (71) 8170-9930  
 CE/PI/MA- Eusotec (REPSA): (85) 3275-6464  
 MT- Moviminas (REPSA): (65) 3682-8570  
 GO/TO- Moviminas (REPSA): (62) 3283-3927 / (62) 3313-7476 (ANÁPOUS)  
 MG- Movimenta MG (REPSA): (31) 3495-1486 / Termov (SA): (31) 3498-7100  
 MG-UBERLÂNDIA/MS/RO/AC- Moviminas (REPSA): (34) 3232-1410  
 PR- Triplex (REPSA): (41) 3278-4968

PA- Delta Máquinas (REPSA): (19) 3245-8845  
 PE/AL/PB/RN/SE- Tolentino (REPSA): (81) 3441-5629  
 RJ- F&F (REP): (21) 3082-3943  
 RJ/CAPITAL- Everam (SA): (21) 3882-3943  
 RJ/V. DO PARAÍBA- Irmãos Martini (SA): (24) 3323-2885  
 DF- Moviminas (REPSA): (61) 3356-3733  
 RS- Requipel (REP): (51) 3337-8577 / Empilha Sul (SA): (51) 3337-6340  
 SC/LESTE- Empitec (REPSA): (47) 3337-6340  
 SC/OESTE- Requipmaq (REPSA): (49) 3323-8797  
 ES- Novamaq (REPSA): (27) 3326-0060  
 SP/CAPITAL- STILL Service (SA): (11) 4066-8100

Retrak (REPSA): (11) 6431-6464  
 Gold Work (SA): (11) 6954-7472  
 Movelev (SA): (11) 6421-4545  
 Logística (REP): (11) 6647-7707  
 Logix (REP): (11) 6442-7631  
 Logimaq (REP): (11) 6408-4639  
 SP/INTERIOR- Marcamp (REPSA): (19) 3772-3333  
 SP/V. DO PARAÍBA- Movelev Vale (REPSA): (12) 3655-1513  
 ARGENTINA- AG Zimsa S.A.: +54 (11) 4745-8400  
 URUGUAY- Essen LTDA.: +59 (82) 901-0305  
 CHILE- Kwis S.A.: +56 (2) 854-2165





Garcia Jr. salienta que os reach stackers Terex oferecem também alguns acessórios, como o gancho fixo de 60 toneladas para elevação de carga geral paletizada.

“O objetivo da fábrica Terex é otimizar as performances e segurança da máquina, reduzindo o custo de operação e manutenção. Para alcançar esta meta, os fabricantes, como a Terex-PPM, utilizam componentes de última geração e hardware eletrônico que permite fazer autodiagnóstico de falhas dos componentes principais, como motor, transmissão, spreader, etc. Toda tecnologia é utilizada com o objetivo de reduzir o tempo ocioso da máquina”, descreve.

Já as novidades da Hyster (Fone: 11 5683.8500), citadas pelo gerente comercial da empresa, Jerson Lima da Silva, são os modelos RS45-27CH, RS45-31CH e RS46-36CH (para até 45 toneladas). “Eles possuem sistema de elevação de duas velocidades, o que permite elevar e baixar contêineres vazios ou cheios com maior rapidez. A velocidade média, considerando-se os quatro modais (elevar/baixar/vazio/cheio) é de 25 m/min”, informa.

Silva explica que quando a área de armazenagem se torna insuficiente para o grande volume de contêineres,

as empilhadeiras cedem seu espaço aos stackers em nome da flexibilidade, eficiência e rapidez das operações do segmento portuário. “O stacker Hyster tem em comum com as empilhadeiras que lhe servem de ‘plataforma’, além do chassis, todo o trem de força (motor, transmissão, eixo de direção, cabine do operador e eixo de tração). O avançado projeto da cabine do operador reúne conforto, segurança, ergonomia e, em especial, ampla visibilidade, detalhe importante nas operações de movimentação de contêineres”, relata.

