

revista **Logweb**

referência em logística

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

Informe Publicitário



Marksell: 25 anos de tecnologia em elevação de cargas

(Páginas 22 e 23)

revista

Logweb

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

referência em logística | www.logweb.com.br | edição nº72 | fevereiro | 2008 |

6 anos de estrada em fevereiro de 2008



Seguros de cargas

O que as seguradoras e os clientes exigem

página **4**

Empilhadeiras

Tendências e novas aplicações das máquinas

página **12**

Pneus para empilhadeiras

Vários tipos atendem a diversas exigências

página **16**

Alimentos & Bebidas

PARCERIA LOGWEB/FISPAL

Aurora Alimentos, Vintage Vinhos e o código GS1 DataBar para FLV são os destaques

página **26**



Logística & Meio Ambiente

NYK, Wal-Mart, Dânica, Amazonia Eco Biodiesel, EcoLeo e Wisewood em foco

página **28**

Multimodal

Análises: malha rodoviária brasileira, investimentos dos OL's e portos do Paraná

página **30**

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 Guerner - 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 em festa

Com esta edição, a revista **LogWeb** chega ao sexto ano de existência – lembrando que o portal havia sido criado dois anos antes.

Desde aquele fevereiro de 2002 muita coisa mudou no setor e na nossa publicação. Acabamos nos tornando referência e pioneiros no setor pelos textos curtos e objetivos, numa linguagem típica dos jornais e da internet.

Outra marca registrada da **LogWeb** é a sua linha editorial mais voltada para o business. Não que desprezamos as matérias de cunho técnico – nós também a destacamos em todas as nossas edições –, mas buscamos suprir a carência do mercado em termos de matérias e reportagens sobre as oportunidades de negócio.

Nestes seis anos acompanhamos os grandes fatos da logística, do Supply Chain, do transporte multimodal, do comércio exterior, da movimentação, armazenagem, automação e da embalagem e, a pedido dos nossos leitores, acabamos nos transformando em uma revista. Entretanto, mantendo as nossas características originais, que até hoje nos diferenciam.

Ao completarmos este sexto aniversário gostaríamos de agradecer àqueles que confiaram em nosso trabalho e na nossa equipe. Aos anunciantes, que viram na publicação uma excelente mídia para a divulgação de seus produtos e serviços. Aos nossos leitores, que sempre se manifestaram, nos dando um feedback e também nos abastecendo de notícias e dicas de matérias e reportagens. E à equipe da **LogWeb** que, no decorrer destes anos, se

mostrou fortemente empenhada e motivada no sentido de tornar a publicação, e também o portal, fontes confiáveis de informações para o setor.



Wanderley G. Gonçalves

Case

Cia. Zaffari usa sistema de PDAs da DBServer

Detentora de uma rede de supermercados, hipermercados e shoppings centers no Rio Grande do Sul, e desde a década de 80 atuando também na industrialização e comercialização de alimentos, a Cia. Zaffari (Fone: 0800 600 3100) aderiu a uma solução móvel e on-line, com a finalidade de diminuir a margem de erros durante o processo de separação dos produtos. Quem desenvolveu o software foi a empresa gaúcha DBServer (Fone: 51 3322.6828).

Antes da implantação do novo sistema, a etapa de separação dos produtos, na Cia. Saffari, era realizada a partir de romaneios emitidos por computadores, o que tornava o processo suscetível a erros de quantidade e de troca de produtos.

O software desenvolvido pela DBServer – baseado na tecnologia Microsoft, SOA (arquitetura orientada a serviços) e Java, na retaguarda corporativa – permite maior qualificação e agilidade no processo de separação de produtos, através do uso de PDAs (assistente pessoal digital) em comunicação com o sistema de retaguarda, via Webservices.

A empresa define os PDAs como computadores pequenos que têm funções de agenda, sistema informático de escritório elementar e possibilitam a interconexão com um computador pessoal e uma rede de dados sem fio.

Quem explica o funcionamento do processo na Cia. Zaffari é



Machado, da DBServer:
PDAs podem ser utilizados como telefones

Felipe Machado, gerente de contas da DBServer: “os produtos chegam à Central de Distribuição para serem separados e seguirem o seu destino final – as lojas da Cia. Zaffari. Com o sistema de solução móvel PDA, os colaboradores responsáveis por este processo de separação utilizam diariamente pequenos computadores que começam a funcionar assim que o código de barras do seu crachá é lido pelo PDA. Após esta habilitação, é possível saber quais produtos já estão liberados para serem distribuídos nas lojas e as exatas quantidades”, conta.

Machado ainda destaca que os PDAs podem ser utilizados como telefones para comunicação entre a pessoa que separa os produtos e os responsáveis pelo setor. Para ele, esta é uma forma de tornar mais rápidas as soluções de eventuais problemas na separação dos produtos, além de agilizar a distribuição e a reposição dos produtos nas gôndolas, reduzindo os riscos do cliente não encontrar o que procura. ●

Galpão para armazenagem

TOPICO

LOCAÇÃO E VENDA

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

(11) 4785-1200

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

revista
Logweb
6 anos
referência em logística

Publicação mensal, especializada em logística, da LogWeb Editora Ltda. Parte integrante do portal www.logweb.com.br

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

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

Comercial: Nextel: 11 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
Patrícia Badaró
comercial.2@logweb.com.br

Representantes Comerciais:

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

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

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

Seguros de cargas

O que as seguradoras e os clientes exigem

OS CLIENTES EXIGEM COBERTURAS QUE CONTEMPLAM PRONTO ATENDIMENTO A SINISTROS E CUSTOS ACESSÍVEIS; E AS SEGURADORAS EXIGEM PLANOS DE GERENCIAMENTO DE RISCO; A DEMANDA POR SEGUROS AUMENTA E, COM O CRESCIMENTO DO ROUBO DE CARGAS, O SEGURO PODE FICAR MAIS CARO.

Entre outros assuntos, profissionais da área de corretagem de seguros falam, nesta matéria especial, sobre as exigências dos clientes que procuram serviços de seguradoras de cargas; a tendência de aumento da demanda por seguros, devido ao crescimento dos índices de roubo de carga; e a falta de segurança nas estradas brasileiras.

As exigências dos clientes

Quando perguntados sobre as exigências dos clientes no momento de contratar uma seguradora de cargas, há um consenso entre os entrevistados: deve-se obter o maior número possível de informações sobre a seguradora. "É importante solicitar à corretora informações sobre a seguradora, tais como classificação no ranking, mix da carteira, prazo médio de pagamento das indenizações de sinistros de transportes, enfim, ter elementos para identificar o seu foco", afirma Odalí Bonfim, diretor comercial da Gera Seguros (Fone: 11 3966.1220).

Por sua vez, Airton da Silva Junior, diretor comercial da Maxium Corretora de Seguros (Fone: 11 5561.7980), empresa que tem 95% do seu movimento voltado para o seguro de transporte internacional, analisa as exigências



Casagrande, da Apisul: o cliente busca a tranquilidade de que irá receber o que realmente contratou

com base nos valores das taxas. "Com a forte concorrência, as taxas oferecidas pelas seguradoras estão praticamente niveladas. Com isso, os segurados estão procurando contratar os seguros de transporte, nacional ou internacional, através de corretoras especializadas no segmento, para garantir uma assessoria de qualidade que atenda às suas necessidades, porém as empresas de médio e grande porte geralmente optam por seguradoras de primeira linha e muitas vezes preferem as multinacionais", salienta. Para Silva Junior,

essencial mesmo são as condições obtidas nas seguradoras, como: mercadorias seguradas, limite máximo de indenização e Gerenciamento de Risco.

Na opinião de Sergio Casagrande de Oliveira, vice-presidente da Apisul (Fone: 51 2121.9000) em São Paulo, o cliente busca basicamente a tranquilidade de que o que está contratando seja mesmo o que irá receber no momento que precisar.

Nesta questão, o diretor-presidente da APR Seguros (Fone: 0800 7712077), Tuca Ramos, analisa que o grande problema é que a maioria dos clientes procura apenas o preço e se esquece, ou está mal informada, sobre o que realmente necessita para que sua operação tenha uma cobertura aceitável. "Por esse motivo, o corretor que atua nesta área deve ter um conhecimento muito abrangente da operação do cliente, como também noções de logística, tecnologias de rastreamento e, logicamente, dos seguros que podem estar sendo aplicados na operação em questão", diz.

Já Adilson Neri Pereira, diretor da Porto Seguro de Ramos Elementares, Transporte e Porto Aluguel (Fone: 0800 727 0901), resume as exigências dos clientes em: coberturas que contemplem as necessidades, pronto atendimento a sinistros e custos acessíveis.

As exigências das seguradoras

Plano de Gerenciamento de Riscos: essa é a principal exigência das seguradoras para as transportadoras asseguradas. Segundo detalha Bonfim, da Gera Seguros, o Gerenciamento de Risco envolve informações sobre o motorista, o histórico do veículo, tecnologias utilizadas pelas transportadoras e seleção das empresas de monitoramento, ou seja, exigências corretas para transporte de alto valor agregado.

E as exigências, segundo Ramos, da APR, também dependem do grau de risco das operações, além de envolverem uma consulta ao Serasa para verificar a situação da empresa transportadora.

Já Casagrande, da Apisul, parte do princípio de que o óbvio faz a diferença: "não é mais admissível, por exemplo, viagens em que não tenha sido checada a real conservação do veículo ou a habilitação do motorista". Ele ainda diz que medidas simples de Gerenciamento de Risco geram resultados positivos, e compara as seguradoras a qualquer outra atividade econômica. "As seguradoras vivem de resultados e para isto buscam sempre exigir e adotar medidas que lhe auxiliem na manutenção de um bom coeficiente de sinistros", afirma.

Segundo Silva Junior, da Maxium, os Seguros de Responsabilidade Civil (RCTR-C/RCF-DC) contratados pelos transportadores têm um alto índice de sinistros, principalmente o RCF-DC, que prevê cobertura de roubo. Por isso, cada Questionário de Análise de Risco enviado para as seguradoras é analisado de forma cada vez mais criteriosa pelos analistas, levando em consideração, basicamente,



Silva Junior, da Maxium: aumento da demanda pelas seguradoras em razão do roubo de carga

Dicas de segurança

- 1 A empresa deve ter tecnologia adequada para desempenho e acompanhamento das operações;
- 2 Os motoristas devem ser muito bem treinados e precisam estar em condições físicas e psicológicas para atuar no transporte;
- 3 O veículo tem de estar em boas condições de utilização, tanto na parte mecânica quanto na de segurança (alarmes, travas e rastreamento). Os documentos também devem estar em ordem;
- 4 Seguir um Plano de Gerenciamento de Riscos, que determina a rota a ser seguida e os locais onde possam ser realizadas as paradas e pernoites, além do local de estacionamento do veículo. Qualquer atraso ou alteração de percurso deve ser comunicado à empresa contratante ou à gerenciadora de risco;
- 5 Verificar o itinerário e a incidência de roubo de carga na região;
- 6 Nunca dar carona;
- 7 Não parar em acidentes, seguir em frente e acionar a polícia ou a empresa concessionária da rodovia;
- 8 Manter sigilo sobre as informações referentes ao embarque. Não conversar com estranhos durante as paradas ou comentar próximo a desconhecidos a respeito da carga transportada;
- 9 Eliminar rotinas não planejadas, como: abastecer depois do carregamento em postos não autorizados, paradas desnecessárias e chegar antes do horário combinado para carga ou descarga das mercadorias;
- 10 Os motoristas, ajudantes e proprietários dos veículos devem estar devidamente cadastrados nas gerenciadoras de risco para evitar a atuação de "falsos carreteiros ou ajudantes";
- 11 Evitar viagens noturnas;
- 12 Providenciar, periodicamente, revisões mecânicas e elétricas no veículo transportador.

as principais mercadorias transportadas, percursos e Gerenciamento de Risco utilizado. "Muitas vezes, as seguradoras não aceitam o transporte de mercadorias consideradas 'muito visadas' pelas quadrilhas especializadas, como pneus, medicamentos e eletroeletrônicos, elas impõem limite de valor para os embarques e exigem cada vez mais um forte Gerenciamento de Risco", declara.

As estradas brasileiras

Um sério problema para corretoras, seguradoras, transportadoras e clientes é a falta de segurança nas estradas brasileiras. De acordo o SETCESP – Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região, de janeiro a setembro de 2007 foram registradas 4.624 ocorrências de roubo de cargas no Estado, sendo 54,89% delas na capital, 20,37% na Grande São Paulo, 16,69 nas rodovias e 8,05% no interior.

Para Casagrande, da Apisul, as áreas mais críticas estão em grande parte na região Sudeste, nos trechos de ligação entre os estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais. Ele ainda faz um alerta: "trafegar em horário noturno, seja em que rodovia for, torna-se extremamente perigoso. As dificuldades de uma pronta resposta eficaz nestes horários é, sem sombra de dúvida, algo mais difícil". Em relação aos acidentes, acredita que há inúmeras rodovias em péssimas condições, de conhecimento de todos e à espera do investimento do PAC e da infra-estrutura nacional.

Ramos, da APR, complementa, citando o Quadrilátero da Maconha, no Nordeste, e o Triângulo Mineiro, como trechos de grande incidência de roubos de carga. "Além disso, normalmente as principais áreas de riscos encontram-se no raio de 150 km das grandes metrópoles, como São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte", destaca.

Já Bonfim, da Gera Seguros, ataca a malha rodoviária do país, segundo ele, deficitária. "Nas estradas que deviam ser cuidadas pelo Governo Federal, pelos relatos dos usuários, falta tudo: sinalização, acostamento, iluminação, pavimentação, patrulha rodoviária – só há excesso de pedágios."

Diferenciais de seguros de cargas conforme o tipo de modal

Tipo de modal	Tipo de seguro	Principais coberturas básicas	Quem utiliza
Terrestre	RCTR-C: Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário – Carga	Colisão, tombamento, capotagem, incêndio e explosão	Transportador
Terrestre	RCF-DC: Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário por Desaparecimento de Carga	Roubo durante o trânsito e desaparecimento total da carga	Transportador
Terrestre	RCTR-VI: Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário – Viagem Internacional (danos à carga)	Colisão, tombamento, capotagem, incêndio e explosão, roubo durante o trânsito e desaparecimento total da carga	Transportador (habilitado para viagens internacionais)
Aéreo	RCTA-C: Responsabilidade Civil do Transportador Aéreo – Carga	Cobertura Ampla: Colisão, tombamento, incêndio e explosão, roubo durante o trânsito e desaparecimento total da carga	Transportador (que utiliza o transporte aéreo)
Aquaviário	RCA-C: Responsabilidade Civil do Armador – Carga	Naufração, encalhe, varação, abalroação e colisão, incêndio ou explosão	Transportador (habilitado para transportes aquaviários)
Terrestre, Aéreo ou Aquaviário	Transporte Nacional	Colisão, tombamento, capotagem, incêndio e explosão, roubo durante o trânsito e desaparecimento total da carga	Embarcador
Terrestre, Aéreo ou Aquaviário	Transporte Internacional	Colisão, tombamento, capotagem, incêndio e explosão, roubo durante o trânsito e desaparecimento total da carga	Embarcador

Fonte: Porto Seguro

O aumento do roubo de cargas

Com base no aumento do índice de roubo de cargas nas rodovias do país, Bonfim, da Gera Seguros, considera que é natural que as transportadoras busquem garantir seus patrimônios contratando apólices específicas. Desta forma, a tendência é um aumento da demanda por seguros. "A análise que se faz é que as seguradoras ficarão mais atentas para o índice de sinistros da carteira, mais criteriosas para aceitar o risco, aumentando as exigências na questão do Gerenciamento de Riscos e precificando com mais critério".

Como consequência do roubo de cargas, Ramos, da APR, acredita que o seguro tende a ficar mais caro, inclusive pelas novas regras de solvência da SUSEP – Superintendência de Seguros Privados. "Uma das tendências para manter os riscos em níveis aceitáveis, tanto para as seguradoras como para os tomadores dos seguros, é, sem dúvida, a implantação de um plano de Gerenciamento de Riscos na operação de transporte", alerta.

Já Casagrande, da Apisul, diz que o problema real do roubo ainda não foi atacado como deveria. "O maior problema é a receptação. Se não houver quem receba, não haverá interesse em roubar."

SMH, a parceria perfeita para seu negócio.

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.

SMH
SYSTEMS MATERIAL HANDLING

TOTAL SOURCE TVH Group
Parts and Accessories

TELEFONES: 11 3205-8555 fax: 11 3205-8550
Av. Embaixador Macedo Soares, 10735 - Condomínio Espace Center - 619
Vila Anastácio - São Paulo - SP - CEP 05035-000
smhbrasil@smhco.com.br
www.smhco.com.br

Porém, este tema não é de fácil condução. Vejam a legislação que recentemente foi elaborada e não passou pelo aval presidencial no que tange a medidas mais drásticas contra o receptor”, diz. Para ele, é diante deste quadro que ao transportador são feitas muitas exigências para a concessão de coberturas securitárias. Porém, quanto ao número de seguradoras, julga que hoje não é mais problema, tendo em vista as condições de Gerenciamento de Riscos já impostas às operações.

Em contrapartida, para Neri, da Porto Seguro, os índices de ocorrências de riscos, como o roubo de cargas e os acidentes rodoviários, são muito bem monitorados pelo mercado segurador, e essas informações auxiliam as seguradoras a se prepararem para atender, de forma consciente e responsável, à demanda de solicitações por seguros que concedam cobertura para determinados riscos em ascensão.

Silva Junior, da Maxium, acredita no aumento da demanda pelas seguradoras em razão do roubo de carga, “pois a empresa que não contrata seguro para os transportes de suas mercadorias deve pensar no seu equilíbrio financeiro, e que, no caso de um

‘sinistro’, como roubo ou tombamento, esse equilíbrio poderá ser seriamente afetado devido aos valores envolvidos”.

Seguro de cargas para os diferentes tipos de modais

Basicamente, em todos os modais há algo em comum: os seguros se caracterizam por serem de Responsabilidade Civil. Quem explica é Bonfim, da Gera: “o agente transportador é o responsável pela entrega da mercadoria em seu destino final, observando as regras estabelecidas nos contratos de compra e venda entre embarcador e comprador”.

Cada modal de transporte tem um seguro referente, conta Ramos, da APR, dizendo que as diferenças estão nas taxas aplicadas e nas características próprias de cada transporte, sempre tomando como referência o nível de risco que oferecem. Como exemplo, cita: no transporte rodoviário de cargas, o risco de acidente tem uma frequência maior que no transporte ferroviário, porém neste último, quando acontece um acidente, a severidade geralmente é muito superior a um sinistro no transporte rodoviário.



Pereira, da Porto Seguro: clientes exigem pronto atendimento a sinistros e custos acessíveis

É o que diz, em outras palavras, Silva Junior, da Maxium. “Cada modal tem seus respectivos riscos, porém, com certeza, o transporte rodoviário é o modal que está mais vulnerável ao roubo/furto, tendo em vista as condições das estradas e a falta de segurança”.

Por outro lado, Casagrande, da Apisul, diz que o seguro de movimentação de cargas tem características não muito diferentes para cada tipo de modal, tendo em vista a abrangência de cada um. De acordo com ele, é muito difícil, hoje, um modal não depender de outro, e com isso, as exigências e coberturas são muito parecidas. E cita o modal aéreo como exemplo: “haverá em algum momento a movimentação por caminhão, seja na coleta ou na entrega efetiva da carga, o que exigirá a cobertura do seguro também para o modal rodoviário”. Para o vice-presidente da Apisul, na prática, o mercado se adapta conforme a migração que haja entre estes modais. “O Brasil foi e será um país com plataforma rodoviária e para isto o seguro precisa estar adaptado a esta realidade”, acrescenta.

Segundo Casagrande, o diferencial estará cada vez mais ligado ao resultado de sinistros apresentado por cada modal. “Por isso, quanto mais treinamento e capacitação das pessoas, quanto mais simples e rígidos forem os procedimentos, utilizando cada vez mais a tecnologia a nosso serviço, sempre teremos melhores resultados.” ●

Notícias Rápidas

Transporte de cargas internacionais

A Unilog – Universal Logistics Services (Fone: 13 3216.1510) é uma empresa que atua no segmento de transporte de cargas internacionais, solucionando todas as etapas dos processos de importação e exportação. Além disso, escolhe o melhor tipo de embalagem e transporte de cada mercadoria, faz financiamentos e seguros, gerenciamento de cargas e locação de contêineres. A coleta e a entrega de mercadorias são feitas a partir de qualquer parte do mundo que disponha de porto ou aeroporto.

Agpex: serviço de motofrete em São Paulo

O Grupo Agpex (Fone: 11 3536.9528) está no mercado há 12 anos, oferecendo serviços de motofrete para todo o Estado de São Paulo. Vans, Fiorinos, Kombis e caminhões também compõem a frota da empresa, que presta serviço avulso e por contrato. Clientes como Bunge, Delphi Diesel e Gerdau, entre outros, utilizam os serviços da Agpex, que englobam entrega e retirada de pequenos e médios volumes, serviços de malote, entrega de faturas e documentos. Os profissionais são uniformizados e equipados com rádios Nextel, para manter contato constante com a empresa.

NTC-Kmack produz embalagens híbridas

A NTC-Kmack (Fone: 11 4148.3500) fabrica embalagens de acordo com os modelos especificados por seus clientes e desenvolve embalagens e acessórios em diversos formatos e espessuras. Produz embalagens híbridas em papelão e madeira, bem como em papelão e polionda, e conta com Laboratório de Qualidade. É certificada na ISO 9001/2000.

PARTICIPANDO DO ÚNICO EVENTO DA AMÉRICA LATINA COM FOCO EM TECNOLOGIA aplicada à área de

LOGÍSTICA & SUPPLY CHAIN

Em maio de 2008, você tem um encontro marcado com os principais executivos de TI e Logística do Brasil na EXPO TI LOG – 1ª Feira de Produtos e Serviços de TI para Logística & Supply Chain. Pela primeira vez em toda a América Latina, estas duas comunidades de negócios estarão juntas, aguardando por inovações, tendências e soluções para aprimorar processos em suas empresas.

Reserve agora mesmo o seu espaço e aproveite uma oportunidade que vale por duas.