O gerente comercial da Hyster também cita outras vantagens dos novos modelos: os efeitos do momento de carga (quando o centro de carga pode provocar a tendência de tombamento para frente da máquina) são evitados com a parada automática da lança antes que esta ultrapasse o limite de instabilidade, levando em conta a respectiva carga; um display eletrônico na cabine alerta o operador; a oscilação da carga é neutralizada por um cilindro amortecedor no spreader; e na eventualidade de uma anomalia em plena operação de empilhamento ou transporte, um sistema automático para baixar a carga deposita suavemente o contêiner no piso.

Especialmente sobre o modelo RS45-27CH da Hyster, Barreto, da Somov, ressalta que ele possui grandes avanços tecnológicos em seu sistema hidráulico, duas velocidades, chassi com um desenho que melhora a visibilidade e ergonomia do operador, além do spreader, apontado como de última geração, mais resistente e confiável.

Conforme explica o consultor técnico da Somov, os reach stacker possuem uma operação específica, que é a movimentação e a armazena-

gem de contêineres. “Com o amplo crescimento deste tipo de operação, as movimentações de contêineres estão se diversificando, fazendo com que os fabricantes atendam esta demanda com outros equipamentos – no nosso caso, a Hyster possui uma linha completa de equipamentos para essas movimentações e aplicações na indústria siderúrgica, cimenteira, usina sucroalcooleira, etc.”, complementa.

Por sua vez, Almeida, da Linde, anuncia a nova família de equipamentos portuários para movimentação de contêineres vazios (até 16 toneladas) com transmissão hidrostática, já usada em larga escala nos modelos de menor porte (até 7 toneladas). “A grande vantagem deste modelo é a isenção de componentes mecânicos na transmissão, consumo de energia sob demanda e freio hidrostático, que aumentam a produtividade e a economia de combustível, além de proporcionar baixo custo de manutenção”, diz.

O gerente geral da Linde também informa que no último ano foram realizadas inovações tecnológicas em sua linha de stackers já comercializada no Brasil. “Estas inovações permitem monitoramento dinâmico constante da operação, proporcionando maior produtividade e reduzindo, também, os riscos operacionais e de acidentes, além de aumentar a durabilidade do equipamento e reduzir o consumo de combustível”, comenta.

De acordo com Almeida, no Brasil, a Linde comercializa os modelos para aplicações de movimentação de contêineres cheios com capacidade de carga de até 45 toneladas e 6 contêineres de altura e na movimentação de contêineres vazios com capacidade de carga de 9 toneladas até 7 contêineres de altura. ●

## Fretes

# Gtech implanta sistema Repom Express



Valores de diesel são iguais aos dos outros postos

A Gtech (Fone: 11 3760.9005), especializada em logística, transporte e armazenagem, principalmente nos segmentos tecnológico e químico, possui 10 filiais espalhadas pelo Brasil. Com o intuito de eliminar métodos burocráticos como carta-frete, cheques, dinheiro e similares, a empresa decidiu aperfeiçoar a gestão de terceiros e agregados e, implantou, em todas as filiais, o sistema Repom Express.

O produto, desenvolvido pela Repom (Fone: 11 4166.7505) – empresa que oferece soluções inteligentes e integradas para o gerenciamento de processos logísticos – permite a contratação e o pagamento de fretes por meio de um processo eletrônico diferenciado. Dessa forma, a Gtech otimizou suas áreas de



controladoria e auditoria, para obter mais controle sobre os contratos com caminhoneiros terceirizados.

Renato Capelari, diretor administrativo e operacional da Gtech, afirma que o sistema trouxe retorno imediato com um baixo investimento e que oferece segurança, controle, visibilidade de operações e fluxo de caixa. Além disso, destaca outros benefícios. “As informações geradas pelo sistema permitem sabermos exatamente onde o motorista está. Outro ponto positivo é

## Reporto é prorrogado até 2010

No último dia de 2007, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva assinou a Medida Provisória 412, que prorroga até dezembro de 2010 o Reporto, instituído em 2004. O regime de desoneração tributária busca incentivar a modernização e a ampliação dos

terminais portuários brasileiros. Segundo a Assessoria de Imprensa da SEP – Secretaria Especial de Portos, essa prorrogação era uma grande preocupação dos empresários do setor e uma das mais importantes metas da SEP para 2007.



que os valores de diesel praticados pelos postos credenciados à Repom estão equiparados aos dos postos que nossos agregados estavam habituados a freqüentar. Dessa forma, não enfrentamos rejeição”, complementa.