Promoção e Realização:




Informações:
Tel.: 11 3044-4410
expotilog@fagga.com.br

WWW.EXPOTILOG.COM.BR

FÓRUM INTERNACIONAL
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

LOGÍSTICA

SUPPLY CHAIN

13 a 15 de maio de 2008
Centro Universitário – SENAC
São Paulo – SP

Venha expor na EXPO TI LOG e,

- Fortaleça sua imagem institucional em um evento de sucesso, que integra tecnologia da informação e gestão da cadeia de fornecimento.
- Apresente seus produtos, serviços e soluções para os profissionais responsáveis pela gestão de Logística & Supply Chain e recursos de TI das principais empresas do Brasil.
- Estreite suas relações comerciais com compradores de tecnologia, diretores, gerentes e técnicos de TI, consultores e executivos com poder de decisão e compra.

Planejamento de cargas

CIV adota Cockpit Logístico da Neolog

A CIV – Companhia Industrial de Vidros (Fone: 11 2172.7424), empresa que atua na fabricação de embalagens para os setores de alimentos, bebidas e produtos farmacêuticos, além de produzir utilidades em vidro, como jarras, copos, tigelas e potes, implantou o software Cockpit Logístico, da Neolog (Fone: 11 3046.4050), para organização do planejamento das cargas de utilidades domésticas e farmacêuticas.

Daniilo Campos, diretor da Neolog, diz que sua empresa desenvolve softwares para otimização da cadeia de suprimentos das empresas. “Por otimização entende-se o desenvolvimento de modelos matemáticos e estatísticos que, comprovadamente, permitem obter as melhores



Campos, da Neolog: principal benefício foi evitar o retrabalho no carregamento dos caminhões

soluções para situações reais encontradas em indústrias, operadores logísticos e empresas de serviços em geral”, comenta.

Segundo Campos, a este software – implantado nas quatro unidades industriais da CIV, Fortaleza, Recife, Vitória e Salvador

– foi incorporado um tratamento para cargas de lotação e fracionadas, de modo que cada modelo utilize uma tabela de frete. Além disso, ele conta que o sistema foi integrado simultaneamente a dois ERPs (Planejamento dos Recursos do Negócio) para a conjugação de cargas dos dois negócios da CIV: vidros e garrafas térmicas. “Para a unidade de garrafas térmicas integrou-se a um sistema comercial legado, e na unidade de vidros, a integração aconteceu com a última versão do SAP, chamada de ECC 6.0”, completa.

Ele também explica o funcionamento do sistema: “os pedidos são colocados pela área comercial nos ERPs da empresa, legado e SAP. Automaticamente eles seguem



Telas do Cockpit Logístico

para o Cockpit Logístico. No horário definido pela empresa, todos os pedidos são roteirizados, de modo que o sistema indique as melhores combinações de veículo, rota e configuração de carga”, diz. Campos ainda esclarece que,

estando montadas, as relações das cargas são distribuídas via e-mail para as transportadoras, para que estas enviem seus veículos nos horários programados para o carregamento.

“O principal benefício imediato trazido pelo software foi evitar o retrabalho constante que havia no carregamento dos caminhões”, destaca o diretor da Neolog. Ele explica que, como anteriormente só era possível calcular o peso da carga e cruzar com o máximo que cabia no veículo, e como a carga é de baixa densidade, muitas delas não cabiam no caminhão conforme o esperado. “Sendo assim, para não separar o pedido, o que se fazia era remover o pedido inteiro do caminhão e tentava-se encaixar em outro”, conta.

Para Campos, outra melhoria trazida pelo software foi a redução do ciclo de programação, que de 4 horas passou a ocupar apenas 20 minutos, e a quantidade de cargas fracionadas diminuiu de 80% para 65%, implicando na redução da conta frete.

Já Antonio Bolzani, gerente de Supply Chain da CIV, aponta a diminuição de estoque, a redução de custos de transporte e o aumento da produção como os grandes benefícios proporcionados pelo Cockpit Logístico. ●

Notícias Rápidas

Boucinhas & Campos + Soteconti também atua na área de logística

A Boucinhas & Campos + Soteconti Auditores Independentes (Fone: 11 5509.8105) também atua no setor de logística. Dentro de suas especialidades, são as seguintes as oportunidades que podem ser oferecidas para a cadeia logística: validação de processos dentro da cadeia de suprimentos; gestão de riscos; aderência a processos de natureza fiscal dentro da logística; planejamento fiscal voltado para operações de logística; contagem de estoques para grandes centros de distribuição, depósitos, armazéns, grandes atacadistas e supermercadistas; auditoria em sistemas gerenciadores dentro da cadeia; assessoramento para indústrias que pretendem aderir ao despacho aduaneiro expresso; assessoria e implementação de regimes aduaneiros especiais.



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



TratoMAQ
Tecnologia em Equipamentos

Revenda de empilhadeiras Clark/ Paletrens nos estados do PA, MA e AP.
Empilhadeiras manuais, elétricas e combustão nas capacidades 1 a 8 tons.
Peças e serviços também para multimarcas.
Locação de empilhadeiras com ou sem operador (máquinas novas).

Fone: 91 -3278-0031/ 3278-7383 (fx)
Email: joseotavio@tratomaq.com.br

PORTAL Logweb
www.logweb.com.br
A multimídia a serviço da logística

Fique bem informado. No portal LogWeb você tem acesso às notícias mais recentes do setor. E também a artigos, agenda de eventos e a todas as versões da revista LogWeb, entre outras informações fundamentais para o seu desempenho profissional. Tudo isto sem restrições, sem senhas ou necessidade de ser assinante.

Sistemas de Armazenagem

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

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

Estante flow-rack para picking

Porta-pallets convencional / drive-in / through

central
DIVISÃO Aço Log

Telefax: (11) 2272-9377
Av. Henry Ford, 2430 - Ipiranga
CEP 03109-001 - São Paulo - SP
acolog@metalurgicacentral.com.br
<http://www.metalurgicacentral.com.br>

Equipamentos

Brasif loca mais de 100 empilhadeiras para uso da Ceva na Fiat

A Brasif Rental (Fone: 0800 7098000) acaba de anunciar a superação de 100 empilhadeiras entre a combustão – grande maioria – e elétricas locadas para as operações logísticas da Ceva Logistics (Fone: 11 4072.6200) na Fiat Automóveis. Além de empilhadeiras, a Brasif possui no mesmo contrato mais 30 equipamentos locados para a Fiat, entre tratores e rebocadores.

“Consideramos um diferencial no mercado atingir a marca de mais de 100 equipamentos em um mesmo cliente. É uma prova da capacidade de gestão de frota que a empresa tem para assumir grandes compromissos como esse na Fiat Automóveis”, declara Mauricio Amaral, diretor da Brasif Rental.



Ballesteros, da Ceva: a empresa é responsável pelas atividades na fábrica da Fiat em Betim, MG

Intralogística

Henrique Ballesteros, diretor de operações do segmento automotivo da Ceva, descreve que, atualmente, na Fiat, a empresa é responsável pelas atividades de intralogística da fábrica de Betim, MG, com as funções de recebimento, armazenagem, seqüenciamento de materiais e repadronização de embalagens, montagem de kits, abastecimento das linhas de produção e expedição de embalagens retornáveis para os fornecedores Fiat.

Ballesteros explica que a operação de intralogística envolve materiais nacionais e importados – esses últimos são recebidos em contêineres marítimos, que são movimentados por reach stackers, assim como em portos marítimos. Diariamente são recebidos na fábrica 1,5 mil veículos com materiais diretos para a produção.

Além disso, a Ceva também é responsável, na montadora, por: separação/ embalagem de materiais e ovação de contêineres marítimos para exportação em CKD. Mensalmente são expedidos 1,5 mil volumes para exportação; transporte

inbound dos fornecedores localizados fora do Estado de Minas Gerais. O transporte é realizado de duas formas: a primeira prevê a movimentação de cargas exclusivas, que são coletadas diretamente do fornecedor para a fábrica, e a segunda prevê a consolidação de cargas em um armazém da Ceva, localizado no ABC Paulista, com sucessiva transferência para a fábrica de Betim. Por dia, são consolidadas e transferidas em média 30 carretas; e armazenagem e distribuição de peças e acessórios para a rede de concessionárias Fiat. Mais de 340 mil linhas de pedidos são atendidas mensalmente. A atividade da Ceva consiste em receber o pedido via sistema, separar o material, realizar a embalagem e entregar o volume em cada uma das mais de 460 concessionárias da marca Fiat distribuídas pelo território brasileiro.

De acordo com o diretor de compras da operadora logística, a Ceva e a Brasif desenvolveram um acordo de parceria que tem como pressuposto o foco de cada uma das empresas em suas competências. “A Ceva está focada em oferecer soluções de engenharia logística e gestão das informações, enquanto a Brasif disponibiliza para locação equipamentos de movimentação e garante o funcionamento destes por meio de programas eficazes de manutenção”, declara.

Sobre a parceria Fiat/Ceva, Ballesteros explica que ela nasceu de uma visão de longo prazo, em que a montadora buscava um parceiro com presença global para lhe acompanhar nos países em que operava e/ou planejava operar. O primeiro contrato assinado entre as duas empresas foi na Itália e, a partir de então, ampliado para novos territórios. “Basicamente, a Ceva foi escolhida por ser um grande operador logístico internacional e com capacidade de investimento em novas tecnologias”, ressalta.



Amaral, da Brasif: “somente locamos equipamentos novos, com substituição após dois anos de uso”

Palavra do leitor



“Acabei de ler, com grande alegria, que estaremos nos transformando em uma Revista!!! Parabéns. O que me deixou mais entusiasmado é a proposta de manter na revista a mesma linguagem (prática) que usamos hoje no Jornal. Penso que os profissionais de logística e os que desejam ingressar nesta área carecem de publicações deste gênero. Parabéns a toda a Equipe LogWeb por mais este passo ousado.”

Hélio Meirim
Consultor da HRM Logística e professor universitário nos cursos de MBA, pós-graduação e graduação

“Sou formado em Logística pela FATEC – ZL e trabalho na área há 5 anos. Assíduo leitor da revista LogWeb, gostaria de parabenizar sobre as matérias desenvolvidas e editadas, pois têm sido ótima referência de informações e novidades. Parabéns!!!”

Auricélio F. de Souza
DHL Exel Supply Chain

“Parabéns pelo contínuo crescimento da nossa LogWeb em relação à qualidade e especialização, tenho certeza que em futuro breve a LogWeb será a maior e melhor referência do tema no Brasil.”

Jose Paulo de M. S. Junior

Grupo Rentank

A Solução Logística Mais Eficaz Para Seus Negócios.



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



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



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



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



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

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

grupo
Rentank

Equipamentos

Plataformas elevatórias são as novidades da Byg Transequip

A Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312) acaba de lançar as plataformas elevatórias simples modelo PE 125 e duplas modelo PE 200. Ambas são destinadas a manutenções prediais e industriais e indicadas para trabalhos pesados.

Flávio Cardone, gerente comercial da empresa, explica que os equipamentos são de fácil transporte e operação: "apenas um usuário é capaz de transportar e operar uma máquina, que é adaptável a qualquer tipo de ambiente, e a operação é muito silenciosa", diz.

Atuando com motor AC (elétricas) ou DC (a bateria), as plataformas possuem botoeira de comando para o operador ou controle remoto, ambos com parada de emergência.

"As sapatas de apoio dos equipamentos têm regulagem de nível para pisos irregulares; há um dispositivo de segurança para fim-de-curso, evitando parada brusca e proporcionando maior segurança para o operador; o piso na plataforma é antiderrapante; o movimento de translação é manual; e há, também, o sistema de guarda-corpo", descreve o gerente comercial.

De acordo com Cardone, há algumas diferenças entre os dois novos produtos: "a simples tem elevação de até 8 m e suporta até 125 kg de carga. Possui guarda-corpo fixo e a entrada é feita sem auxílio de escada. Já a plataforma dupla tem elevação máxima de 12 m e capacidade de carga de 200 kg, além de guarda-corpo ajustável na altura, o que possibilita

manobras verticais em portas, e acesso por uma escada em uma das laterais", relata.

Segundo Renata Rangon, diretora de marketing da empresa, a abrangência do atendimento da BYG é nacional: "nossos equipamentos são entregues em toda a Grande São Paulo como cortesia, através de nosso sistema de entrega terceirizado. Nos demais municípios e estados, o frete ocorre por conta do cliente", informa. ●



Agenda

Março 2008

Cursos:

Sistemas de Transportes e Armazenamento (Silos) para Materiais Coesivos

4 de março a 13 de maio
Local: Campinas – SP

Realização:
Escola de Extensão da Unicamp – Extecamp

Informações:
www.extecamp.unicamp.br/
cursosextensao.asp
extensao@fec.unicamp.br
Fone: (19) 3521.4133

Projetos Logísticos em M&A

Período: 8 e 15 de março
Local: Salvador – BA

Realização:
Norte Consultoria

Informações:
www.norteconsultoria.com/
agend2008/agend2008.htm
contatos@norteconsultoria.com
Fone: (71) 3379.1525

Inspeção e Recebimento de Materiais

Período: 17 e 18 de março
Local: São Paulo – SP

Realização: Elimar

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

Gestão da Cadeia de Suprimentos – Supply Chain Management

Período: 26 de março
Local: São Paulo – SP

Realização: FinancialCenter

Informações:
www.financialcenter.com.br
centrodetreinamento@
financialcenter.com.br
Fone: (11) 3326.0017

Segurança e Confiabilidade na Movimentação de Materiais – Módulo I – Empilhadeiras e Transpaleteiras

Período: 27 e 28 de março
Local: Belo Horizonte – MG

Realização: Coopertec

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

Veja a agenda completa do ano de 2008 no portal

www.logweb.com.br



TRANSFOLHA

Você vende, a gente entrega

Telefone: (11) 4133.8221

www.transfolha.com.br

O Brasil ao alcance do seu negócio




 Atendimento personalizado


 Sede com 10.000m²


 Rastreamento via web

Entregas protocoladas

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

Cursos de longa duração:

Formação em Logística Empresarial

Início: 8 de março
Local: Rio de Janeiro – RJ

MBA Logística

Início: 10 de março
Local: Rio de Janeiro – RJ

Técnicas Avançadas em Gestão Logística

Início: 15 de março
Local: Rio de Janeiro – RJ

Realização:

CEL - Coppead/UFRJ

Informações:
joomla.coppead.ufrj.br/port/
cursos.cel@coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Palestra:

Apagão Logístico

Período: 11 de março
Local: São Paulo – SP

Realização:

Fundação Armando Alvares Penteado - FAAP

Informações:
http://pos.fAAP.br
pos.seminarios@faap.br
Fone: (11) 3662.7527

Encontro:

XXIII Encontro Nacional de Entidades Portuárias e Hidroviárias (ENEPH)

Período: 19 a 21 de março
Local: Rio de Janeiro – RJ

Realização:

Santos Trade Convec

Informações:
www.eneph.com.br
convec@convec.com.br
Fone: (13) 3222.8844

Oficina de Logística:

Fundamentos de Logística e SCM

Período: 25 de março
Local: Sapucaia do Sul – RS

Realização: Dalva Santana

Informações:
www.dalvasantana.com
dalva.santana@terra.com.br
Fone: (51) 3474.4515

Workshop:

Planejando e Otimizando CDs com o CDSim

Período: 31 de março
Local: São Paulo – SP

Realização: Belge

Informações:
www.belge.com.br
asilva@belge.com.br
Fone: (11) 5561.5353

Inovação

Quendian também oferece SCM para o setor bancário

A Quendian (Fone: 11 5051.7200) – especializada em Supply Chain Management (SCM), processos de negócios e implementação de sistemas, desde 2001 no mercado – enxergou no setor bancário a necessidade de projetos de cadeia de abastecimento.

“Somos procurados para solucionar problemas, como falta de precisão, redução de estoque, realização de melhorias em níveis de serviço, cumprimento de prazos e em cadeias logísticas”, destaca Carlos Rosolem, sócio-diretor da empresa, falando sobre o ramo de atuação da empresa.

Ele explica dois dos principais projetos desenvolvidos pela Quendian. “Há o Product Lifecycle Management (PLM), que são projetos que trabalham com processo e sistemas, desde a idéia inicial até o final. Nesse sistema,



Rosolem: os projetos de supply chain são de vital importância para as instituições financeiras

tudo serve para maturar as idéias. É o controle de toda a fase do desenvolvimento do produto. E há também o Supply Chain Management (SCM), que é o controle da cadeia de suprimentos”, sintetiza.

Rosolem ressalta que os projetos de supply chain são de vital importância para as instituições financeiras. Ele diz que planejamento e controle eficientes da logística de numerário, considerando-se as sazonalidades, são vistos como o caminho correto para evitar gastos com ações emergenciais e excesso de numerário na rede.

De acordo com ele, a necessidade logística no setor bancário foi identificada já há algum tempo. Para ilustrar esta afirmação, Rosolem fala sobre o projeto que a Quendian desenvolveu para o Banco Itaú, em 1998. “O Itaú foi pioneiro e produtivo, não só no Brasil, como também no mundo”, afirma. Quando perguntado sobre qual tipo de estudo foi realizado para desenvolver o projeto, ele conta que foram avaliados os processos

de distribuição, manuseio, estocagem de numerário (dinheiro) e os custos. “A primeira fase do projeto durou de um ano e meio a dois anos”, diz.

Na segunda etapa, em 2005, houve a implantação de novas ferramentas em todo o processo. “Já haviam novas ferramentas para substituir as antigas. Com isso, os custos no transporte dos numerários foram reduzidos. Esse é um modelo mundial de inovação”, afirma.

“A perda com altos custos em situações não previstas chegam a próximo de zero quando se tem planejamento e modelagem de negócios”, argumenta Rosolem, para reforçar a importância das operações feitas através de pesquisa, desenvolvimento, absorção e transferência de conhecimento, com objetivos de obtenção de resultados de negócios substanciais.

Com a demanda de projetos de supply chain em instituições financeiras e com as parcerias internacionais – muitas nos Estados Unidos e na Europa – que a empresa está fechando, a meta é dobrar o faturamento em relação ao ano passado. “A Quendian também pretende entrar em modelagem de processo de negócio (BPM, em inglês)”, finaliza Rosolem. ●

A qualidade é reconhecida nos pequenos detalhes.

A Trelleborg disponibiliza ao mercado brasileiro uma ampla linha de pneus e superelásticos industriais. Nossos produtos são desenvolvidos com tecnologia de última geração, combinando matéria-prima e compostos de alta qualidade à nossa longa experiência na fabricação de pneus. Assim, somos capazes de oferecer aos nossos clientes um pneu ideal para suas necessidades, garantindo bom desempenho e durabilidade. Experimente e comprove!

TRELLEBORG
Trelleborg do Brasil Ltda
Luziânia Paulista: Av. Lázaro Brigido Dutra, 700 T: (14) 3269-3600
São Paulo: Rua Manoel Chereim, 319 T: (11) 5032-1353
www.trelleborg.com

Mastersolid | Bergougnan | Orca | SK 800 e 900 | T 800 | T 900 | Não manchante

Empilhadeiras

Tendências e novas aplicações

SÃO VÁRIAS AS TENDÊNCIAS APONTADAS NO QUE DIZ RESPEITO ÀS EMPILHADEIRAS ELÉTRICAS E A COMBUSTÃO. COMO TAMBÉM AS NOVAS APLICAÇÕES DESTAS MÁQUINAS.

Nesta primeira matéria especial de 2008 referente ao setor de empilhadeiras, são enfocadas as tendências, em termos de tecnologias/novos acessórios, e as novas aplicações.

Menos componentes

Com relação às tendências em termos de máquinas elétricas, há um consenso entre os profissionais ouvidos pela redação da *LogWeb*: o uso da tecnologia AC (corrente alternada).

Segundo alguns dos entrevistados, atualmente a maioria dos equipamentos elétricos está utilizando tecnologias AC de 48 V, por serem equipamentos com maior desempenho, além de terem a manutenção mais reduzida do que os de DC (corrente contínua).

“Nos dias de hoje, várias tendências estão sendo observadas no mercado de empilhadeiras, dentre elas podemos citar: ergonomia, produtividade e energia (renovável e eficiência na utilização desta). Para máquinas elétricas, o motor de corrente alternada está para a injeção eletrônica nos automóveis, ou seja, a AC permite uma eficiência no consumo, um monitoramento maior de todo o conjunto da máquina, além de uma manutenção mais precisa e menos complicada, afinal, não existem



Pedrão, da Retrak: as tendências estão mais próximas de preocupações com o meio ambiente



Troccoli Filho, da Still: o mercado sabe que a tecnologia está atrelada à melhoria da produtividade

tantas peças de substituição. Além disto, estes motores têm uma recuperação ainda maior da energia perdida nas frenagens e inversões de sentido da máquina que, através do freio regenerativo, utilizam esta energia no torque inicial logo após esta operação, aumentando, assim, a vida útil de uma carga de bateria em até 6 ou 7 horas, o que, por consequência, diminui o consumo de energia para sua recarga”, avalia Guilherme Gomes Martinez, da área de vendas Yale WHE (Fone: 11 5521.8100).

O engenheiro Mário Baptista da Silva Júnior, coordenador de vendas de empilhadeiras elétricas Hyster da Brasif (Fone: 31 2129.3944), revela que tanto as empilhadeiras elétricas quanto as a combustão estão tendendo a ter cada vez menos componentes mecânicos e passando a ser cada vez mais eletrônicas. “Há a busca contínua por máquinas cada vez mais eficientes, mais ágeis e que requerem menos gastos com manutenção. Todos os modelos das empilhadeiras elétricas estão tendendo a utilizar tecnologia AC e sistema elétrico Canbus, que reduz drasticamente o volume de fiação utilizado – com menos índice de intervenções, a manutenção fica mais barata.”

Silva Júnior também aponta

outra tendência: de as empilhadeiras utilizarem mini-alavancas e controles tipo “joystick”, que permitem maior conforto para o operador. As empilhadeiras a combustão também tendem a utilizar sistema elétrico Canbus. Já se faz uso de “gerenciadores de sistema” que monitoram e controlam todas as funções da máquina, completa ele.

Marcos Antonio Thalheimer, coordenador geral de empilhadeiras da Linck (Fone: 51 3358.3333), distribuidor Clark em RS, SC e PR, vai pela mesma linha. Nos equipamentos de combustão interna, ele aponta que as novas gerações de equipamentos estão oferecendo eletrônica embarcada.

Pelo seu lado, Fabiano Fagá, gerente de vendas da Clark (Fone: 19 3881.1599), destaca que a principal tendência do setor está em empilhadeiras “ecológicas”, ou seja, tanto a combustão quanto elétricas que não agridam o meio ambiente. “Esta nova tendência ainda é encontrada majoritariamente em multinacionais com certificação ISO 14.000, mas num futuro próximo será uma consideração muito importante”, destaca.

Outra tendência – ainda segundo Fagá – é comprar equipamentos que ofereçam baixo custo de manutenção aliado à produtividade, mudando o foco tradicional das compras.

No campo das máquinas



Silva Júnior, da Brasif: tendências estão em menos componentes mecânicos e mais em eletrônica



Thalheimer, da Linck: as novas gerações de equipamentos estão oferecendo eletrônica embarcada

elétricas contrabalançadas, o gerente de vendas da Clark diz que a tendência é por máquinas de 80 V com todos os motores AC – “esta tecnologia permite longos turnos operacionais com performance igual à de uma máquina a combustão, mas com custo de manutenção bem reduzido”.

Fábio D. Pedrão, diretor da Retrak (Fone: 11 6431.6464), também aponta o lado “ecológico” quando aborda as tendências. De acordo com ele, atualmente elas estão mais próximas de preocupações com o meio ambiente e aproveitamento de espaços com redução nos custos. “Nestes casos, máquinas a combustão estão sendo substituídas por similares elétricas, pois estas não poluem o meio ambiente e apresentam menor poluição sonora. Também podemos considerar a substituição de empilhadeiras retráteis e trilaterais para corredores estreitos por equipamentos novos, mais velozes, ágeis e com elevações maiores”, completa o diretor da Retrak.

“Como os Centros de Distribuição estão geralmente localizados perto dos grandes centros urbanos onde as áreas têm custo elevado, a tendência é que esses CDs procurem aumentar a densidade de armazenamento, usando pés

direitos cada vez maiores. Isso faz com que o uso de empilhadeiras retráteis de 11 m de elevação seja cada vez mais comum. A média de altura das empilhadeiras retráteis tem aumentado ano após ano, demonstrando claramente essa tendência.”

A avaliação é de Ruy Piazza Filho, diretor da Piazza (Fone: 11 3589.5465). Ainda segundo ele, outra tendência que é clara é a da substituição de empilhadeiras a combustão por empilhadeiras elétricas, pelo mesmo motivo, ou seja, melhor aproveitamento das áreas úteis dos armazéns.

“Nesse caso existe, também, cada vez mais a consciência ecológica que aumenta a procura por equipamentos não poluidores. No caso das empilhadeiras patoladas, essa tendência de aumento dos pés-direitos também é sentida. Até poucos anos atrás, no Brasil as empilhadeiras patoladas levantavam seus garfos até 4 m, enquanto hoje chegam em geral até 5,5 m. Evidentemente, o avanço da tecnologia também contribuiu para que essa tendência fosse viável”, avalia Ruy.

Bento Gonçalves Neto, gerente de filial da Retec (Fone: 31 3372.5955), alega que para as empilhadeiras a combustão, a tendência das fábricas é lançar cada vez mais equipamentos compactos, com design arrojado, focando no maior conforto do operador, além de buscar melhoria na eficiência dos propulsores visando à redução do consumo de combustível e da emissão de poluentes.

Quanto às empilhadeiras elétricas, os equipamentos estão voltados para uma maior agilidade nas operações, com o aumento da velocidade de subidas e descidas de cargas, além da maior facilidade nas manobras, com sistemas de direção e tração com controles mais precisos e eficientes. “Para os equipamentos elétricos, além das características já citadas, buscamos menor consumo de energia das baterias e maior durabilidade destas, proporcionando maior tempo de trabalho efetivo com menos paradas para recargas e substituições de baterias”, afirma Gonçalves Neto.

Ele também ressalta que, tanto para empilhadeiras elétricas quanto a combustão, os fabricantes têm dado grande ênfase ao aspecto segurança, com aplicação de dispositivos que minimizam os riscos de acidentes nas operações, como interruptores “homem morto”, desativação de torres e tração na ausência do operador, entre outros.

Mais sucinto, o engenheiro Luiz Adriano, consultor da Tracbel (Fone: 31 8449.6695), declara que as

tendências devem se manter, “com as empilhadeiras a combustão liderando o mercado”.

Assim também pensa Lin Chen, gerente de vendas da Zenshin (Fone: 11 3208.2013). “Entramos recentemente neste mercado, mas, pelo que pudemos notar, a grande demanda ainda é por empilhadeiras a combustão, principalmente de 2,5 toneladas. A procura por empilhadeiras elétricas ainda é incipiente, entretanto, é possível notar um crescimento neste setor, especialmente por empresas da área alimentícia e farmacêutica”, ressalta.

Para Adolpho Troccoli Filho, gerente regional de vendas e locação da Still Brasil (Fone: 11 4066.8126), não existe uma tendência para um determinado tipo de equipamento, mas, sim, uma necessidade de melhorar cada vez mais a movimentação e a armazenagem nas empresas. Para ele, o foco tecnologia sempre foi um ponto importante e o mercado sabe que ela está atrelada à melhoria da produtividade.

Luiz Antonio Gallo, gerente comercial da Skam (Fone: 11 4582.6755), aponta uma outra direção em termos de tendências – para o sistema AGV, que são máquinas guiadas automaticamente ou “robotizadas”.

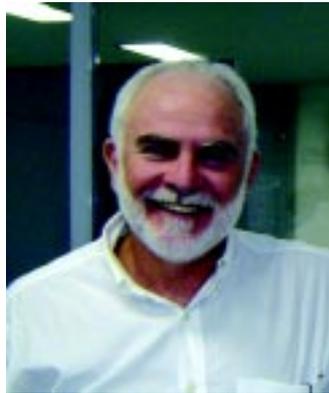


Gallo, da Skam: tendência é o sistema AGV, que são máquinas guiadas automaticamente ou “robotizadas”

Novas aplicações

Sobre as novas aplicações das empilhadeiras, Silva Júnior, da Brasif, lembra que as necessidades das empresas de distribuição obrigam o desenvolvimento de novos sistemas de armazenagem, e assim há novas aplicações para as empilhadeiras e transpaletadeiras elétricas com espaços cada vez menores dos depósitos.

Fagá, da Clark, aponta que todo dia surgem novas aplicações para empilhadeiras, simplesmente por um quesito: redução de custos. “As empresas começam a intensificar a saída de seus produtos de forma 100% paletizada, obrigando, por exemplo, as empresas de médio ou pequeno porte a terem no mínimo um equipamento. Por exemplo, o setor de bricolagem hoje recebe a maior parte de suas cargas paletizada – se compararmos este cenário com o de



Ruy, da Piazza: no caso das empilhadeiras a combustão, surgiu um novo mercado, o da construção civil

dois anos atrás, veremos um crescimento astronômico”, afirma.

Mais específico, Ruy, da Piazza, aponta que, no caso das empilhadeiras a combustão, surgiu um novo mercado no Brasil, que é o da construção civil. De acordo com ele, como existe uma tendência de transporte dos materiais necessários à construção civil em paletes, e não mais a granel, para aumentar a eficiência das cargas e descargas desses materiais, abriu-se um novo campo para a aplicação das empilhadeiras a combustão.

“As empilhadeiras a combustão têm sido usadas em maior escala, também, nas operações de carga e descarga de caminhões e contêineres, com mastros mais baixos, motores com maior torque e transmissões hidrostáticas mais apropriados para maiores acíves. Quanto às empilhadeiras elétricas, existe um aumento no uso dos modelos trilaterais, que proporcionam maior volume de armazenagem, trabalhando em corredores com a metade da largura usual”, avalia, por sua vez, Gonçalves Neto, da Retec.

Pedrão, da Retrak, acredita que as aplicações não são novas, mas estão sendo postas cada vez mais na prática. “Não é de hoje que é possível verticalizações de produtos em grandes alturas. Este conceito remonta à década de 70. O que está ocorrendo é uma mudança de comportamento nas empresas nacionais sobre algo que já ocorreu no mercado mundial: melhor aproveitamento do espaço interno. Os custos de construção e de mão-de-obra estão maiores, obrigando empresas a reduzirem fábricas, aumentando o aproveitamento dos espaços.”

Segundo o diretor da Retrak, com este conceito é obrigatório aproveitar o pé-direito das fábricas e depósitos ao máximo, exigindo-se, nestes casos, equipamentos rápidos e modernos.

“Citaria como exemplos: empilhadeiras retráteis – podem estocar mercadorias em corredores de 2,8 m e altura de elevação até 11,25 m; empilhadeiras trilaterais – o menor corredor de operação entre as empilhadeiras produzidas mundialmente, 1,7 m, (dependendo do tamanho do paleta), e a

maior elevação disponível, 14,0 m. Para ambas as situações, o aproveitamento de espaço é o objetivo, aliado à alta densidade de armazenagem alcançada; empilhadeiras de contrapeso elétricas – cada vez mais utilizadas em operações onde anteriormente se utilizavam equipamentos a combustão (GLP ou diesel)”, atesta Pedrão.

Já Troccoli Filho, da Still Brasil, aponta que a aplicação da empilhadeira está ligada aos dispositivos (acessórios) e às estruturas de armazenagem. “Constatamos que os fabricantes de acessórios e de estruturas de armazenagem não apresentaram nenhuma novidade no mercado. O que realmente estamos percebendo é que algumas empresas estão apostando na melhoria do produto, ou seja, na melhoria da tecnologia embarcada que irá resultar no aumento da produtividade. Nos equipamentos elétricos percebemos as seguintes melhorias: substituição dos motores de DC por AC, sistemas de gerenciamento de velocidades de translação x velocidade de elevação dos garfos x peso da carga e melhoria na ergonomia. Nos equipamentos a combustão, as melhorias incluem: introdução do sistema de injeção eletrônica nos motores, sistemas de gerenciamento, melhoria na autonomia (consumo) e na ergonomia.”

Martinez, da Yale, divide as aplicações por tipo de máquina. “No caso das elétricas, as novas aplicações incluem: operação com máquinas retráteis em até 11,5 m; utilização de cabines climatizadas (temperaturas acima de 12° C) em câmaras frias com temperaturas de até -40° C – assim não é preciso trocar de operador a cada 20 minutos; utilização de trilaterais com mais de 16 m de elevação para uma altíssima capacidade de utilização cúbica; paleteiras com operador embarcado para carregamento de até três paletes de uma única vez; empilhadeiras contrabalançadas que podem ser usadas em áreas externas e até na chuva (com a devida preparação); máquinas pantográficas duplas para até 10,8 m – com a utilização de laser e câmera de vídeo é possível operar nestas alturas com acuracidade de 100%, tendo assim uma capacidade de utilização cúbica maior que de uma trilateral; empilhadeiras contrabalançadas com torres Quadriplex (quatro estágios): maior elevação com uma altura recolhida igual de uma Triplex – permite uma utilização cúbica maior; empilhadeiras contrabalançadas com torres maiores que 6 m estão se tornando frequentes; utilização de rebocadores para transportes horizontais em grande quantidade; selecionadoras de pedidos para até 10,5 m de seleção – grande quantidade de SKU a serem separados para um mesmo pedido.”

No caso das máquinas a combustão – ainda de acordo com o representante da Yale – a tendência é a aplicação de empilhadeiras tipo Cushion. ●

NAUTIKA

Solução em Armazenagem

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



Vista Externa



Vista Interna



Vista Lateral

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

**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

Investimento

AGV inaugura CD multitemperatura



A AGV (Fone: 19 3876.9000) acaba de inaugurar em Vinhedo, no interior de São Paulo, aquele que é considerado o maior Centro de Distribuição multitemperatura da América Latina: o CD D'Artagnan.

Vasco Carvalho Oliveira Neto, presidente da empresa, destaca que o projeto, que requereu investimentos de R\$ 90 milhões, foi desenvolvido em parceria com a Bracor (Fone: 11 3053.7777). "Trata-se de um imóvel moderno, construído sob medida para nossas operações, com tecnologias de gerenciamento e gestão logística desenvolvidas exclusivamente para a AGV", diz.

O CD D'Artagnan está localizado em um terreno de 96.000 m², com 58.000 m² de área construída. Segundo Oliveira Neto, a capacidade é de 60.000 posições/paletes em áreas multitemperaturas (seca, climatizada, resfriada, para inflamáveis e aerossóis), enquanto a área dos escritórios ocupa 5.000 m² e há, ainda, áreas de apoio para os caminhoneiros, além das 94 docas.

O diretor comercial da empresa, Jalaertem de Souza Campos Junior,

destaca a boa localização do novo CD: "Vinhedo está estrategicamente localizada às margens da Rodovia Anhanguera, a 59 km de São Paulo, 50 km do Rodoanel, 17 km de Campinas, próxima do Anel Viário de Campinas e do Aeroporto Internacional de Viracopos. Além disso, conta com acesso direto à melhor malha de distribuição brasileira", explica, para em seguida, enfatizar que a concentração de empresas nacionais e multinacionais de grande porte na região, considerada uma das mais desenvolvidas no país, e os incentivos fiscais para empresas que se concentram no mesmo condomínio logístico foram fatores primordiais para a escolha do local.

Os executivos apontam o CD D'Artagnan como crucial para sustentar o crescimento do faturamento da empresa, projetado em R\$ 400 milhões até 2011. Eles prevêem que este crescimento, garantido em contratos já firmados com a AGV, permita uma expansão de 70% em 2008. "Esta estrutura, que já inicia o ano com aproximadamente 70% da capacidade operacional, posiciona a AGV como um dos mais modernos operadores logísticos brasileiros", diz Souza. "Temos novos clientes que iniciam suas operações conosco e clientes antigos que nos delegaram responsabilidades maiores", relata Oliveira Neto.

Ele conta que a empresa já tem o foco de atuação voltado para os mercados de saúde humana, cosméticos e nutrição animal, considerados estratégicos pela AGV. "São setores em expansão, cujas operações logísticas possuem muita sinergia com nossas atuais operações", afirma o presidente da AGV. "Nossa meta é manter a liderança em saúde animal e, até 2011, alcançar a liderança em pelo menos um destes três segmentos estratégicos",



A nova estrutura tem capacidade para 60 mil posições/paletes

complementa o diretor comercial da empresa.

Novos investimentos também fazem parte dos planos da empresa. "Pretenemos construir um novo CD em Goiânia, nos mesmos moldes do CD D'Artagnan, com investimento previsto em R\$ 20 milhões; já inauguramos uma nova unidade em Joinville, SC; e estudamos a ampliação das filiais de Contagem, MG, Recife, PE, e Porto Alegre, RS, se tudo correr como planejado", revela Souza.

Hoje, além destas unidades, a AGV tem sedes em Xanxerê, SC, Curitiba, PR, Salvador, BA, Goiânia, GO, Cuiabá, MT, Campo Grande, MS, e Ribeirão Preto, SP, e possui operações in-house em Paulínia, Jundiá e Vinhedo, todas no interior paulista. A frota da empresa é composta por 22 veículos e também parceiros terceirizados. "Contratamos transportadoras para quase a totalidade de nossos serviços, mas nos dois casos fazemos a gestão do transporte e uma das ações é o controle de acidentes", informa Oliveira Neto.

A AGV atua nas áreas de transporte, armazenagem, distribuição, rotulagem e etiquetagem de produtos, montagem de kits promocionais, nacionalização de produtos, coleta de produtos controlados, fornecimento de insumos, como embalagens e gelo, e compra de matérias-primas, entre outros. ●



Oliveira Neto: o projeto requereu investimentos de R\$ 90 milhões

A automatização logística acelera o passo

A Ulma Handling Systems, empresa que atualmente lidera o ranking da automatização, torna a obter resultados muito positivos no ano de 2007.



A automatização dos processos logísticos internos tem adquirido força nos últimos anos nos setores da fabricação e da distribuição. Os profissionais mostraram estar de acordo de que nos encontramos diante de um dos últimos nichos de melhoria que ainda permite às empresas reduzir seus preços. Isto explica porque o mercado, especialmente naqueles setores relacionados com a atividade produtiva, segue apostando, ano após ano, com força no investimento em soluções logísticas automatizadas.

A tecnologia tem sido convertida em uma ferramenta universal, cuja presença se faz necessária em todas as empresas que, além de olharem a sua conta de exploração, proponham-se a avançar na qualidade de seus processos, controle de inventários, redução de tempo de entrega, redução de erros, capacidade de reação diante de imprevistos e, inclusive, para determinadas empresas, possibilidade de explorar novos padrões de negócio, como os que se derivam do chamado comércio eletrônico, em qualquer de suas faces mais comuns.

O fato de o conceito de eficiência estar penetrando na mentalidade dos diretores constitui o principal

acelerador para um mercado que anualmente vai melhorando seus volumes e aumentando o parque de sistemas de automatização logística. Um caso representativo da importância de adquirir este conceito está na engenharia da Ulma Handling Systems, que atualmente lidera o ranking de sistemas de automatização logística e cujos resultados em 2007 tornaram a ser muito positivos.

A engenharia superou os resultados do ano anterior, tanto em número de novas instalações como de transelevadores entregues. Se tivesse que destacar alguns pontos da atividade da Ulma no ano que acabamos de despedir, entre eles seria mostrado, junto ao crescimento descrito em termos gerais, o salto significativo que tem experimentado no mercado internacional. Os dados praticamente duplicam os obtidos no ano anterior e marcam um ponto de inflexão em seu arranque internacional. Na realidade, das sete instalações que exportou em 2007, cinco abrangeram a implantação de 24 transelevadores. A distância é enorme, se forem comparados com os dois instalados em 2007.

Entre as instalações realizadas em 2007 pela Ulma Handling Systems no mercado interno destacam-se a Portico, empresa distribuidora de artigos e bazar, e a do operador logístico Cegasa, ambos os projetos caracterizados por sua dimensão e complexidade de realização.

O sistema logístico desenvolvido para a AC Marca, empresa especializada em produtos de drogaria como Norit, Tintes Iberia o Natura-

leza y Vida, é outro projeto a ser destacado na trajetória de Ulma Handling Systems. Além do sistema de armazenamento automático padrão, a instalação conta com um inovador sistema de armazenamento automático projetado para ambientes explosivos, destinados a produtos como aerossóis que, devido a suas características, têm de ser armazenados em áreas antideflagrantes.

O sistema integra um completo projeto de transporte automático que conta com 5 STV-s (Sorting Transfer Vehicles) caracterizados por seu alto ritmo, com uma velocidade de deslocamento de 200 m/min, flexibilidade e reduzida distância necessária (50 mm) entre eles.

As perspectivas da empresa para 2008 seguem sendo positivas em termos globais e, inclusive, no que se refere a algum segmento da atividade, superam os resultados colhidos em 2007. Em sua carteira de negócio para o próximo ano mostram vários projetos no estrangeiro, entre os quais se destacam os projetos que serão desenvolvidos para as empresas francesas Bonduelle e Chausson Livre Service e os projetos para o Brasil, como Marfrig e o Cofema.

O avanço da Ulma no mercado da automatização logística se apóia, principalmente, em dois fatores. Em primeiro lugar, em sua força de consultoria, que permite proceder, em todos os casos, ao estudo detalhado dos padrões de negócio de seus clientes e de suas necessidades no plano logístico, de tal modo que suas soluções contribuem, em

cada caso, com um valor personalizado aos processos empresariais. Por outro lado, na confirmada experiência no projeto e na implantação de Sistemas Integrados de automatização logística desenvolvidos na estreita colaboração com a Daifuku, líder mundial em Material Handling Systems.

O trabalho diário da Ulma foi reconhecido durante o exercício 2007 pelo setor da logística com a concessão de vários prêmios, entre eles: a recente obtenção do Q de Prata do Prêmio para a Qualidade de Gestão, que outorga o Governo Vasco, através da Fundação para o Incentivo da Qualidade, Euskalit. Este reconhecimento representa um marco a mais no padrão de gestão da qualidade da Ulma, que tem obtido avanço desde a certificação de seu sistema de Gestão da Qualidade ISO 9001:00, passando pela certificação de seu sistema de prevenção de riscos laborais segundo normativa OHSAS 18.001:07; a recente certificação de seu sistema de gestão ambiental na Norma ISO 14001:04; e, finalmente, o reconhecimento externo segundo o padrão EFQM com a obtenção do Q de Prata. Além disso, o Clube Dirigente da Logística tem outorgado sua máxima distinção a Ulma Handling Systems e Cofac como melhor projeto de automatização logística. A colaboração de ambas as empresas se enraíza no projeto e na implantação de um completo sistema de automatização logística desenvolvido pela Ulma Handling Systems nas instalações da Cooperativa Ferretera de Cataluña, Cofac. ♦



Pneus para empilhadeiras

Várias tecnologias e tipos atendem a diversas exigências

SÃO VÁRIAS AS EXIGÊNCIAS, POR PARTE DOS USUÁRIOS, QUANDO SE FALA EM PNEUS PARA EMPILHADEIRAS, ENTRE ELAS ALTO DESEMPENHO, DURABILIDADE, REDUÇÃO DE CUSTOS, CONFORTO, SEGURANÇA E MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO. PARA ATENDÊ-LAS, AS EMPRESAS OFERECEM VÁRIAS TECNOLOGIAS E TIPOS DE PNEUS.

As novas – ou não tão novas, somente mais intensas – exigências dos clientes no quesito pneus, de acordo com os entrevistados nesta matéria especial da revista *LogWeb*, são alto desempenho e durabilidade, pneus que unam qualidade e eficiência, proporcionem redução de custo operacional, diminuição de paradas, maior economia de combustível e maior segurança e conforto aos operadores, ou seja, que ofereça melhor custo-benefício.

Além disso, para Rafaella Sene, do departamento de marketing da Trelleborg (Fone: 14 3269.3600), os clientes exigem que novas tecnologias sejam desenvolvidas.

Somando à lista, Rubens Rodriguez Campos, gerente de marketing comercial da Goodyear (Fone: 11 3281.4299), diz que se exige, também, garantia e rede de distribuidores autorizados.