A Gtech utiliza também, integrado ao Repom Express, o Vale-Pedágio Repom – sistema que calcula automaticamente os pedágios, a partir do roteiro de viagem traçado na abertura do contrato de frete, creditando o valor exato no cartão que fica em posse do caminhoneiro.

“Graças a recentes investimentos em serviços e tecnologia, nossas soluções se consolidam como uma plataforma completa para a gestão de fretes, permitindo, além da contratação e do pagamento, gerar e acompanhar indicadores como tarifas de frete e pedágio praticadas, transit time, performance de entrega, consumo de combustível e fidelização de caminhoneiros, entre outros”, comemora Rubens Naves, diretor de TI da Repom.

A empresa define o sistema Repom Express como “uma solução 100% internet que possibilita a contratação da viagem de forma eletrônica, desde o carregamento até a quitação do frete, abrangendo operações como abastecimentos, saques em dinheiro, rastreamento, controle de documentos e muitas outras. Elimina completamente a cartafrete, com controle total sobre as operações”.



Solução 100% internet

Durante 25 anos ele ficou escondido e tornou a Palettrans a marca Líder de Mercado em Transpaletes e Empilhadeiras.

Agora você vai saber O Segredo que há por trás dessa Liderança Absoluta!

Veja como ele é importante para você também!



- Melhor preço e prazo de entrega.
- Menor custo de peças de reposição.
- Maior Rede de Assistência Técnica do setor.
- Equipamentos Totalmente fabricados no Brasil.
- Maior fábrica do setor na América Latina.
- Melhores produtos do mercado.

Linha Completa de Transpaletes e Empilhadeiras:



**Palettrans**

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

**Alphaquip**

REVENDEDOR AUTORIZADO

**Tele/Fax: 11.4198.3553**

**www.alphaquip.com.br**



## Notícias Rápidas

### Terex Construction muda para melhorar o suporte ao cliente

A Terex Construction transferiu a responsabilidade de sua linha de equipamentos pesados de construção na América Latina, antes aos cuidados da Terex Construction Américas, para o seu grupo Terex Latin America (Fone: 11 4082. 5610). Essa mudança significa que os clientes se beneficiarão de uma equipe de suporte com base regional que fala a mesma língua, entende as necessidades regionais e responde rapidamente aos e-mails e telefonemas.

Segundo André Freire, diretor geral da Terex Latin America, "com o Brasil, México e outros países surgindo como mercados em rápido crescimento na indústria da construção, é importante anteciparmos e atendermos às necessidades de nossos clientes. Esse atendimento pede uma equipe de suporte regional dedicada que pode agir prontamente, bem como conduzir os negócios em uma língua que eles entendam", disse Freire.

Ainda segundo ele, a Terex tem um amplo portfólio de produtos que talvez não sejam de conhecimento dos clientes. "Ao trazer toda a gama de equipamentos de construção para a equipe da Terex baseada na América Latina, estamos agora em uma excelente posição para mostrarmos aos nossos clientes que podemos atender a todas suas necessidades de construção."

Atualmente, a Terex Latin America trata das vendas, serviços e suporte das plataformas aéreas de trabalho, guindastes e linhas de construção compactas da Terex, como retroescavadeiras e site dumpers, além de equipamentos de construção pesada, como caminhões fora-de-estrada rígidos e articulados, escavadeiras, carregadeiras de rodas e manipuladores de materiais.

terex.com

Os equipamentos e acessórios da líder mundial em movimentação de carga estão definitivamente ao seu alcance.

Surpreenda-se.

**cascade**  
DO BRASIL

MOVIMENTAÇÃO  
EM TODOS OS SENTIDOS

WWW.CASCADEDOBASIL.COM.BR



FONE (13) 2105 8800