Mais especificamente sobre as indústrias da área farmacêutica e

alimentícia, Roberto Lunes, diretor de negócios de agricultura e industrial da América Latina da Pirelli (Fone: 0800 728 7638), diz que elas demandam um produto que gere o menor resíduo de sujeira possível.

Para que estas exigências sejam atendidas, estão disponíveis várias tecnologias e tipos de pneus, como se pode ver na seqüência a seguir. As empresas que atuam nesta área também enfocam a reciclagem.



Comercial Rodrigues

A Solideal, através da Comercial Rodrigues (Fone: 11 6193.8004), trabalha com todos os tipos de pneus para uso industrial e construção. Sobre as novidades tecnológicas, Jorge Rodrigues, diretor da empresa, acredita que a tecnologia aplicada na fabricação de pneus para empilhadeira não se alterou muito nos últimos anos, apenas alguns compostos químicos foram alterados para proporcionar maior flexibilidade e durabilidade. Falando sobre a reciclagem dos pneus utilizados, o diretor do Comercial Rodrigues diz que desde o início a empresa tem contrato de destruição ambientalmente aprovada pelas autoridades competentes e com uma empresa terceirizada e qualificada pela CETESB – Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental e pelo IBAMA – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis.

commat

TAYLOR-DUNN DOOSAN CROWN

EMPILHADEIRA CABINADA
11 TONS
PRONTA ENTREGA

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

O perfume está no ar...

Em março, Transportador de Cargas & Operadores Logísticos - Cosmético.

Bons negócios.

revista **Logweb** 6 anos
referência em logística



Continental

A linha de pneus industriais da Continental (Fone: 0800 170061) cobre as mais diversas aplicações e necessidades a partir de quatro diferentes tipos de construção: pneumáticos radiais e diagonais; superelásticos e bandagens (cushion ou press-on bands).

Sobre o pneu industrial TSR – Tubeless Sealing Ring, Ricardo Murilo Dias, supervisor nacional de vendas de pneus para veículos comerciais da empresa, explica que os alvos são as frotas de empilhadeiras e de rebocadores industriais. O sistema TSR permite a montagem de pneus sem câmara em aros convencionais com câmara da indústria. “O TSR é composto por um anel de borracha reforçada, com uma válvula integrada. Este anel tem por função selar o ar contido dentro do pneu, substituindo o conjunto câmara + protetor presente nos sistemas atuais. No caso de furo no pneu, a perda de ar se dá de forma gradativa, reduzindo o risco de acidente e permitindo que o equipamento continue se movendo, sem comprometer a operação. Desta forma, o reparo não precisa ser feito imediatamente.”

Ainda em tecnologia, Dias declara que a empresa conta com o sistema CSEasy, que possibilita a troca do pneu com a roda montada na própria empilhadeira, seja por avaria acidental ou pela chegada do pneu ao fim de sua vida útil.

Na área de meio ambiente, a Continental é participante atuante do sistema de reciclagem do governo brasileiro. O supervisor conta que muitos consumidores brasileiros ainda são resistentes à idéia de deixar seus pneus usados na revenda. “E aí começa um grande problema. Pelo seu próprio formato, os pneus, quando expostos ao ar livre, acabam tornando-se perigosos depósitos de água parada, criando as condições ideais para a proliferação de insetos transmissores de doenças, como a dengue. Por conta de uma ilusória economia, os usuários acabam deixando os pneus em suas garagens por um tempo e depois acabam por desfazer-se deles de forma incorreta”, diz. Segundo Dias, com campanhas de esclarecimento junto à rede de revendedores e sempre seguindo a política oficial do governo brasileiro, a Continental busca contribuir para alterar este quadro, uma vez que a carcaça de pneu pode receber os mais diversos destinos na reciclagem.

Forttes



A Forttes (Fone: 19 3876.6665) oferece pneus superflexíveis de fabricação própria e pneus pneumáticos. “Sempre investimos em pesquisa para aperfeiçoar a performance dos pneus, seja em compostos químicos ou em desenhos mais modernos”, informa Makoto Yocoyama, gerente técnico-comercial da empresa.

Sobre a reciclagem, ele revela que a Forttes tem parceiros que reutilizam a borracha dos pneus usados para transformá-los em outro artigo, como piso de borracha.

Goodyear

A Goodyear possui uma linha autorizada de pneus para empilhadeira que será completada com mais duas medidas, disponíveis a partir de março deste ano. São elas: 6.00-9 e 28x9-15.

Completando a linha de pneus industriais, a empresa tem mais cinco medidas que já comercializa: 6.50-10, 7.50-15, 8.25-15, 7.00-12 e 7.00-15. “Todas estas foram dimensionadas para atender à maioria das empilhadeiras em serviço no país”, diz Campos.

Ele destaca que a linha de pneus da empresa possui o desenho Xtra Traction Mine, constituído de barras robustas e sulcos profundos. “Este pneu possui uma banda de rodagem larga e plana, o que permite uma tração mais firme e estabilidade nas curvas. Seu costado liso e reforçado é resistente a cortes e arrancamentos. Sua carcaça suporta as cargas constantes de serviço e proporciona o reaproveitamento para futuras reformas”, ressalta.

Com relação à reciclagem de pneus inservíveis, a Goodyear, juntamente com os outros fabricantes de pneus novos, tem um programa de reciclagem desde 1999 em todo o país.

Este programa já alcançou mais de 280 centros de reciclagem, contemplando 21 estados do Brasil. Os resultados já chegaram a mais de 700 mil toneladas de pneus inservíveis, o que equivale a cerca de 140 milhões de pneus de passeio. “A Goodyear tem muito orgulho de contribuir para a sustentabilidade destes programas”, complementa Campos.



Crescimento é o nosso objetivo, e é o que desejamos para todos os nossos parceiros

Parabéns LogWeb, a Saturnia lhe deseja muita energia nestes 6 anos de sucesso.

SATURNIA
ENERGIA VIVA

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



NIVELADOR DE DOCA EMBUTIDO CARGOMAX



NIVELADOR DE DOCA TELESCÓPICO

NIVELADOR DE DOCA PORTÁTIL, WPCA NIVELADOR DE DOCA CORREÍVEL



NIVELADOR DE DOCA BACULANTE 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

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



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

Desenvolvemos projetos, consulte-nos. Atendimento diferenciado.

acesse: www.easytec.ind.br

Michelin

A Michelin (Fone: 0800 970 94 00) optou por fabricar apenas um modelo de pneu para equipamentos industriais: o XZM, de construção radial, com carcaça em aço e uma banda de rodagem profunda e com borracha altamente compactada, conforme conta Paulo Sérgio França, gerente nacional de vendas de pneus industriais da empresa. "Com isto, a Michelin proporciona a seus clientes um pneu com a necessária flexibilidade vertical (conforto e preservação das partes mecânicas), sem perder em produtividade, visto que o índice de paradas por perfurações é próximo de zero", diz.



França explica que com o pneu XZM, a máquina pode trabalhar dentro do galpão, com piso plano, sair do galpão para os bloquetes dos pátios externos de fábrica, passar por terrenos acidentados e até mesmo atravessar trilhos de trem, muito comuns em algumas indústrias.

"Um único pneu para todas as operações existentes", ressalta. Os pneus XZM equipam veículos usados em fábricas de vidro e de bebidas, fundições, oficinas mecânicas, indústrias químicas, petroquímicas e de reciclagem de papel, além de portos e aeroportos.

Ele também informa que a Michelin desenvolveu, ela própria, a tecnologia radial, a mesma utilizada com sucesso nos veículos rodoviários e de passeio. França destaca que esta tecnologia veio para substituir os dois tipos de construção (diagonal e maciço), apresentando as vantagens de cada uma delas, sem apresentar os seus inconvenientes.

De acordo com ele, os pneus radiais da empresa são os mais indicados em situações industriais intensivas, com regime de 200 a 500 horas/mês, em pisos lisos ou irregulares, em clientes que se preocupam com um menor custo/hora, nível de manutenção e disponibilidade das máquinas, conforto do operador, segurança das cargas transportadas e economia de gás. Sobre os projetos de reciclagem, França salienta que os pneus para equipamentos industriais normalmente são descartados junto com pneus de caminhões em fornos de cimenteiras, misturas asfálticas e afins. A rede de distribuição da Michelin apóia os usuários na coleta e destinação ambientalmente correta.

Pneus corretos para cada situação

Situações de trabalho	Pneus mais apropriados
Área interna	Pneumáticos radiais ou maciços, cushion, superelásticos ou superflexíveis branco ou preto
Área externa	Pneumáticos radiais, superflexíveis, pneumáticos ou, se o piso for irregular, superelásticos
Variação de temperatura	Pneumáticos radiais, superflexíveis, pneumáticos ou superelásticos em algumas situações
Pisos irregulares	Superflexíveis, pneumáticos diagonais ou radiais
Operação de extrema agressividade	Maciços, semi-elásticos, superflexíveis, superelásticos e/ou pneumáticos de alta qualidade
Operação pouco intensiva	Pneumáticos diagonais, superflexíveis, superelásticos
Deslocamentos longos	Pneumáticos radiais e/ou superelásticos com compostos de borracha adequados
Exigência de flexibilidade vertical	Pneumáticos diagonais ou radiais

Fontes: Michelin, Trelleborg e Forttes



Trelleborg

No segmento industrial, a Trelleborg tem uma completa linha de pneus: pneumáticos diagonais – T-800 e T-900; superelásticos – Mastersolid, Monarch E-Class, Orca e Bergougnan HT Elite (disponível também no composto não-manchante); e Cushion (POS) – Trelleborg e Monarch.

Falando em novas tecnologias, Rafaella conta que a mais nova delas, desenvolvida pela empresa na fabricação de pneus superelásticos, é a CDM (*Controlled Deformation Matrix* – matriz de controle de deformação), que já está sendo usada na nova linha de pneus superelásticos Elite XP, que será lançada no Brasil esse ano. "A tecnologia CDM reduz o aquecimento interno no pneu, melhora consideravelmente a durabilidade e o desempenho, reduz a deformação dos pneus superelásticos quando parados na máquina por muito tempo, além de reduzir custos de manutenção do veículo", descreve.

Sobre os projetos que envolvem a reciclagem de pneus, Rafaella revela que na região de São Paulo capital e grande São Paulo, quando o cliente solicita é feita a coleta dos pneus inservíveis. Para as demais regiões do país, o cliente pode enviar os pneus, que são dados à destinação correta através de recicladora autorizada pelo IBAMA e demais órgãos competentes. "Além disso, a Trelleborg é uma empresa que segue as normas da Resolução 258 do Conama, referente a pneus inservíveis", acrescenta.

MATRAC

Parabéns a LOGWEB pelos 6 anos de sucesso.



Representante comercial e Assistência técnica autorizada



Venda, Locação e Manutenção de Baterias Tracionárias!

Tel.: 11 2905 4108
www.matrac.com.br

Pirelli

Para empilhadeiras de pequeno/médio porte, a Pirelli possui a linha CI84. Já para as empilhadeiras portuárias, de grande porte, o mais indicado – informa lunes – é a nova linha RM 96, “com importantes diferenciais, tais como o maior resíduo inicial de banda de rodagem da categoria com 62 mm”. Ele explica que a tecnologia empregada na fabricação da linha CI84 começa no momento da confecção do molde, que é feito em 3D, garantindo maior precisão na produção do pneu. “Os pneus CI84 ainda possuem maior resíduo de borracha na banda de rodagem, que acarreta elevado rendimento horário”, declara. Outro diferencial da linha, destaca lunes, é que os pneus são confeccionados com reforços estruturais metálicos, que fortalecem a estrutura da carcaça, aumentando em até três vezes a durabilidade do pneu. Já sobre o assunto reciclagem, o diretor diz que para reafirmar o seu compromisso em oferecer destino final ambientalmente correto aos produtos que fabrica e comercializa, a Pirelli integra o Programa de Coleta e Destinação de Pneus Inservíveis da Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos – ANIP. A formação de parcerias com o setor público e privado possibilitou a criação, até o final de 2006, de 220 centros de recepção de pneus inservíveis – os chamados “Ecopontos”, que buscam estimular a entrega deste material pelo consumidor – e outros 17 pontos de coleta em 21 estados brasileiros. O Programa foi responsável, desde o seu início, pela destinação de 644 mil toneladas de pneus inservíveis, o que equivale a cerca de 129 milhões de pneus de automóveis, com investimentos na ordem de US\$ 37 milhões. “O programa da ANIP deu origem à Reciclanip, uma entidade sem fins lucrativos que tem parceria com 45 empresas, o que resulta em aproximadamente 900 empregos indiretos”, completa lunes. ●

**Análise Setorial****Anfavea divulga resultados de 2007**

A Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Fone: 11 2193.7800), através de seu presidente Jackson Schneider, divulgou, recentemente, os resultados obtidos pelo segmento automotivo (caminhões e carros leves) no ano de 2007 e em janeiro de 2008, e também enfocou as perspectivas para este ano.

“Em 2007, as exportações foram muito fortes no nosso segmento. O Brasil exportou principalmente para países da América Latina, como México e Argentina”, disse Schneider. Segundo dados da Anfavea, outro destaque é a venda de veículos importados, que cresceu 86,6%, em relação ao ano anterior. Em 2008, deverá crescer cerca de 43,4%.

Schneider falou, também, sobre o aumento nas vendas de veículos nacionais que, no ano passado, foi de 22,3%. “Isto muito se deve às novas condições de financiamento. Hoje, é possível comprar e pagar um carro ou caminhão em cinco anos ou mais. Para 2008, a pers-



Nos últimos 12 meses, a produção de caminhões no Brasil cresceu 31,2%

pectiva de crescimento é de 14,4%”, informou. As projeções da Anfavea dizem que a produção de veículos que, em 2007, aumentou 13,9%, deverá crescer 8,9% neste ano.

De acordo com a Associação, em janeiro de 2008, a produção de caminhões, especificamente, superou em 46,5% a produção no mesmo período de 2007, além de ter sido 14,4% maior que a de dezem-

bro do ano passado. “Nos últimos 12 meses, a produção de caminhões no Brasil cresceu 31,2% e os licenciamentos, 31%”, complementou o presidente.

Schneider destacou que o mercado de caminhões e carros está se tornando muito importante e já constitui uma indústria de relevância mundial. Embora não haja estudos aprofundados e com

números precisos sobre o assunto, o presidente da Anfavea informou que, em breve, o Brasil deverá estar em oitavo lugar no ranking mundial de produção de carros e em sexto no de caminhões. “Estamos longe de Estados Unidos, Japão, China e Alemanha, mas nos aproximamos cada vez mais do bloco intermediário, onde está a Espanha”, completou.

O presidente da Anfavea enfatizou o investimento em estoque, como elemento primordial para o sucesso de produção e vendas de autoveículos no Brasil. “Ao passo em que estão vendendo, as concessionárias já estão repondo os veículos em estoque, para poder atender à demanda”, disse.

Ele destacou, ainda, a indústria fabricante de veículos como grande geradora de empregos: “o investimento em produção tem gerado vários turnos de trabalho, o que culmina em um grande número de empregos. Só entre dezembro de 2007 e janeiro de 2008 foram contratados 1.185 funcionários”, concluiu. ●

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

Drive-in Dinâmico

Flow Rack

Rack Empilhável

Porta Pallet Conjugado

Divisória / Cantilever

Estante

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

Av. Major Pinheiro Froes, 2207 - Pq. Maria Helenice - Suzano - SP



Competência e confiabilidade com tecnologia inovadora em movimentação de carga.

Linde Material Handling

Linde

A Linde tem a maior variedade de empilhadeiras seminovas

Vários equipamentos revisados com peças originais e garantia de fábrica.



Linde Empilhadeiras

Rua Anhanguera, 1121 - Osasco / SP - CEP 06230-110
Tel.: (11) 3604-4755 - Fax: (11) 3603-4059

www.lindeempilhadeiras.com.br

comercial@linde-mh.com.br

Distribuição

Avon planeja realinhamento da Cadeia de Suprimentos

A Avon (Fone: 0800 708 2866), empresa do setor farmacêutico, higiene e cosmético, anunciou algumas mudanças que fazem parte do seu programa de reestruturação iniciado no final de 2005 – e que engloba a reestruturação das operações de Venda Direta e o realinhamento da Cadeia de Suprimentos.

A fabricante de cosméticos norte-americana aumentou a estimativa de gastos necessários para este processo, inclusive no Brasil, de US\$ 500 milhões para US\$ 530 milhões. A empresa espera conseguir economias de aproximadamente US\$ 430 milhões ao ano, assim que todas as iniciativas de reorganização estiverem plenamente implementadas, entre 2011 e 2012.

Uma das medidas adotadas será a abertura de um novo Centro de Distribuição no Brasil até 2010, que será responsável por 70% do fluxo de produção da empresa e empregará cerca de 1.300 funcionários. Para isso, o CD de Osasco, na Grande São Paulo – que conta com cerca de 1.700 empregados – será desativado em um prazo de quatro anos.

De acordo com a empresa, a idéia surgiu devido à crescente demanda do mercado interno, que acarretou a necessidade de melhorar a produtividade e a precisão na distribuição de pedidos através de sistemas mais eficientes. “A operação brasileira é a segunda maior dentro da Avon, sendo que o CD Osasco é o maior e mais eficiente da empresa no mundo. As suas operações serão transferidas para o novo CD, uma vez que não há espaço para a expansão necessária”, afirma Adnauer Amorim, vice-presidente da Avon para a América do Sul, Cone Sul. O local escolhido para o novo centro deve ser anunciado ainda em 2008.

Segundo Amorim, o novo CD receberá o que há de mais avançado em tecnologia e processos, com ganhos expressivos de produtividade e eficácia no processamento dos



Novo CD será responsável por 70% do fluxo de produção da empresa

pedidos, e novos sistemas automatizados para simplificar e agilizar processos e fluxos de trabalho, com foco na melhoria do serviço prestado às revendedoras.

Atualmente, no Brasil, a Avon conta com uma fábrica na cidade de São Paulo e três Centros de Distribuição: Osasco, SP, Maracanaú, CE, e Simões Filho, BA.

Amorim explica o funcionamento do processo logístico: “os produtos são transferidos – por meio de transportadoras – da fábrica até os CDs, que ficam em regiões metropolitanas de grandes cidades, próximos a rodovias para que a logística seja facilitada. A partir destes centros, os produtos são encaminhados aos mais diferentes endereços por meio de frota terceirizada, até que o pedido chegue à revendedora. O frete é 100% rastreado para garantir que a entrega seja realizada no tempo determinado”.

Ele diz que a logística trabalha em conjunto com todas as áreas da empresa para garantir que os lançamentos cheguem ao consumidor final de maneira eficiente e rápida. A cada 19 dias – período que dura uma campanha de vendas – a Avon tem uma nova vitrine de novidades, levada a mais de 15 milhões de clientes no Brasil por meio de seis milhões de catálogos.

“Nesse período de 19 dias, a Avon entrega os produtos para 1.2 milhões de revendedoras, sendo que o volume de faturamento diário ultrapassa 80 mil notas fiscais nas três unidades de distribuição. Em 2008 serão expedidas mais de

1 bilhão de unidades”, conta.

Amorim destaca que são percorridos 50 milhões de quilômetros ao ano para entregar os pedidos. “Este dado equivale a quatro viagens de ida e volta à lua”, diz. Segundo ele, são mais de 500 veículos fazendo entregas nos mais diversos locais em 100% do território nacional em 8 mil rotas diferentes, transportando 5.5 milhões de toneladas ao ano.

O vice-presidente da empresa na América do Sul faz questão de enfatizar que os investimentos também são voltados ao meio ambiente. “Neste caso, a otimização de rotas vem sendo usada para redução da emissão de gás carbônico na atmosfera, que deve gerar, até o final de 2008, a diminuição de pelo menos um milhão de quilômetros no total percorrido por veículos que efetuam a entrega de produtos às revendedoras”, afirma.

Seguindo no processo de realinhamento global de cadeia de suprimentos, a Avon anunciou que em 2008 deve fechar a fábrica na Guatemala. A empresa informa que o CD continuará funcionando no país, mas a produção será transferida para Celava, no México.

A distribuição no Velho Continente também sofrerá alterações. O número de funcionários na fábrica de Neufahrn, na Alemanha, será reduzido. Além disso, o CD localizado da cidade deverá ser fechado, uma vez que a empresa vai consolidar algumas operações em Alcalá de Henares, na Espanha. ●

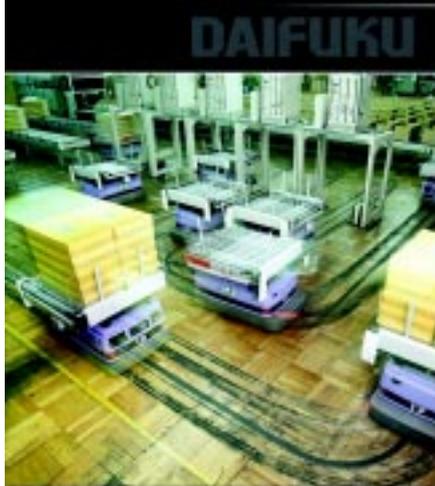
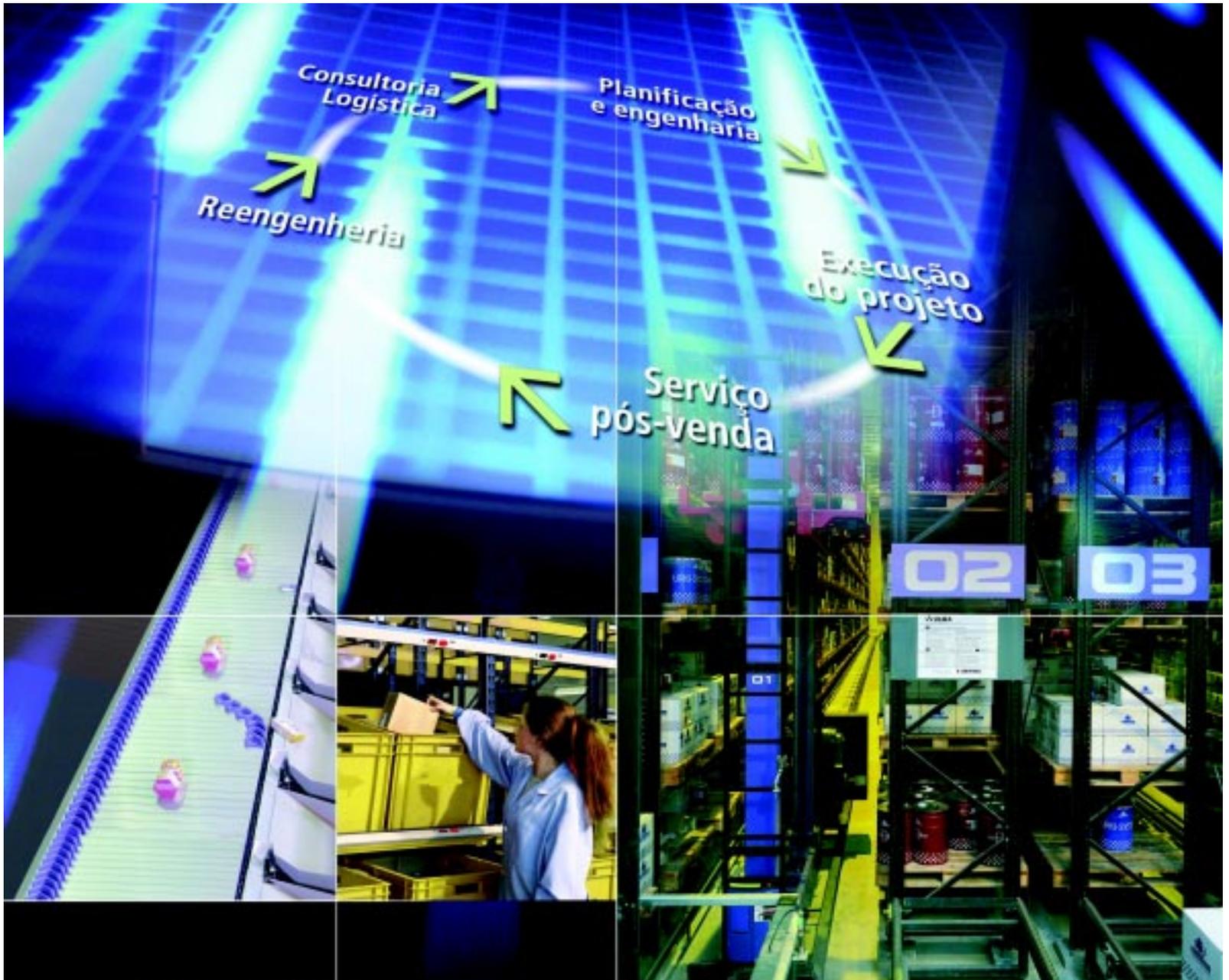
Notícias Rápidas

Scheffer Logística recebe Prêmio da Mercedes-Benz do Brasil

A Scheffer Logística e Automação (Fone: 42 2101.7400) acaba de receber o Prêmio Interação. A premiação foi concedida na categoria Especial pela Mercedes-Benz do Brasil que destaca os melhores fornecedores em 2007. Segundo a montadora, a Scheffer Logística e Automação, fornecedora de equipamentos e instalações de movimentação e armazenagem, destacou-se pelo seu alto desempenho nos projetos envolvidos com comprometimento, inovação e cumprimento de metas e prazos. O Prêmio Interação está na sua 16ª edição e foi criado para reconhecer fornecedores que se destacam durante o ano por apresentarem resultados expressivos em qualidade, redução de custos e espírito de colaboração, obtendo a maior pontuação nos critérios de avaliação utilizados pela empresa.

Cial apresenta nova balança híbrida de plataforma

A CIAL - Comércio de Instrumentos e Aparelhos (Fone: 11 3932.5818) está apresentando a nova balança híbrida de plataforma modelo BHK-1000. Trata-se de uma balança eletromecânica que pode operar, também, conectada a sistemas de automação ou computadores, por possuir interface serial. É fornecida em capacidades de 300, 500 e 1000 kg, com divisões de 100 e de 200 g e com plataformas de 490x710, 750x750 ou de 1000x1000 mm.



Soluções logísticas INTEGRAIS para DISTRIBUIÇÃO e FABRICAÇÃO AUTOMÁTICA.

- Sistemas de Transporte e classificação Automática (Transportadores, sorters...)
- Sistemas de Preparação de pedidos. (Tecnologia Pick to Light, Radiofrequência...)
- Veículos automatizados (STV, AGV...)
- Sistemas AS/RS (Unit Load, Mini Load, Carrosséis...)

Os nossos os clientes, a nossa melhor referência:
**ROGE, TRW, EBF-VAZ, FUJIFILM,
 COLUMBIA, STIHL, SMC, HITACHI, GKN, ...**



HANDLING SYSTEMS

Rua Alvaro Rodrigues, N°429, Brooklin, CEP 04582-000 SAO PAULO (Brazil). Tel.551150926060. www.ulmahandling.com

Marksell: 25 anos de tecnologia em elevação de cargas

Ao completar 25 anos, a empresa comemora a liderança no setor de plataformas veiculares e busca a conquista, também, do setor de niveladoras de docas.

Assim como “Gillette” está para lâmina de barbear, “Bombril” para palha de aço e “Maizena” para amido de milho, a palavra “Marksell” está para plataformas elevatórias de cargas veiculares.

Afinal, é só parar atrás de um veículo de carga equipado com este acessório – que permite a operação de carga e descarga por um único operador de cargas paletizadas, unitizadas, com rodízios e em carrinhos – para se ver a palavra “Marksell” estampada. São plataformas para as mais diversas aplicações, com capacidades de carga de 150 a 3.000 kg e para instalação a partir de picapes e pequenos furgões até veículos pesados.

“Somos líderes neste mercado, e a nossa meta também é liderarmos o segmento de plataformas niveladoras de docas, onde também atuamos”, diz o engenheiro Edison Salgueiro Junior, diretor da MKS Equipamentos Hidráulicos – Marksell.

25 anos

Mas, além da liderança no mercado de plataformas e as ótimas perspectivas com relação ao setor de niveladoras de docas, Salgueiro Junior diz que a empresa também está comemorando os seus 25 anos de atuação, completados em janeiro último, com mais de 15.000 unidades de equipamentos produzidos. E aproveita para contar a história da empresa, destacando, inicialmente, o significado da palavra Marksell: Mark de marketing e Sell de vendas (em inglês). “Trata-se de um nome pitoresco e reconhecido em todo o mundo. Nossa marca e nosso slogan – ‘Tecnologia que Eleva’ – é bem visto no mercado todo e a nossa marca tomou proporções muito maiores do que a própria empresa”, afirma o diretor.

Tudo começou com a amizade que já havia entre Salgueiro Junior e o também engenheiro Jorge Mota, que foram trabalhar juntos na Munck, na época a principal empresa dedicada à produção de guindastes e equipamentos hidráulicos. Lá, os dois engenheiros assumiram a área comercial e tinham a missão de reorganizar o grupo.

Ficaram por dois anos e depois criaram uma empresa de marketing, voltada para a assessoria

comercial na área de equipamentos – era a Marksell, que nasceu em janeiro de 1983.

“Como a Munck fornecia para todo o Brasil e várias empresas de outros estados tinham problemas na hora da compra, no sentido de inspecionar estas compras aqui em São Paulo, a Marksell passou a prestar serviços de assessoria comercial – ou seja, acompanhávamos o fornecimento para as compradoras. Num passo seguinte, começamos a representar várias empresas”, conta Salgueiro Junior.

Alguns meses depois – ainda de



acordo com o diretor – uma empresa de origem italiana estava começando a fazer guindastes no Brasil – a sua especialidade era cilindros hidráulicos – e precisava de uma empresa para vendê-los. “E lá fomos nós. Fizemos um contrato de distribuição no Brasil todo, mas contando com escritório e oficina próprios em São Paulo e no Rio de Janeiro. Mas, outra história estava se desenvolvendo em paralelo: como a Munck havia fornecido várias plataformas veiculares para o Supermercado Pão de Açúcar, e era eu quem atendia a esta conta, fomos chamados para fazer a manutenção destas plataformas. Mas, dois meses depois do início deste trabalho, nos convidaram para o desafio de produzir um lote de plataformas, usando o conhecimento que já tínhamos. Assim, nos tornamos fabricantes de plataformas veiculares”, relembra Salgueiro Junior.

Ele também conta que desenvolveram o projeto de um equipamento evoluído, em relação aos que já haviam no mercado, iniciando, ali, uma “política” que se mantém até hoje: o desenvolvimento de produtos sempre com novas tecnologias, equiparados ao que de melhor existe nos mercados europeu e americano. Outra política adotada pela empresa é a de entrar em mercados onde, através de um trabalho sério, possa se tornar líder, não somente em volume, como também em tecnologia.



Niveladoras

No caso das niveladoras de docas, o diretor diz que se trata de um mercado ainda pequeno, mas de grande interesse para a Marksell. “É um mercado ainda novo, onde há muito a ser feito, e que apresenta crescimento substancial todo ano. Aqui também atuamos sempre com produtos diferenciados, sobretudo baseados em qualidade – tanto que nossos primeiros produtos foram plataformas eletro-hidráulicas, com projeto atualizado e um nível de tecnologia superdiferenciado do que estava disponível.”

Com relação a estes tipos de equipamentos, a empresa produz atualmente as seguintes famílias, que podem ser fornecidas em várias dimensões:

- ❖ Tipo de embutir na doca, com acionamento eletro-hidráulico e capacidades de carga/tráfego de 6.000 a 12.000 kg;
- ❖ Tipo de embutir na doca, com acionamento manual-mecânico e capacidades de carga/tráfego de 6.000 a 9.000 kg;
- ❖ Tipo frontal a doca, com acionamento eletro-hidráulico e capacidades de carga/tráfego de 3.000 a 15.000 kg;
- ❖ Tipo frontal a doca, com acionamento manual-mecânico e capacidades de carga/tráfego de 3.000 a 9.000 kg;
- ❖ Linha completa de acessórios para operação conjunta com as plataformas niveladoras de doca: calços para as rodas dos veículos, guias para as rodas dos veículos, protetores de doca especiais, conjuntos de iluminação, etc., além de acessórios específicos para cada linha de equipamento.

Outro segmento em que a Marksell também atua é o de plataformas para deficientes físicos – plataformas elevatórias para acessibilidade – de uso em ônibus, micro-ônibus e vans.



Diferenciais

O diretor lembra que, embora a empresa atue com três linhas de produtos, mantém gerências de produtos e departamentos de engenharia separados e uma estrutura comercial adaptada para atender grandes clientes, como frotistas e montadoras de caminhões, no caso das plataformas veiculares; empresas de engenharia, de arquitetura e operadores logísticos, no caso das niveladoras de docas; e grandes frotistas de ônibus, no caso das plataformas para deficientes físicos.

“Um dos nossos trunfos no mercado é poder contar com a mesma rede de distribuidores Randon, há mais de 8 anos, que é a mais conceituada no segmento de

equipamentos veiculares. São mais de 50 distribuidores no Brasil todo e nos principais países da América Latina – neste número, também estão computados outros distribuidores, com os quais também temos parceria. Além da comercialização, eles executam a instalação, a assistência técnica e o fornecimento de peças de reposição”, afirma Salgueiro Junior.

E, já que começou a apontar os diferenciais da empresa, ele continua. Lembra que um deles é a preocupação de sempre renovar a linha de produtos, buscando novas tecnologias e melhorias contínuas.

“Um dos motivos de estarmos sempre atualizados com relação ao que há de novo em equipamentos similares aos nossos é que participamos das principais feiras do setor no mundo. Mantemos contatos e conhecemos as fábricas de todos os principais players do mercado nas três linhas.”

Este é um dos motivos que permite a Marksell manter uma engenharia capaz de desenvolver soluções sempre atualizadas – prova disto é que a empresa possui várias patentes. “A nossa engenharia de produtos é bastante atualizada, sendo capaz de desenvolver projetos de qualidade diferenciados do mercado, utilizando softwares para projetos em 3D e de cálculo estrutural de última geração.” A estrutura comercial e de pós-venda também é apontada como um diferencial, por agilidade.

A Marksell tem sua planta instalada em Itapevi, SP, região da grande São Paulo, ocupando uma área total de 7.000 m². A estrutura de produção apresenta grande flexibilidade, operando “on demand”, produzindo inclusive os seus próprios cilindros e unidades hidráulicas. ♦



Fone: 11 4789.3690

AS MELHORES OPORTUNIDADES E SOLUÇÕES EM COMÉRCIO EXTERIOR ESTÃO AQUI

INTERMODAL SOUTH AMERICA 2008

PARA SUA EMPRESA FAZER ÓTIMOS NEGÓCIOS!

NA INTERMODAL VOCÊ ENCONTRA:

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

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

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

PARA INFORMAÇÕES SOBRE COMO EXPOR OU COMO VISITAR:
Tel.: (55 11) 3815-9900
INTERMODAL@GRUPOINTERMODAL.COM.BR
WWW.INTERMODAL.COM.BR

Realização
GRUPO INTERMODAL

Patrocínio da Feira: LOCALPRO, MARRAMA, MARAMEX
Patrocínio das Conferências: COERDOCS
Cia. Aérea Oficial: TAM
Apoio:

NEGÓCIO FECHADO

Baterias Moura fecha parceria com a Talento's Consultoria para capacitar profissionais do varejo

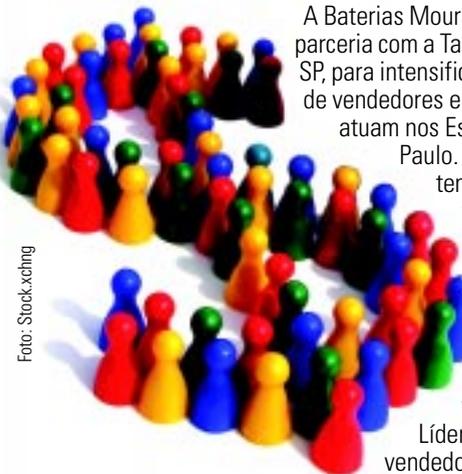


Foto: Stock.xchng

A Baterias Moura (Fone: 0800 701 2021) fechou parceria com a Talento's Consultoria de São Paulo, SP, para intensificar o treinamento e a capacitação de vendedores e balconistas das revendas que atuam nos Estados do Rio de Janeiro e São Paulo. A empresa pernambucana, que tem representações em todo o território nacional e em países da América do Sul, América Central e Europa, acredita que o bom atendimento faz a diferença no fechamento da venda. Desde o ano passado, a Moura vem capacitando os profissionais do varejo com o Programa Vendedor Líder. Só em 2007, mais de quatro mil vendedores e balconistas de todo o Brasil

foram treinados. Com a intervenção da Talento's, a Moura pretende aprimorar o treinamento e superar a marca dos cinco mil capacitados este ano.

Ceva Logistics fecha contrato com Carrefour

A Divisão de Contratos Logísticos da Ceva Logistics (Fone: 11 4072 6200) está anunciando o Carrefour como seu novo cliente no segmento de bens de consumo. O contrato com a rede de varejo terá início em abril de 2008 e contará com 43 funcionários da Ceva. Entre as atividades que a empresa realizará no armazém de 12,5 mil metros quadrados estão recebimento, armazenagem, separação e gestão de inventário de milhares de itens, como alimentos, perfumaria, eletrônicos e eletrodomésticos. A operação será em Manaus, AM. No Brasil, esse é o primeiro contrato da Ceva no setor alimentício, mas a empresa espera anunciar novas conquistas em 2008. "Em países como Inglaterra e Itália, temos muita representatividade nas áreas de varejo e alimentos", destaca Paulo Franceschini, diretor de desenvolvimento de negócios da Ceva Logistics.

FORTTES
Pneus superflexíveis

Único pneu nacional com qualidade total

Fone: (19) 3876-6665
Av. das Indústrias, 100 Dist. Ind. Vinhedo - SP
www.forttes.com.br

Empilhadeira - Carros Elétricos - Rebocadores
Varredeiras - Dolleys - Aeroportuários
Máquina Agrícola - Equipamentos Especiais

Webb e Agentrics selam parceria para a América Latina

A Webb (Fone: 11 3523.8000), especializada no desenvolvimento de soluções para ajudar nas relações comerciais com fornecedores, clientes e parceiros, fechou com a norte-americana Agentrics uma parceria para oferecer os serviços da empresa na América Latina. Especializada em compras, colaboração em cadeia de suprimentos, sincronização de dados e gerenciamento de marcas próprias para varejistas e seus parceiros de negócio, a Agentrics é formada por grandes players dos setores supermercadista, farmacêutico e eletroeletrônico. Com a parceria, a Webb vai trabalhar para entregar à indústria do varejo da América Latina serviços e tecnologias já oferecidos pela Agentrics aos maiores varejistas do mundo e seus parceiros de negócio. "A idéia é fornecer um conjunto de serviços e plataformas para interagir com os fornecedores através da gestão da cadeia de demandas e sincronização de dados, gerando um ciclo de produção. A Agentrics tem uma presença de serviços globalizada, mas ainda não tinha uma atuação na América Latina. Por isso, encontrou na Webb uma boa parceira de negócios para expansão dos serviços na região", afirma Dan Henrich, sócio da Webb.

As soluções da Agentrics consistem em oferecer suporte à relação entre varejistas e fabricantes com o objetivo de melhorar a previsão e o planejamento de demanda, a sincronização de bancos de dados, o scorecarding do fornecedor (índices de desempenho) e todos os relacionamentos com esses parceiros de negócios. A Agentrics atende clientes na América do Norte, Europa, Ásia e Austrália, assim como muitas empresas subsidiárias na América Latina.

CEN renova contrato com a Saturnia

A CEN (Fone: 11 4828.2044), que atua no mercado de equipamentos elétricos para veículos pesados, acaba de renovar por mais um ano seu contrato de aquisição de baterias Saturnia (Fone: 0800 557693). As baterias tracionárias Saturnia equipam os rebocadores da CEN há mais de 15 anos. Segundo Paulo Castello, diretor da CEN, "a Saturnia tem a preferência de fornecimento devido ao excelente atendimento comercial e técnico e à alta qualidade dos produtos, compatíveis com a qualidade dos rebocadores da empresa oferecidos ao mercado".

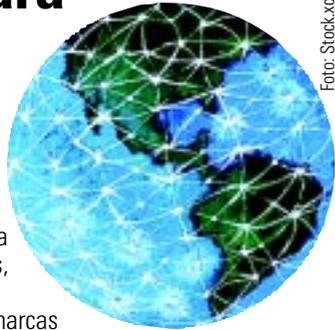


Foto: Stock.xchng

Avant e Cavol lançam o Cal Investment Group

A Avant Log (Fone: 41 3015.1590) acaba de firmar sociedade com a Cavol Logística (Fone: 41 3347.1681), empresa especializada em transportes multimodais e logística, lançando o Cal Investment Group.

As duas empresas trabalham em conjunto desde 2005, quando a Cavol Logística iniciou suas operações no Mato Grosso com o projeto "Algodão". Nessa época, a Avant Log ainda se chamava Compacta e possuía um armazém intermodal em Araucária, concluindo sua nova unidade em Paranaguá. Na antiga plataforma, a parceria entre as empresas proporcionava infraestrutura e inteligência logística aos clientes, com o objetivo de facilitar o armazenamento e a exportação do algodão. A Cavol cuidava do transporte, enquanto a Compacta armazenava o produto no Porto de Paranaguá. Em 2006, a Compacta foi dividida, separando as estruturas de Paranaguá e Araucária. Em Araucária, a antiga Compacta passou a se chamar Avant Logística, iniciando suas operações no interior de São Paulo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. A Avant se especializou nas operações de graneis – armazenamento de soja, milho, fertilizantes, etc. – assumindo os terminais rodo-ferroviários do Alto Araguaia, Alto Taquari, Chapadão do Sul (ALL) e Maringá (RHALL), enquanto a Cavol trabalhava no transporte de algodão e produtos frigoríficos. No final do ano passado, a Cavol e a Avant criaram uma administração controladora de ambas as empresas, e os sócios da Avant e da Cavol passaram a ser acionistas da nova empresa, chamada Cal Investment Group, na qual as áreas administrativas, financeiras, comerciais e dirigentes são únicas.

Os nomes das duas empresas foram mantidos, assim como toda a estrutura operacional, distinguindo as operações complexas e mantendo a identidade principal de cada empreendimento.



Atuamos como Operador Logístico na região Sul e Sudeste do Brasil e a nossa missão é:

"Fazemos com que a marca MANCHESTER permaneça reconhecida pelos nossos clientes, fornecedores e comunidade em geral como sinônimo de qualidade e bons serviços prestados em Logística".

São 43 anos investindo e crescendo para melhor atender !!!

APOSTE EM METAS MAIS ALTAS E SÓLIDAS COM A FIMATEC.



Uma das líderes do mercado, a Fimatec está pronta para atender seus clientes, em diversos segmentos, oferecendo soluções logísticas em movimentação e armazenagem para dinamizar seu negócio. Faça uma parceria com a Fimatec e coloque sua empresa em um lugar de destaque no mercado.

Tel: (21) 3284-7000 • www.fimatec-empilhadeiras.com.br

Linde
EMPILHADEIRAS



Empilhadeiras Elétricas e GLP • Transpaletes Elétricos e Manuais • Locação • Estruturas de armazenagem
Baterias e Carregadores • Assistência Técnica • Peças Multimarcas • Portos, abrigos e niveladores de docas

Fimatec
EMPILHADEIRAS

Manchester
Soluções Integradas de Movimentação

Fone: (47) 2105 8999

Fax: (47) 2105 8911

www.manchesterlog.com.br

Investimentos

Aurora inaugura Centro Logístico com sistema da Bertolini

A Cooperativa Central Oeste Catarinense – Aurora Alimentos (Fone: 0800 113500) inaugurou recentemente, na região metropolitana de Curitiba, PR, um amplo e moderno Centro Logístico de Distribuição e Armazenagem.

A Aurora Alimentos é um grupo agroindustrial com sede em Chapecó, SC, que reúne 17 cooperativas, 79.583 mil associados e mais de nove mil funcionários pelo país, além de contar com um mix de 700 produtos, entre carnes de aves e suínos, lácteos e pizzas.

O novo CL fica a 620 quilômetros da Rodovia Federal BR-376, em São José dos Pinhais, próximo dos portos paranaenses de Antonina (80 km) e Paranaguá (100 km), e dos portos catarinenses de São Francisco do Sul (180 km) e Itajaí (192 km). O presidente da empresa, Mário Lanznaster, diz que a localização é estratégica.

A nova planta ocupa um terreno de 100.000 m², espaço no qual foi edificado um conjunto de 12.970 m², que dispõe de escritórios, armazéns, câmaras frias, salas para treinamento, setor comercial, área de segurança do trabalho,



enfermagem, restaurante, vestiários, local para repouso de motoristas, portaria e balança para até 100 toneladas.

Segundo Jaison Cardoso, gerente do CL, a obra empregou a mais moderna tecnologia do setor. “As câmaras frias foram construídas em estruturas de concreto armado pré-fabricado, a cobertura e os fechamentos laterais utilizaram estruturas metálicas e empregou-se um sistema de isolamento com painéis térmicos”, relata.

Ainda de acordo com Cardoso, a capacidade total de armazenagem do local é de, aproximadamente, 15.000

Lanznaster, da Aurora: o novo CL dará condições estruturais para a ampliação das operações para todo o país



toneladas, o que equivale a 16.126 posições/paletes, sendo 11 mil toneladas de congelados e 4 mil toneladas de resfriados. “Dessa capacidade, 4.500 toneladas são destinadas ao mercado externo e 10.500 toneladas ao mercado doméstico”,

complementa, para em seguida emendar: “o pátio de estacionamento e manobra de caminhões tem 14.000 m² de área”.

O sistema de armazenagem ficou por conta da Bertolini (Fone: 0800 7028500), empresa com sede em Bento Gonçalves, RS, que desenvolve soluções para armazenagem. “A Bertolini possui o Sistema de Gerenciamento da Qualidade certificado conforme a Norma ISO 9001:2000, atestando o empenho da empresa em desenvolver produtos com controle internacional de qualidade e segurança”, destaca Francisco Luís Bertolini, gerente comercial da empresa.

Para Lanznaster, o novo Centro dará condições estruturais para a ampliação das operações para todo o país, e também para as exportações da Aurora. De acordo com ele, o CL gerou em torno de 160 novos empregos diretos e custou cerca de R\$ 40 milhões para a empresa que o construiu e irá locá-lo à Aurora pelos próximos dez anos. A Aurora obteve aproximadamente R\$ 1,9 bilhão de receita operacional bruta em 2006 e fechou 2007 com R\$ 2,2 bilhões. ●

Vinho

Vintage tem nova proposta para comercialização



A Vintage Vinhos Importadora (Fone: 61 3349.0510) tem uma proposta inovadora para quem gosta de um bom vinho e, principalmente, para quem não é especialista no assunto. As lojas Vintage Express oferecem ambientes agradáveis e despojados, que foram planejados com o objetivo de desmistificar a bebida e aproximar novos consumidores, tornando a compra de vinhos para o dia-a-dia uma experiência simples e didática.

Segundo Carolina Maia, diretora comercial da empresa, o conceito da Vintage foge ao estilo tradicional das lojas de vinho, que geralmente têm ambientes escuros e seletivos, que acabam espantando quem não é um profundo conhecedor de bebidas.

“Demos ao lugar um layout contemporâneo totalmente inovador, criando um espaço descontraído, claro e com identidade visual forte, para atrair novos consumidores. As lojas possuem seis gôndolas, responsáveis por dividir os vinhos dentro de uma classificação exclusiva da Vintage”, conta.

Além de suas lojas em Brasília, a Vintage atende a hotéis, bares e restaurantes da capital federal. “Possuímos a importadora com um Centro de Distribuição de 500 m² para estoque imediato e, também, quatro lojas próprias - duas tradicionais, que utilizam a marca Vintage Vinhos, e duas lojas conceito, que utilizam a marca Vintage Express, todas em Brasília. Atualmente contamos com a primeira loja franqueada, que fica em São Paulo

e, assim como as próprias, é abastecida exclusivamente pela importadora Vintage Vinhos”, complementa a diretora comercial.

Ela conta que a empresa armazena seus produtos em depósitos alfandegados (espaços privados, mas controlados pela Receita Federal) e que a distribuição é feita direta aos pontos de venda, conforme a demanda. “Utilizamos os produtos armazenados em nosso estoque imediato”, diz. Para a distribuição dentro de Brasília é utilizada frota própria, já para a distribuição para São Paulo, assim como deverá ser com as futuras lojas pelo Brasil, a frota é terceirizada.

Maia explica que se faz necessária atenção especial nas embalagens, que devem ser resistentes para evitar o choque entre as garrafas, e é preciso utilizar um ambiente climatizado para o transporte. “As importações chegam através do porto de Salvador e percorrem milhares de quilômetros até chegar a Brasília, temos que manter a qualidade dos produtos até o destino final”, completa. ●

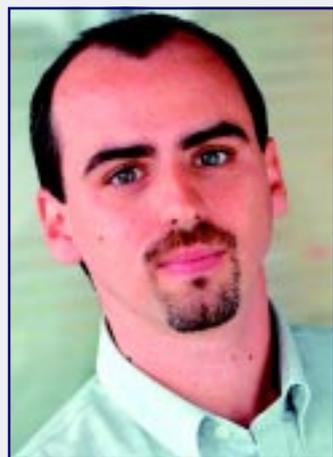
Automação

DataBar é a solução para identificação de produtos pequenos

Em razão das dificuldades para identificar produtos muito pequenos, que não comportam o código de barras atualmente utilizado no varejo, o EAN/UPC, a GS1 Brasil – Associação Brasileira de Automação Comercial (Fone: 11 3068.6229) está coordenando os trabalhos para adoção de uma nova tecnologia no Brasil: o GS1 DataBar.

Segundo Adriano Bronzatto, assessor de soluções de negócios da Associação, o varejo mundial terá até o dia 1º de janeiro de 2010 para se adaptar ao novo código. “Adaptações nos softwares de gerenciamento de check-out/retaguarda, leitores e coletores serão necessárias, a fim de que eles possam decodificar e processar as informações do código GS1 DataBar, incluindo as informações de rastreabilidade, como lote e validade”, comenta.

Ele diz que nem todos os equipamentos e sistemas precisarão ser trocados, já que alguns leitores de código de barras conseguem ler o código GS1 DataBar. Outros equipamentos precisam ter seus sistemas internos atualizados. “A GS1 Brasil dispõe aos seus associados uma lista que contém os equipamentos já preparados para ler o novo código, além de um serviço de assessoria técnica e guias específicos para implementação”, acrescenta.



Bronzatto: a tecnologia foi criada para suprir a necessidade de viabilizar aplicações de rastreabilidade e melhorias no processo de gestão de estoques

O DataBar foi criado para suprir a necessidade de viabilizar aplicações de rastreabilidade e melhorias no processo de gestão de estoques, mas não irá substituir os códigos EAN/UPC. “Ele será complementar. A prioridade de aplicação do novo código será a identificação de FLV (Frutas, Legumes e Verduras), carnes e perecíveis, além de itens muito pequenos, como cosméticos”, explica Bronzatto.

Para executar a mudança dentro do prazo estabelecido, os varejistas devem solicitar à GS1 Brasil o cartão de teste de leitura do DataBar, para saber se os seus leitores de códigos de barras atuais conseguem ler o novo código. “Eles devem verificar se os sistemas de check-out, retaguarda e cadastros podem trabalhar com a estrutura numérica do código GS1 DataBar, que utiliza uma estrutura de dados



básica de 14 dígitos estruturados por meios identificadores de aplicação padronizados internacionalmente”, explica o assessor de soluções de negócios.

Além disso, ele diz que é preciso incluir a funcionalidade de



leitura e tratamento do código no plano de renovação de equipamentos e sistemas e, ainda, criar um projeto de implementação do código GS1 DataBar juntamente com a GS1 Brasil, para ajustar os equipamentos e sistemas e, também, treinar as equipes internas. ●

Benefícios com a aplicação do GS1 DataBar

- ★ Identificação de produtos pequenos que hoje não podem ser identificados com um código EAN/UPC tradicional;
- ★ Habilidade de carregar informações adicionais do produto, como números de lotes e data de validade;
- ★ Melhoria nos processos de autenticidade e rastreabilidade de produtos;
- ★ Gerenciamento eficiente de estoques e reposição;
- ★ Melhoria no tratamento de itens obsoletos/vencidos;
- ★ Maior espaço disponível para informações de marketing.

Embalagens · Processos Industriais · Movimentação e Armazenagem

2008

Fispal Tecnologia

3 a 6 de junho ANHEMBI - SP

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

Mídia Oficial
Setor Logística
Logweb
A inteligência sempre disponível

Promoção e Realização
TradeShows
Tel: (11) 3234 7725 - btspp@btspp.com.br - www.btspp.com.br

Tecnologia Surpreendente

STILL

As melhores ofertas de empilhadeiras seminovas do mercado

Máquinas seminovas revisadas com peças originais e garantia de fábrica. Temos diversos equipamentos disponíveis: retráteis, combustão, elétricas, contrabalançadas, paleteiras, etc.

Tel.: (11) 4066-8100
Fax.: (11) 4066-8141

rent@stillbrasil.com.br
www.stillbrasil.com.br

NYK está entre as 100 empresas mais sustentáveis no mundo



Pelo segundo ano consecutivo, a NYK – Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (Fone: 11 3371.4300), empresa de transportes integrados que opera cerca de 762 embarcações, assim como frotas de aviões, trens e caminhões, foi selecionada como uma das 100 empresas mais sustentáveis no mundo, de acordo com o Global 100, um projeto de avaliação e pesquisa anual lançado em 2005, conduzido pela parceria entre a Innovest Strategic Value Advisors Inc. e a Corporate Knights Inc.

A Innovest, responsável pelos dados analíticos para o Global 100, selecionou as 100 principais empresas, de várias indústrias, com melhor capacidade na manipulação de valores “nonfinancial” corporativos, como temas ambientais, sociais e questões de governança corporativa que afetam a gestão dos riscos. ●

Wal-Mart utiliza solução da Dânica para preservação do meio ambiente

A rede de supermercados Wal-Mart adotou o painel termoisolante Termo Wall para o fechamento lateral e fachadas em suas obras, desenvolvido pela Dânica (Fone: 47 3461.5300) – especializada em projeto, fabricação e montagem de sistemas termoisolantes para câmaras frigoríficas, construção civil, salas limpas e interior naval.

Este sistema construtivo torna possível reduzir o canteiro de obras, proporcionando uma construção rápida e limpa, como também promove a redução do consumo de energia na climatização (sistema termoisolante) e, conseqüentemente, menor agressão ambiental.

A rede também tem a intenção de consumir menos resina plástica virgem (nafta) e gás, além de diminuir o armazenamento de resíduos sólidos nas cidades. Outra das providências do Wal-Mart foi investir em sacolas plásticas reprocessadas, o que já foi realizado em 146 lojas, resultando em 40% de matéria-prima reaproveitada e economia anual de R\$ 2,5 milhões. ●



Tricicleta Bio Bike recolhe óleo para transformar em biodiesel



Desenvolvida pelo Grupo Amazonia Eco Biodiesel (Fone: 66 9604.7389), a Bio Bike é uma tricicleta coletora de óleos residuais que, segundo a empresa, transforma o que era um grande problema ambiental em uma alternativa econômica, social e ecológica. O óleo usado em residências, bares, restaurantes e outros lugares é recolhido pela tricicleta, transformado em biodiesel e utilizado para abastecer os veículos coletores de lixo. “A Bio Bike atua de forma ecologicamente correta nos dois pontos extremos do projeto, que são: a coleta do material poluente e a transformação do resíduo em biodiesel”, conta Mauro Batista, diretor comercial da empresa. ●



Wisewood inicia produção de madeira plástica

A Wisewood (Fone: 11 4594.5813) investiu R\$ 20 milhões na construção daquela que é considerada a primeira fábrica de madeira plástica em escala industrial do país. Segundo Rogério Igel, sócio e presidente do conselho de administração da empresa, a madeira plástica é produzida a partir de resíduos de plástico, principalmente PAD – polietileno de alta densidade – e tem como objetivo substituir a madeira natural em aplicações nas quais esta não agrega valor.



“A Wisewood vai produzir dormentes, cruzetas para postes de transmissão de energia, paletes e tapumes de madeira plástica, entre outros itens. O produto tem formulações específicas e tecnologia nacional. Resulta da mistura de resíduos plásticos com outras moléculas químicas, que criam uma estrutura mais resistente e durável do que a madeira”, afirma.

A nova unidade industrial possui capacidade de produção de 900 toneladas/mês e ocupa uma área construída de 7.000 m², em um terreno de 65.000 m², localizado de cidade de Itatiba, SP. Para atingir este volume de produção, a empresa vai utilizar 1.000 toneladas/mês de resíduos. “Promover a coleta desses resíduos, por meio de parcerias, é um dos desafios do negócio. Ao ampliar a reciclagem de resíduos plásticos e de borracha, a Wisewood contribui para reduzir o desmatamento e o volume de lixo existente nas cidades”, completa Igel. ●

Madeira da EcoLeo recebe re-certificação

A EcoLeo (Fone: 0300 789 1850), considerada a primeira revenda de madeira certificada da América Latina, acaba de receber a re-certificação FSC – Forest Stewardship Council. Este selo garante que a madeira comercializada provém de manejo sustentável, ou seja, que veio de floresta, nativa ou reflorestada, explorada de forma adequada do ponto de vista ambiental e social. “É notório o crescimento do interesse e procura de produtos ambientalmente adequados para decoração. A EcoLeo tem ajudado a formar este mercado. Para isso, diversificamos nosso mix de produtos, ampliamos o número de fornecedores e, conseqüentemente, aumentamos nosso leque de clientes, uma prova disso é o crescimento de mais de 80% em vendas”, declara Karla Aharonian, gerente da linha de produtos ecológicos da Leo Madeiras. As principais linhas de produtos da empresa são painéis e pranchas produzidos a partir de madeira certificada

nativa (Sucupira, Roxinho, Cedro Rosa, Cumaru Cetim, Amarelinho, Fava Orelinha, entre outras); e plantada (painéis de Teca, Eucalipto e Pinus, semi-acabados); MDF e MDP. Além disso, a empresa também oferece um conjunto de “ecoprodutos”. Uma das novidades é o desenvolvimento do Pastilhado de Coco, pastilhas para revestimento de ambientes e objetos produzidos a partir da casca do coco, e a placa de casca de bananeira. Outra novidade é a comercialização de placas produzidas a partir de material reciclado, como tubos de creme dental e embalagens Tetra Pak. ●



MICHELIN

XZM



A referência em menor custo/hora.

-  Maior conforto para o operador.
-  Durabilidade comprovada.
-  Performance excepcional.
-  Segurança reforçada.

SAC 0800 970 9400

www.michelin.com.br



MICHELIN
A melhor maneira de ir mais longe

Transporte rodoviário

Malha brasileira é pequena e de baixa qualidade

EM ANÁLISE FEITA POR DUAS IMPORTANTES ENTIDADES DO SEGMENTO DE TRANSPORTE SÃO REVELADOS OS NÚMEROS PROBLEMÁTICOS DAS CONDIÇÕES DAS RODOVIAS BRASILEIRAS E O QUE SE ESPERA DE INVESTIMENTOS DO GOVERNO E DA INICIATIVA PRIVADA.

Que a malha rodoviária brasileira tem muitos problemas não é novidade para ninguém. Mas, quais são esses problemas? O que poderia ser feito para saná-los? Como a iniciativa privada e o governo poderiam contribuir para a solução destes gargalos? São essas as respostas que esta matéria especial da revista *LogWeb* pretende responder, com informações da CNT – Confederação Nacional do Transporte (Fone: 0800 728 2891) e da NTC&Logística (Fone: 11 2632.1540).

74% da malha têm problema

A CNT analisa que os problemas mais evidentes da malha rodoviária brasileira dizem respeito à manutenção, cuja descontinuidade provoca a deterioração, comprometendo, principalmente, a sinalização e o pavimento. Para ela, a falta de manutenção é a principal razão porque surgem condições desfavoráveis que comprometem a segurança e o desempenho dos usuários, como, por exemplo, buracos nos pavimentos e placas de sinalização ocultadas por mato.

E esta ausência de manutenção, segundo a CNT, é consequência direta da falta de investimentos. Cálculos da Confederação estimam que seria necessário R\$ 1,34 bilhão apenas em manutenção de rodovias, a fim de que as estradas tenham condições satisfatórias de trafegabilidade.

Na opinião da entidade, o que explica a falta de investimentos é a dificuldade de planejamento por parte do poder público. "Sem planejamento e sem investimentos consistentes, além de permanecerem



deficitárias as condições das rodovias, a malha rodoviária não pode ser expandida para atender às novas demandas, limitando a logística do transporte rodoviário".

Em um levantamento feito em 87.592 quilômetros de rodovias em todo o país, entre os quais se incluem toda a malha rodoviária federal pavimentada, as principais rodovias estaduais e, ainda, rodovias sob concessão, a Pesquisa Rodoviária CNT 2007 constatou que 73,9% de suas extensões apresentam algum problema.

A respeito da sinalização, a pesquisa apontou que em 65,4% da extensão analisada há algum tipo de problema. "O que nos leva a concluir que a sinalização das rodovias não atende as suas finalidades de informar e transmitir maior segurança aos condutores".

Considerando apenas as condições de pavimento, o estudo constatou deficiência em 54,5% das rodovias. De acordo com a Confederação, a má qualidade do pavimento afeta diretamente no aproveitamento da rodovia, aumentando a insegurança e o tempo de viagens.

Falando também em pavimentação, Neuto Gonçalves dos Reis, coordenador técnico da NTC&Logística, destaca que o país tem 1,61 milhão de quilômetros de rodovias, dos quais apenas 196 mil quilômetros (12,2%) são pavimentados, ou seja, além de a malha rodoviária brasileira ter uma pequena extensão, ela é de baixa qualidade. "Embora o Brasil seja a nona economia mundial, este baixo percentual posiciona o país na lanterna entre as vinte maiores nações do mundo". Conforme mostrado na *tabela 1*, existem seis países

européus com 100% da malha pavimentada. O penúltimo na lista é a Suécia, com 30,5%. “O Brasil perde feio neste quesito para os demais componentes do BRIC: Rússia (84,7%), Índia (47,4%) e China (81,0%)”, destaca Reis.

Já na *tabela 2*, quando se compara a extensão pavimentada com a superfície, a população e a frota, com base no chamado Índice de Mortara, o Brasil permanece na lanterna, com índice 0,23, quando os primeiros colocados superam a casa dos 7,0. “Aqui, também, Índia (3,02), China (1,61) e Rússia (1,00) estão anos-luz à nossa frente”, observa Reis.

E crítica: “em suma, não passa de balela o discurso vazio, tão cultuado pela maioria dos políticos, que o Brasil privilegiou a rodovia”. Segundo ele, tais deficiências na malha rodoviária brasileira, conforme mostra a pesquisa da CNT, têm grande impacto não só sobre a elevação do custo operacional dos veículos, como também sobre o aumento dos índices de acidentes e o próprio desenvolvimento do país.

Reis aponta que a falta e a má qualidade das rodovias podem até frustrar parcialmente as boas perspectivas de crescimento econômico do país, que já vive sob a constante ameaça do chamado apagão logístico. “Na maioria das vezes, o transporte não deixará de ser feito, mas será realizado com grande lentidão e com custos operacionais e sociais muito grandes”, acredita.

É o que também assinala a CNT: “em um país essencialmente rodoviário, os problemas verificados na malha rodoviária brasileira são preocupantes, impeditivos ao crescimento econômico e social e merecedores de soluções urgentes”.

Para Reis, os riscos se tornaram maiores com a extinção da CPMF, que obrigará o governo a cortar parte dos investimentos do PAC – Programa de Aceleração do Crescimento, previstos a partir de 2008.

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!



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/Goiânia - 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 - 505: (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 comercial@linde-mh.com.br

Estudos da NTC&Logística estimam que o custo do quilômetro rodado de um caminhão pesado, que é de R\$ 1,99 na estrada em estado de conservação ótimo, aumenta para R\$ 2,36 (18,6%) em estrada boa, R\$ 2,80 (40,75%) em estrada regular, R\$ 3,29 (65,3%) em estrada ruim e para R\$ 3,80 (91%) em estrada péssima.

“Devido às deficiências das rodovias, o transporte rodoviário de cargas custa hoje cerca de 30% a mais. Isso equivale a um custo adicional de R\$ 17 bilhões por ano”, informa Reis.

Segundo levantamentos do IPEA, os acidentes custam ao país R\$ 28 bilhões e matam 33 mil pessoas por ano. Deste total, cerca de R\$ 7,8 bilhões e 8.500 mortes envolvem a participação do caminhão. Morrem anualmente cerca de 2.500 motoristas de veículos de carga. “Estes elevados índices se devem, em parte, à grande concentração de tráfego na pequena malha existente. Estudos da NTC&Logística mostram que existe forte correlação entre o número de acidentes e a densidade de tráfego”, ressalta o coordenador técnico da entidade.

Para sanar os problemas

De acordo com Reis, da NTC&Logística, a economia estimada, de R\$ 17 bilhões por ano, demonstra claramente que o investimento em melhoria das rodovias existentes tem altíssimo retorno, e o que o governo pode fazer é investir mais na infraestrutura de transportes.

Para ele, a calamitosa situação atual resultou claramente da ausência de investimentos. Da década de 40 até o início dos anos 80, os recursos carimbados do Fundo Rodoviário Nacional garantiram não apenas a conservação, mas até mesmo razoável expansão da malha, especialmente durante o governo JK e os anos de ouro do chamado “milagre econômico”, conta Reis.

Segundo ele, a constituição “cidadã” de 1988 não só extinguiu a vinculação de recursos, como também criou tamanhos custos sociais que engessou o orçamento e levou a União à falência. “A partir daí até 2003, os investimentos em transportes tornaram-se irrisórios. Ficaram abaixo de 0,3% do PIB, quando seriam necessários de 2 a 3%”, declara.

Reis continua, dizendo que o setor voltou a ter esperanças no

Estradas mundiais pavimentadas

(tabela 1)

Países	% Estradas Pavimentadas (km)
1 Alemanha	100,0
2 França	100,0
3 Itália	100,0
4 Reino Unido	100,0
5 Suíça	100,0
6 Holanda	100,0
7 Espanha	99,0
8 Coréia do Sul	86,8
9 Rússia	84,7
10 China	81,0
11 Bélgica	78,0
12 Japão	77,7
13 Estados Unidos	64,5
14 México	49,5
15 Índia	47,4
16 Turquia	41,6
17 Austrália	41,6
18 Canadá	39,9
19 Suécia	30,5
20 Brasil	12,2

Fonte: NTC&Logística

final de 2001, com a criação da CIDE – Contribuição sobre Intervenção no Domínio Econômico, que passou a arrecadar cerca de R\$ 8 bilhões por ano, a serem investidos principalmente na infraestrutura de transportes.

“O governo, no entanto, descumpriu solenemente a Constituição e passou a desviar estes recursos para outras finalidades ou a não gastá-los, para aumentar o superávit primário. Entre 2002 e 2004, menos de 20% das verbas da CIDE foram gastos em transportes.”

De acordo com o coordenador técnico da NTC&Logística, a partir de 2005, este percentual começou a melhorar, atingindo 96% em 2007. Mesmo assim, declara Reis, dos R\$ 45,2 bilhões arrecadados de 2002 até novembro de 2007, apenas R\$ 20,5 bilhões foram efetivamente investidos em transporte.

“Os investimentos empenhados em transporte cresceram de R\$ 3,87 bilhões em 2003 para cerca de R\$ 7,2 bilhões em 2007. No entanto, deste total apenas R\$ 2,9 bilhões foram efetivamente liquidados (gastos)”, diz.

Sobre o PAC – Programa de Aceleração do Crescimento, que

prevê investimentos em rodovias de R\$ 33,4 bilhões entre 2007 e 2011, na recuperação de 32.000 km de rodovias, adequação de capacidade ou duplicação de 3.214 km e construção de outros 6.878 km, Reis considera que os recursos são claramente insuficientes. “A CNT estima que, só para eliminar os gargalos imediatos, seria necessário investir R\$ 93,5 bilhões. O pior é que o programa empacou na incompetência gerencial, incapaz de vencer obstáculos como as licenças ambientais, desapropriações, falta de projetos executivos, empreiteiras, máquinas, engenheiros etc”, expõe.

Reis espera que, como dinheiro deixou de ser problema, mesmo com atrasos, o PAC possa contribuir para amenizar os gargalos rodoviários.

Objetivando melhorar a situação da malha rodoviária, a CNT lançou, em setembro de 2007, o PLB – Plano de Logística para o Brasil, resultado de estudos técnicos da entidade, um conjunto de projetos que abrangem construção, adequações e recuperações da infraestrutura do transporte brasileiro, dentre elas as rodovias.

Índice de Mortara para rodovias pavimentadas

(tabela 2)

Países	Índice de Mortara
1 Bélgica	7,22
2 Holanda	7,09
3 Japão	4,95
4 França	4,67
5 Suíça	4,06
6 Espanha	4,00
7 Alemanha	3,94
8 Itália	3,68
9 Reino Unido	3,41
10 Índia	3,02
11 Estados Unidos	2,29
12 Suécia	2,27
13 Canadá	2,16
14 Austrália	1,99
15 Coréia do Sul	1,70
16 China	1,61
17 Rússia	1,00
18 Turquia	0,96
19 México	0,29
20 Brasil	0,23

Fonte: NTC&Logística



Reis, da NTC&Logística: “o investimento em melhoria das rodovias existentes tem altíssimo retorno”

O Plano prioriza a intermodalidade, a acessibilidade aos pontos de exportação, a integração entre as zonas de produção e de consumo interno e a conexão com os países da América Latina. As propostas de intervenção do PLB dividem-se em projetos rodoviários, aeroportuários, ferroviários, hidroviários, metroviários, Trem de Alta Velocidade (TAV) e de terminais.

O estudo feito pela CNT aponta para a necessidade – em valores atuais – de investimentos da ordem de R\$ 223,8 bilhões, ao longo das próximas décadas. Para a entidade, com a estrutura apresentada, o Brasil estaria em pé de igualdade com os países mais desenvolvidos.

Em se tratando de rodovias, o PLB indica a necessidade de construção de novas vias, além da duplicação de 14 mil quilômetros, implantação de faixas adicionais e recuperação de pavimento por todo o país.

“Para resolver os problemas da malha rodoviária brasileira, é fundamental que se providenciem novos e regulares investimentos. Para que a infraestrutura rodoviária adquira padrões satisfatórios de segurança e de desempenho, a CNT considera que sejam necessários investimentos, em curto prazo, em torno de R\$ 23,6 bilhões e outro R\$ 1,34 bilhão por ano para serviços de manutenção. Os recursos podem ser originados do orçamento da União e da CIDE”, considera a Confederação.

Para ela, o crescimento econômico e social do Brasil depende da disponibilidade satisfatória de rodovias, para a sustentabilidade do desenvolvimento, para a integração regional, para a qualidade de vida das pessoas e para a inserção do país no cenário mundial.

Com a ajuda da iniciativa privada

Para a CNT, o sistema de concessões tem apresentado bons resultados, no que pese o ônus dos pedágios. A série histórica da Pesquisa Rodoviária registra as rodovias concessionadas como as melhores do país. A partir desta experiência, o governo já realizou o leilão de concessão para a segunda etapa do processo e divulgou as rodovias que entrarão na terceira etapa, conforme informa a Confederação.

Segundo ela, as Parcerias Público-Privadas (PPPs) também podem contribuir positivamente para a ampliação e recuperação das rodovias. “Com a vantagem de a iniciativa privada participar com maiores investimentos e realizações das obras”.

Realmente, para Reis, da NTC&Logística, as deficiências da infra-estrutura são tão brutais que o país não pode se dar ao luxo de dispensar, por mero capricho ideológico, os capitais privados, venham eles na forma de concessões ou na forma de PPP’s.

Segundo ele, as primeiras concessões, especialmente as do Estado de São Paulo, obrigaram os usuários a desembolsar tarifas elevadas, muitas vezes, superiores aos benefícios trazidos pelas concessões. “No entanto, as licitações federais mais recentes, feitas sem cobrança de ônus e num ambiente econômico muito mais favorável, tiveram como resultados tarifas bastante módicas, capazes de baixar os custos do transporte”, considera.

Reis aponta que enquanto as concessionárias paulistas cobram cerca de 12 centavos por quilômetro por eixo, as novas concessionárias federais vão cobrar, em média, apenas 2,7 centavos por eixo, e este valor cai para 1,4 centavos na rodovia Fernão Dias.

O coordenador técnico da NTC&Logística explica que embora o modelo federal exija investimentos menores, uma das razões da redução do preço foi a ausência da cláusula de outorga ou ônus, espécie de aluguel pago pelas concessionárias ao governo, sob forma de dinheiro ou de obras em outras rodovias. “Esta disparidade levou o governo de São Paulo a reduzir de R\$ 4,40 para R\$ 3,00 a tarifa do Rodoanel e a fixar o valor atual cobrado pela DERSA (dez centavos por eixo) a tarifa máxima para a segunda etapa do seu programa de concessões (1.500 km)”, complementa.

Para Reis, os valores baixaram, mas ainda não são nada palatáveis. "Em ambos os casos, o governo paulista manteve a cobrança do ônus. No caso da segunda etapa, não satisfeito com a cobrança em dinheiro, estabeleceu ainda uma série de obras fora do trecho concedido a serem realizadas pela iniciativa privada. O ônus, portanto, está sendo cobrado em dobro", conta.

Quanto às PPPs, declara que, infelizmente, ainda não se tem notícias do seu uso no setor de rodovias. De acordo com Reis, algumas obras no regime de PPP, anunciadas inicialmente, como a da BR-116 na Bahia e a da BR-163 no Pará, acabaram sendo convertidas em concessão pura e simples ou realizadas integralmente com recursos públicos.

"Trata-se, no entanto, de instrumento capaz não apenas de viabilizar obras de menor retorno, como também até de reduzir as tarifas, uma vez que parte do custo é bancada pelo governo", expõe.

E o governo?

A CNT espera do governo, fundamentalmente, planejamento em longo prazo e investimentos contínuos, conforme a necessidade de manutenção e expansão da malha rodoviária brasileira.

Para Reis, da NTC&Logística, o governo contribui cumprindo o PAC, que já é insuficiente, e fixando marcos regulatórios capazes de atrair os investimentos privados para a infraestrutura rodoviária. "Para cumprirmos seu papel, de órgãos técnicos de Estado, as agências precisam de competência, autonomia e independência. Não podem continuar sendo loteadas politicamente. Caso contrário, se transformarão apenas em mais uma repartição do poder executivo", diz.

Reis avalia que como existe uma grande disputa mundial pela captação dos recursos privados disponíveis em rodovias, qualquer hesitação ou preconceito pode levar o país a "perder o bonde da história". ●

HYSTER FORTIS



NEXTPROPAGANDA

Maior valor de revenda e cobertura pós-venda

As empilhadeiras HYSTER têm valor de revenda superior à média do mercado e a mais completa rede de autorizadas para melhor atendê-lo em todo o país.

Componentes comuns em toda a série

Os componentes da linha Fortis são padronizados, otimizando logística, custos de manutenção e armazenagem.

A primeira no Brasil

Maior produtividade, ergonomia e economia em manutenção preventiva são itens de série em todas as empilhadeiras HYSTER, além de oferecer a primeira com capacidade para 3.500 kg produzida no Brasil.

Sistemas inteligentes

Elimina o uso indevido por parte do operador, evitando:

- Desgaste prematuro dos pneus;
- Trocas desnecessárias de componentes;
- Acidentes por inabilidade.

www.hyster.com.br

COBERTURA NACIONAL

BRASIL (DF/ES/GO/MS/RJ/TO) www.brasilhyster.com.br • Belo Horizonte (31) 2129-3890 • Rio de Janeiro (21) 2123-3006 • Macaé (22) 2105-4043
 Brasília (61) 2162-3400 • Goiânia (62) 4005-5890 • Santa (27) 2121-3318 • OGDN (AL/CE/PB/PE/RN) www.odn.com.br • Recife (81) 3478-4198
 Fortaleza (85) 4011-6460 • J.MALUCELLI (PR) www.jmalucelli.com.br • Curitiba (41) 3351-5522 • MARCOS MARCELINO (AM/PA/PI)
www.marcosmarcelino.com.br • Aracaju (91) 4909-4108 • Redenção (94) 3424-2400 • São Luís (98) 2106-4100 • PONTES (RS/SC)
www.pontes.com.br • Porto Alegre (51) 3205-4430 • Joinville (47) 3481-8102 • SOMOV (AC/AM/MS/MT/SP/RJ/RR) www.somov.com.br • São Paulo
 (11) 3718-5290 • Campinas (19) 3884-6322 • Campo Grande (87) 3398-1816 • Curitiba (85) 2121-1400 • Manaus (82) 3652-7600 • TÉCNICO (BA/SE)
www.technico.com.br • Salvador (71) 3248-2400

HYSTER
50 anos

Planejamento

Operadores Logísticos revelam seus investimentos em infra-estrutura

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO, EQUIPAMENTOS, CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO E CURSOS AOS PROFISSIONAIS SÃO CITADOS COMO ÁREAS PRIORITÁRIAS POR ALGUNS OL'S PARA APLICAÇÃO DE CAPITAL EM 2008.

Abrange: previsão de crescimento de 66%

"Estamos com um crescimento assegurado na ordem de 66% para 2008. Investiremos em Tecnologia de Informação, equipamentos de movimentação e transporte", destaca Percival Margato Junior, diretor da Abrange (Fone: 19 2106.8100), acrescentando que também está nos planos a construção de um Centro de Distribuição de 25.000 m² até setembro desse ano, além da capacitação da equipe em melhores práticas de gestão. "Nossa prioridade é aprimorar o modelo de gestão para assegurar respostas rápidas às necessidades dos clientes", complementa. Já Marcelo Murta, diretor de logística da empresa, diz que dentro da sua estratégia de crescimento, a companhia prevê para 2008 os seguintes investimentos: construção – R\$ 80 milhões em novos armazéns; equipamentos – R\$ 20 milhões em equipamentos de movimentação e veículos; tecnologia – R\$ 5 milhões. De acordo com ele, as prioridades são: construção, com a inauguração de novas áreas no país; investimentos em tecnologia, para oferecer serviços e controles mais confiáveis aos clientes, bem como para suportar o crescimento; e equipamentos, pois haverá a renovação do parque atual, além de novos negócios que terão início.



Margato Junior: a construção de um CD está entre os planos da empresa



Matsuguma: a novidade é a compra do terceiro Boeing 767-300

ABSA: novos sistemas para aumentar competitividade

Tecnologia e Sistemas de Informação e Controle estão entre as prioridades da ABSA Cargo (Fone: 0300 788 2272) para 2008. Segundo Dario Matsuguma, diretor técnico e de planejamento da empresa, a Lan Cargo, parceira da ABSA, irá investir 17 milhões de dólares no sistema de controle de frota chamado MRO, considerado o principal projeto da IBM em nível mundial. A previsão é de que até o final de 2009 o sistema já esteja incorporado. "Ele proporciona controle mais amplo dos aviões e dos equipamentos, com maior eficiência e garantia de segurança", conta Matsuguma.

A empresa também investirá 1 milhão de dólares em um sistema de escala de revezamento para pilotos, de acordo com a legislação. "Com ele, esperamos maior eficiência na utilização e controle dos pilotos, com conseqüente redução de custos", diz o diretor técnico e de planejamento da ABSA Cargo.

Em equipamentos, a novidade é a compra do terceiro Boeing 767-300 da companhia, que começará a operar a partir de julho deste ano.

Matsuguma analisa que a desvalorização do dólar afetou a competitividade da empresa, mas com os novos sistemas, que geram redução nos custos, a ABSA Cargo pretende se destacar no mercado.



Thomas: terminal ampliará em cerca de 50% os contêineres movimentados

Aliança: novo terminal de contêineres em SC

Juntamente com o Grupo Battistella, a Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.5600) está investindo na construção de um terminal de contêineres na Baía de Babitonga, em Itapoá, SC. "Com investimento de R\$ 350 milhões, a previsão é de que o Tecon Santa Catarina entre em funcionamento a partir de 2009, com capacidade para movimentar 300 mil contêineres por ano", informa Julian Thomas, diretor-superintendente da empresa.

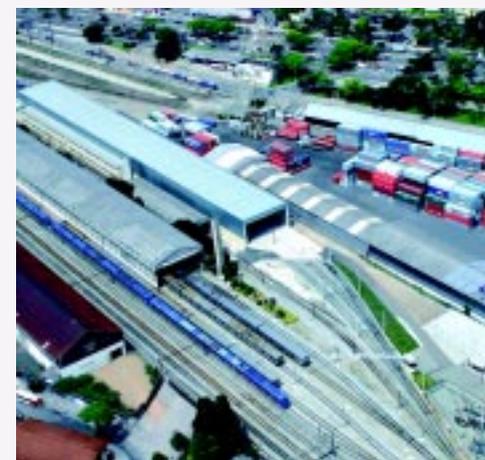
O terminal ampliará em cerca de 50% os atuais 700 mil contêineres movimentados em São Francisco do Sul, Itajaí e Imbituba, e será uma das soluções das exportações do Estado de Santa Catarina, tornando-se um centro portuário do Mercosul. Thomas revela que o terminal terá profundidade natural de 16 m, sendo desnecessária a dragagem permanente ou mesmo periódica, e possuirá capacidade para operar navios de até 9 mil TEUs. "O Tecon Santa Catarina contará com um cais de 630 m para atracação simultânea de três navios. A operação será feita por oito portêineres de última geração, além de uma retro-área de 350.000 m²", descreve.

ALL: serão R\$ 200 milhões em via permanente

A ALL – América Latina Logística (Fone: 41 2141.7555) investirá R\$ 600 milhões em 2008, dos quais R\$ 200 milhões serão apenas em via permanente. Segundo a empresa, este investimento garantirá um aumento de 10% em volume e 12% em receita.

Em entrevista ao jornal paulista *Gazeta Mercantil*, José Paulo Fillipin, gerente de engenharia e projetos de via da empresa, disse que a maior parte dos investimentos será destinada à melhora da malha de Mato Grosso ao Porto de Santos, trecho da antiga Brasil Ferrovias, que possuía 4,7 mil quilômetros de via férrea. Estão previstas a troca de trilhos e a ampliação de ramais na malha norte da companhia.

Pelo programa da ALL, serão construídos sete quilômetros no Porto de Santos. Além da ampliação dessa linha, a operadora logística prevê a construção de mais 2 mil quilômetros em Alto Araguari, no Mato Grosso. Segundo Fillipin, a meta é alcançar uma produtividade de 120 horas no pico de safra entre o Mato Grosso e o Porto de Santos.



Brasilmaxi: cerca de R\$ 6 milhões serão investidos em infra-estrutura

Brasilmaxi: matriz e filiais passarão por reformas

A Brasilmaxi (Fone: 11 6889.6105) pretende investir cerca de R\$ 6 milhões em infraestrutura este ano, segundo revela Sueli Novaes, coordenadora de vendas da empresa. "Alguns investimentos começaram em 2007 e continuam em 2008, entre eles WMS, EDI, treinamentos e ISO 9000, com certificação prevista para julho deste ano", revela.

Outra novidade é que a matriz e as filiais da Brasilmaxi estão passando por uma reforma geral na estrutura física, para ampliação das áreas. Hoje, a empresa possui duas máquinas head-stacker e será adquirida uma terceira ainda este ano. Está prevista, também, a aquisição ou o aluguel de um novo CD em São Paulo e no Rio de Janeiro.

"Todos estes itens são prioridades, atualmente, para a Brasilmaxi, afinal tivemos um crescimento forte em 2007 e temos uma meta bastante agressiva para 2008, e para isto todos estes itens deverão acompanhar, pois, de uma forma ou de outra, todos estão interligados", declara Sueli.



STILL

Qualidade em movimento

A Still tem a empilhadeira certa para a sua movimentação

As melhores empilhadeiras elétricas fabricadas por quem é líder mundial

- **Fabricação nacional com tecnologia alemã.**
- **Máquinas desenvolvidas para as necessidades do Brasil.**
- **Melhor disponibilidade de peças.**
- **Melhor pós-venda.**
- **Engenharia no Brasil.**
- **Melhor relação custo benefício.**
- **Maior valor de revenda do mercado.**
- **Rede de serviços autorizados em todo o país.**
- **Menor preço e prazo de entrega.**
- **Compromisso com o Brasil há mais de 40 anos.**



Visite nosso
novo site

Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8141

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

AM- Tracionária (REPSA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REPSA): (71) 3394-1363 /
Tolentino (SA): (71) 3351-7611 / EuroRê (SA): (71) 8178-9930
CE/PI/MA- Eurotec (REPSA): (85) 3275-6464
MT- Moviminas (REPSA): (65) 3682-8570
GO/TO- Moviminas (REPSA): (62) 3283-3927 /
(62) 3313-7476 (ANÁPOLIS)
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

PE/AL/PI/RN/SE- Tolentino (REPSA): (81) 3441-5629
RJ- F&F (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Everam (SA): (21) 3882-3943
RJ/V. DO PARAÍBA- Irmãos Marfisi (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (REPSA): (61) 3356-3733
RS- Requiêl (REP): (51) 3337-8577 / Empilha Sul (SA):
(51) 3337-6340
SC/LESTE- Empitec (REPSA): (47) 3337-6340
SC/OESTE- Requiêlmaq (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
Logismaq (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) 901-0905
CHILE- Kels S.A.: +56 (2) 854-2165

Conseil: busca por crescimento de 10%

Em infra-estrutura, o Grupo Conseil (Fone: 71 2203.9048) pretende investir R\$ 6 milhões este ano, sendo R\$ 1 milhão em tecnologia e capacitação de pessoal e R\$ 5 milhões em equipamentos. É o que revela Paulo César Carvalho, diretor de desenvolvimento de negócios do grupo. Ele salienta que como prioridade está a ampliação da frota, para garantir o crescimento estabelecido no planejamento estratégico para 2008.

Para Carvalho, a base da estratégia é a busca da rentabilidade sustentada, num crescimento moderado de 10%. "Os diferenciais são propostos na integração de serviços, com oferta crescente de serviços de armazenagem, na acelerada informatização das atividades, na gestão interna e na gestão do cliente. Continua sendo prioritária a busca de tecnologia de ponta no nosso ramo, agora incrementada da área de armazenagem", complementa.



Foto: Guilherme Raguepo

Carvalho: a ampliação da frota é prioridade

Expresso Araçatuba: foco em ampliação e renovação da frota



Corrêa: estão incluídas melhorias no sistema de informação da empresa

Serão R\$ 28 milhões que o Expresso Araçatuba (Fone: 11 2108.2800) investirá durante o ano de 2008, utilizados para ampliação e renovação da frota – que atualmente conta com cerca de 750 veículos próprios –, além de investimentos em melhorias na infra-estrutura como, por exemplo, nas obras de ampliação das filiais Goiânia, GO, Cuiabá, MT, Belém, PA, Campinas e São Paulo, ambas em SP. Dentro deste montante, acrescenta o diretor de vendas da empresa, Geraldo Corrêa, também estão incluídas melhorias no sistema de informação da empresa, com a implantação de vários módulos dentro do TMS-Microsiga e nova versão de ERP.

Segundo informa, a infra-estrutura é prioridade porque gerará um aumento da capacidade operacional e permitirá que a empresa alcance suas metas de crescimento em 2008, melhorando ainda mais seu nível de serviço.

Indaiá: TI e vendas são prioridades

Para este ano, a Indaiá Logística Internacional (Fone: 11 5090.4400) tem como escopo principal disponibilizar cerca de 5% do faturamento para investimentos em TI, recursos humanos e filiais.

Fabrizio Paulella, diretor executivo da empresa, revela que as prioridades estão em dois setores: Tecnologia da Informação, objetivando melhorar a eficiência em processos internos e proporcionar maior visibilidade ao cliente; e vendas, com o objetivo de seguir os clientes localmente e internacionalmente, "servindo mais nossos clientes existentes e adicionando ao escopo de relacionamento os serviços de Logística Internacional".



Paulella: 5% do faturamento serão para TI, recursos humanos e filiais

Julio Simões: fortes investimentos no atendimento aos clientes

A Julio Simões (Fone: 11 4795.7000) continuará investindo fortemente na sua estrutura de suporte e atendimento aos clientes, afirma Irecê Andrade, diretora comercial e de operações logísticas da empresa. Ela também informa que o projeto inicial do Terminal Intermodal (Rodoferroviário) de Itaquaquecetuba está sendo ampliado. "Localizado estrategicamente em uma grande área de 500 mil metros quadrados às margens da Rodovia Ayrton Senna e da linha férrea da MRS, o terminal estará num dos principais acessos à capital de São Paulo e fará a integração entre as cargas transportadas por trens e caminhões. Ele oferecerá uma série de serviços logísticos para os embarcadores de cargas e caminhoneiros", conta.

Linx: triplicação de CD é prioridade

A prioridade da Linx Fast Fashion (Fone: 11 3906.7397) para este ano é a triplicação do tamanho de seu Centro de Distribuição. "Nossos investimentos serão em estruturas de armazenagem, equipamentos para movimentação de mercadorias e separação de pedidos", informa Daniel Mayo, diretor da empresa, acrescentando que devem ser investidos mais de R\$ 3 milhões em 2008.



Mayo: devem ser investidos mais de R\$ 3 milhões em 2008

Logistic Center: são esperadas evolução e velocidade em informações

Aproximadamente R\$ 1,5 milhão é o valor que a Logistic Center (Fone: 11 3797.5400) pretende investir em infra-estrutura este ano. Roberto Cardoso Ribeiro, da gerência administrativa, financeira e comercial da empresa, conta que este valor será aplicado, principalmente, em tecnologia – novos sistemas WMS/TMS, ferramentas para tracking de informações e servidores –, renovação de equipamentos operacionais e expansão da área de armazém. A prioridade, conforme revela Ribeiro, é a Tecnologia da Informação, devido à extrema importância que a empresa dá a esta área. "A informação correta e rápida é responsável por tomadas de decisões mais eficazes no processo. Isso tanto internamente quanto visando a disponibilização das mesmas aos clientes, que poderão tomar ações mais rápidas em relação a sua operação", declara.

Mesquita: melhorias no parque operacional



Dias: empresa pretende investir cerca de R\$ 15 milhões em 2008

A Mesquita Soluções Logísticas (Fone: 11 4393.4900) pretende investir cerca de R\$ 15 milhões em 2008. Os investimentos serão aplicados em melhorias no seu parque operacional, sobretudo em estruturas de armazenagem, equipamentos de movimentação, ampliação de frota e renovação tecnológica de sistemas operacionais. "Com esses investimentos, a empresa está priorizando o aumento de sua capacidade operacional e de atendimento nos CLIA's – Centros Logísticos e Industriais Aduaneiros e garantindo acuracidade para gerenciar informações aos clientes", diz Angelo Dias, diretor comercial e de marketing da empresa.



Dias: também faz parte dos planos da Fiorde a abertura de novas filiais

Fiorde: investimentos em softwares

Impulsionada pelos resultados obtidos em 2007, a Fiorde Logística Internacional (Fone: 0800 773.4010) projeta para 2008 um crescimento 10% a 15% e planeja aumentar substancialmente seus investimentos na área de tecnologia de informação e atendimento ao cliente, além de ampliar a frota de veículos apropriados para o transporte de alimentos, produtos farmacêuticos e correlatos. "Neste ano, os nossos principais investimentos estão concentrados em softwares e aquisição de novos caminhões", diz o vice-presidente, Mauro Lourenço Dias, observando que a empresa pretende continuar investindo na parte de distribuição, além de estudar a construção de armazéns. "Também faz parte dos planos da Fiorde a abertura de novas filiais", adianta, destacando que, em cinco anos, a empresa cresceu exatos 100%.

MRS: R\$ 1 bilhão em investimentos

Os maiores investimentos planejados para 2008 na MRS Logística (Fone: 32 3239.3604) estão ligados à expansão de capacidade de transporte e à adequação do sistema de controle da operação devido ao crescimento de demanda por parte dos seus principais clientes – informa Carmen Maron, especialista em comunicação empresarial da empresa.

A tabela mostra o orçamento em aprovação do que a empresa vai investir em infra-estrutura em 2008.

Características	Valor em bilhões de reais*
Equipamentos	0,65
Obras	0,20
Tecnologia	0,15
Total	1,00

* Valores sujeitos a alteração

Panalpina: profissionais e sistemas são as bases do bom gerenciamento

Em 2008, a Panalpina Brasil (Fone: 11 2165.5700) pretende investir na capacitação técnica dos profissionais, em tecnologia e aperfeiçoamento dos processos de gerenciamento e desenvolvimento de novas soluções logísticas, entre outros. "O valor do investimento está diretamente ligado às necessidades dos projetos em desenvolvimento, ou seja, de acordo com as necessidades do mercado, sem especificar um valor limite para isso", conta Marcos Vieira, gerente de logística da empresa.



Vieira: o valor do investimento está ligado às necessidades dos projetos

De acordo com ele, a prioridade zero hoje está nos profissionais e sistemas, "que são a base para todo o bom gerenciamento da cadeia, já que logística se faz com pessoas e sistemas, levando em conta que os recursos de equipamentos já estão todos disponíveis para uso", diz.



CLARK, 50 anos de Brasil.

Sinônimo de qualidade máxima.

Comercializando empilhadeiras elétricas e a combustão durante estes 50 anos de atuação no mercado brasileiro, a Clark conquistou a confiança de seus clientes com sua ampla rede de distribuidores e seu forte serviço para suporte de pós-venda. Nestas 5 décadas foram comercializadas mais de 15.000 unidades, mostrando a credibilidade que a marca possui. São fatores como estes, aliados a qualidade e tecnologia, que fazem da Clark uma marca reconhecida e respeitada mundialmente.

PRODUTIVIDADE MÁXIMA

Distribuidores Clark no Brasil:

AESA Gde SP - Baixada Santista - ABC (11) 3488.1466	ALPHAQUIP Gde SP - Osasco Alphaville (11) 4198.3553	DAFONTE PE - RN - PB - AL (81) 3087.0266 (83) 3232.4840	DINÂMICA RO - AC (69) 3535.5304	FORMAQUINAS CE - PI (85) 3474.3819	LINCK RS - PR - SC (51) 3358.3333 (41) 3332.1300 (47) 3463.6060	LVM AM - RR (82) 3236.1455	MAPEL Grande SP e Interior (19) 3278-1622	RECOMAP GO - DF - TO (62) 3265.2200 (61) 3388.0966 (63) 3217.1668	TECNOESTE MS - MT (67) 3041.2688 (65) 3618.1330
---	---	---	--	---	--	---	---	--	---

TRACBEL MG - ES - RJ (31) 3399.1800 (21) 2401-7578 (27) 2123.9800	TRATOMAQ PA - MA - AP (91) 3278.0031	TRATORMASTER BA - SE (71) 3291.7200
--	---	--

ISO 9001

ISO 14001

www.clarkempilhadeiras.com.br

Exata Logística: investimentos em CDs

Em 2008, quando completa dez anos de atuação, a Exata Logística (Fone: 11 2133.8700) pretende expandir sua estrutura de atendimento com novas filiais e novos Centros de Distribuição e alcançar R\$ 80 milhões em faturamento. A expectativa da empresa é alcançar os R\$ 100 milhões já em 2009.

De acordo com Mauricio Pastorello, diretor geral da empresa, o ano em que a Exata completa uma década de existência será marcado não apenas por ações comemorativas, mas, também, pela expansão física. "Vamos ampliar nossa estrutura de um Centro de Distribuição em São Paulo para 14 em todo o Brasil e investir em novas filiais. Temos planos de expansão para outras regiões no Brasil", afirma o diretor.

Ele ainda informa que também está nos planos da Exata para 2008 um investimento de R\$ 1,7 milhão em tecnologia da informação, que é um dos pilares de seu trabalho. Será implementada uma nova plataforma tecnológica, que englobará soluções de gestão do processo logístico (LMS) e também de Inteligência de Negócios (Business Intelligence).



Pastorello: investimento de R\$ 1,7 milhão em tecnologia da informação

Columbia: novos equipamentos estão no plano

"Para 2008, a Columbia (Fone: 11 3305.9625) tem como meta voltar suas atividades para o cliente e focar seus serviços no conceito de inteligência logística, oferecendo o que há de mais completo em serviços de logística integrada." A afirmação é de Nivaldo Tuba, diretor executivo da empresa.

Segundo ele, para que estes objetivos sejam atingidos, várias ações serão de vital importância: investimento de aproximadamente R\$ 8 milhões em novos equipamentos de movimentação e armazenagem de cargas; foco na ampliação das ações junto aos setores da indústria química, farmacêutica, de vestuário e eletro-eletrônicos, além de serviços logísticos na área de energia elétrica; continuidade no desenvolvimento do setor de transportes, aumento de frotas e novas parcerias; foco no desenvolvimento dos negócios nos estados da região Sul; implantação de um novo CD em Salvador, junto ao Porto Seco; e o desenvolvimento logístico no Estado de Pernambuco.



Tuba: investimento no conceito de inteligência logística

Ryder: upgrade em todos os equipamentos no Brasil

No modelo de negócios da Ryder Brasil (Fone: 11 5644.9644), os investimentos em infraestrutura são feitos em função dos projetos de seus clientes, segundo o presidente da empresa, Antonio Wrobleski. Por isso, em 2008 existe a possibilidade de a Ryder construir mais dois Centros de Distribuição que conciliarão alta tecnologia em construção e em sistemas de informação, como, por exemplo, a aplicação do voice-picking, ferramenta que está sendo testada há 1 ano no Brasil.

A Ryder também vai investir cerca de R\$ 42 milhões na compra de 150 sidlers e 125 cavalos para ampliar a sua frota própria. Já em tecnologia, a empresa fará um upgrade em todos os seus sistemas no Brasil, além de ampliar os espelhos de rede. "Chamamos de espelhos de rede um mecanismo de backup que fazemos para proteger os dados de todas as operações de cada planta Ryder. Atualmente já temos dois espelhos na Argentina e no Brasil e teremos um terceiro em Miami, nos Estados Unidos", conta, apontando que o sistema de gerenciamento de armazéns também está na pauta de investimentos para 2008.

Além disso, projetos voltados para os funcionários serão contemplados. "Estamos investindo em treinamentos e cursos voltados para a formação dos nossos motoristas, que hoje precisam saber interagir com a eletrônica embarcada em nossos caminhões", acrescenta Wrobleski. Já na questão de sustentabilidade, a Ryder ampliará seu programa de preservação do meio ambiente, com o início das atividades de um grupo de especialistas que terão a função de explorar alternativas sustentáveis como a utilização de biodiesel dentro da companhia.



Wrobleski: existe a possibilidade de construir mais dois CD's

Superfrio: dois CD serão inaugurados

Devido ao crescimento no setor de armazenagem e logística, que necessita de temperatura controlada, em 2008 a Superfrio (Fone: 19 3641.1254) prevê grandes investimentos em três unidades distintas, com inauguração de mais dois Centros de Distribuição, um em Poços de Caldas, MG, e outro em Ribeirão Preto, SP, além das ampliações na unidade de Mogi Guaçu, SP. Todos estes investimentos contemplam obras civis, aquisições de equipamentos e informatização de sistemas, entre outros.

"Ribeirão Preto e Poços de Caldas serão os dois novos pólos de investimentos da SuperFrio", informa a assessoria de imprensa da companhia.



Mais dois CD's serão inaugurados, em MG e SP

Usifast: aumento da frota está entre as prioridades

Em 2008, a Usifast Logística Industrial (Fone: 31 3399.8701) irá investir R\$ 50 milhões, sendo R\$ 2 milhões em Tecnologia da Informação, R\$ 20 milhões em terminais galpão, R\$ 25 milhões em cavalos e carretas, R\$ 1,5 milhão em empilhadeiras e R\$ 1,5 milhão em treinamento de funcionários.

Mário Lincoln Costa, diretor comercial e de operações da empresa, declara que as prioridades são o aumento da frota e a implantação de novos centros de distribuição "para suprir o aumento de demanda dos nossos clientes e melhoria do nível de serviço". ●



Costa: serão investidos R\$ 20 milhões em terminais galpão

Notícias Rápidas

Iveco fecha 2007 com recorde de vendas no Brasil

Segundo a classificação ANFAVEA, no ano de 2007 a Iveco (Fone: 0800 7023443) aumentou suas vendas em 119%, enquanto o mercado de caminhões como um todo cresceu 31,5%. Segundo Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin America, o desempenho da empresa foi o melhor entre as montadoras brasileiras de caminhão. "No período, a participação da Iveco no mercado de atacado de caminhões passou de 3,2% em 2006 para 5,3% em 2007. No varejo, a Iveco cresceu 65%. Nenhuma outra montadora de caminhões cresceu tanto. Esse desempenho garantiu à Iveco 4,9% de market share no mercado brasileiro", diz Mazzu. O destaque foi o caminhão Iveco Stralis. Com 2.490 unidades emplacadas no mercado em 2007, o pesado registrou um crescimento de 200,4% e dobrou sua participação de mercado. "Entre 2008 e 2010 a Iveco vai investir R\$ 375 milhões na América Latina, principalmente no Brasil. Serão R\$ 125 milhões por ano, isto é, 60% a mais que o ritmo anterior de investimentos", explica Mazzu. "Vamos lançar dois novos produtos por ano, vamos aumentar nossa produção, vamos continuar a expandir nossa rede de concessionários no Brasil, vamos aumentar nossa força de vendas," informa o presidente. Em 2008, a Iveco projeta vender cerca de 9.000 veículos no mercado brasileiro, 40% mais que no ano passado.



ANTT publica Resolução que regulamenta lei de transporte de cargas

A ANTT – Agência Nacional do Transporte Terrestre publicou no Diário Oficial da União de 18 de janeiro a Resolução 2.519, que regulamenta artigos da Lei 11.442/07, sobre a atividade de transporte comercial de cargas. Neuto Gonçalves dos Reis, coordenador técnico da NTC&Logística (Fone: 11 2632.1540), explica que a Resolução proíbe o transportador de carga própria a fazer inscrição no RNTRC – Registro Nacional do Transportador Rodoviário de Cargas. O registro deve ser feito por TAC – Transportador Autônomo de Carga, ETC – Empresa de Transporte Rodoviário de Carga e CTC – Cooperativas de Transporte Rodoviário de Carga. Fica também vedada a inscrição no RNTRC de veículo utilizado no apoio operacional do transporte. A Resolução, que entrará em vigor em meados de julho, também trata dos requisitos para o responsável técnico, do programa do curso específico para o transportador autônomo de carga e da capacidade financeira e comprovação de idoneidade da empresa, entre outros itens.

Carvalho adquire guindaste telescópico

A Carvalho (Fone: 21 2775.1747), que opera há mais de 40 anos com guindastes, transportes e remoções em serviços extremamente diversificados, de montagem de parques industriais a eventos, acaba de dar um upgrade nas operações no Rio de Janeiro com a aquisição de um novo guindaste telescópico de 160 toneladas. Trata-se do Terex AC 160-2, com lança de 64m, jib de 33 m e alcance vertical de 100 m.

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.

TRANS-RODAS

Com. de Equipamentos Industriais Ltda.



www.transrodas.com.br

Fone/Fax:

(11) 6451.0698

Av. Dona Eugênia Machado da Silva nº 510 - Vila Galvão - Guarulhos

LOGISMAQ Equipamentos

Compra - Vende - Aluga

Venda de máquinas seminovas,
revisadas e com garantia.



Máquinas:
retráteis,
a combustão,
elétricas,
contrabalançadas,
paleteiras,
entre outras.

tel. 11 6408.4639 • 11 6468.8613
e-mail: comercial@logismaq.com.br
www.logismaq.com.br



Logística Portuária

Portos do Paraná crescem 17% em movimentações

De acordo com balanço da APPA – Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina, os portos do Paraná fecharam 2007 com uma movimentação de 38,22 milhões de toneladas, registrando um crescimento de 17% em relação a 2006. A receita cambial gerada apresentou aumento de 25,5%: foram US\$ 11,8 bilhões, contra os US\$ 9,4 registrados em 2006. Já as cargas importadas pelos portos paranaenses registraram alta de 44%.

“São resultados excepcionais. Estes portos atingiram quase 40 milhões de toneladas movimentadas, o que é uma coisa surpreendente para terminais que foram pensados, articulados e montados para atender 30 milhões de toneladas”, declara o superintendente Eduardo Requião. Segundo ele, isso mostra que as modificações logísticas deram certo e que o problema dos portos brasileiros é a gestão, e não só a discussão das modificações na infra-estrutura ou compra de equipamentos.

Planos para 2008

A Appa espera para 2008 que a movimentação de veículos supere as 250 mil unidades movimentadas. Para atender a esta demanda, está sendo construído um novo pátio de fluxo de veículos, em frente à sede administrativa da autarquia, num terreno de 30.000 m². O espaço se somará aos quatro pátios já existentes no Porto de Paranaguá, totalizando 11 mil vagas.

Também é anunciado pela Administração que a armazenagem pública de grãos, que hoje é de 100 mil toneladas em Paranaguá, será duplicada com o novo silo graneleiro, que está sendo construído ao lado do silo público, conhecido como

silão. O novo espaço terá capacidade para 107 mil toneladas e a obra está orçada em R\$ 39,4 milhões, recursos próprios da Appa.

Além disso, está prevista para este ano a construção do terminal de congelados no cais comercial do Porto de Paranaguá, que ampliará as exportações de carnes de aves, bovinos e suínos. O complexo terá capacidade estática para 16 mil toneladas e vai atender principalmente a produção paranaense de aves. A meta é ampliar inicialmente em 50 mil toneladas por mês o embarque de carnes congeladas.

Já para atender à crescente importação de fertilizantes, a Appa iniciou a construção de um armazém público para fertilizantes com esteira transportadora ligando a faixa portuária ao complexo. A estrutura terá capacidade estática de 30 mil toneladas e capacidade operacional para 1.000 toneladas por hora. Além de agilizar a operação de fertilizantes, a obra vai diminuir a poluição causada no momento do descarregamento do produto dos navios nos caminhões. ●

Destaques na movimentação fechamento 2007

✓ Carga geral

8,54 milhões de ton. - Crescimento de 9% em relação a 2006

Destaques:

Congelados: 1,46 milhão de ton. (cresc. de 27%)
Papel: 246,45 mil ton. (cresc. de 18%)
Açúcar ensacado: 290,5 mil ton. (cresc. de 7%)

✓ Granéis sólidos

25,15 milhões de ton. - Cresc. de 24% em relação a 2006

Destaques:

Exportação

Soja: 4,49 milhões de ton. (cresc. de 11%)
Farelo: 5,59 milhões de ton. (cresc. de 11%)
Milho: 4,72 milhões de ton. (cresc. de 41%)

Importação:

Cevada: 189,78 mil ton. (cresc. de 105%)
Fertilizantes: 7,38 milhões de ton. (cresc. de 53%)
Trigo: 202,10 mil ton. (cresc. de 109%)

✓ Porto de Antonina

Exportação:

Ferro: 220,20 mil ton. (cresc. de 51%)

Importação:

Fertilizante: 203,05 mil ton. (cresc. de 27%)



Foto: Rodrigo Leal - APPA

✓ Veículos:

Total: 164,87 mil unidades (aumento de 56%)
Exportação: 105,32 mil unidades (aumento de 33%)
Importação: 59,54 mil unidades (aumento de 126%)

✓ Contêineres (TCP + cais público)

Total: 595,26 TEUs (cresc. de 14%)
Exportação: 298,99 TEUs (cresc. de 20%)
Importação: 296,26 TEUs (cresc. de 8%)

✓ Total geral (Paranaguá + Antonina)

38,22 milhões de ton. - Crescimento de 17% em relação a 2006

Exportação: 25,97 milhões de ton. (cresc. de 8%)
Importação: 12,24 milhões de ton. (cresc. de 44%)

Navios atracados: 2.249

Caminhões recebidos no Pátio de Triagem: 280.312

Fonte: Divisão Empresarial da Appa

6 anos de estrada em fevereiro de 2008



A participação dos fornecedores e usuários de logística na revista **Logweb** 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 & Bebidas**, **Logística e Meio Ambiente** 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, a revista **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 da revista **Logweb** 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 1.000 unidades) • Um banner rotativo de 468X60 pixels no portal LogWeb na seção de anunciantes. • Forma de Pagamento: 12 parcelas iguais.

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.

Plano 6 meses

Vantagens: Um banner de 120X60 pixels no portal LogWeb na seção de anunciantes. • Forma de Pagamento: 12 parcelas iguais.



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
visite nosso site: www.logweb.com.br | **e-mail:** logweb@logweb.com.br

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

revista
Logweb
6 anos
referência em logística

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO
HELI
PARA TODO BRASIL



green
SERIES

Projetada para não poluir
o meio ambiente.

Venda e Locação de Empilhadeiras



Não é por acaso que temos 100% de SATISFAÇÃO de nossos CLIENTES

- ✓ Baixo Custo de Manutenção e Reposição de Peças
- ✓ Mais de 1700 itens de Peças Estocadas
- ✓ Postos de Serviço em todo Brasil
- ✓ Top 10 Ranking Mundial
- ✓ Excelência no Atendimento Pós-Venda
- ✓ Melhor Custo X Benefício



SÃO PAULO - SP

José Fassina & Filho (13) 3231-3457
Teclog (11) 3493-9176
Centerlift (11) 6631-0739
AGF Empilhadeiras (19) 3456-5656
Trytec do Vale (12) 3643-2885
Promov Empilhadeiras - (11) 2084-0797

MATO GROSSO - MT

Trackcenter (65) 3694-8000
RONDÔNIA - RO
3F Empilhadeiras (69) 3221-3079
MINAS GERAIS - MG
Silmáquinas (31) 3492-2772
Tecsulvale (35) 3471-4612

RIO DE JANEIRO - RJ

MK Master (21) 2223-0472

PARANÁ - PR

SANTA CARARINA - SC
Tropical Empilhadeiras
(41) 3423-2862

Equilift - (19) 3227-1482

R. Rio das Pedras, 90 - Jd. do Trevo
Campinas - SP - CEP 13040-003

www.equilift.com.br