

revista Logweb

referência em logística

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

Informe Publicitário

CÉLERE ENTRA NO MERCADO DE COSMÉTICOS COM A EMBELLEZE. TÁ NA CARA, NÉ?

Quando a Célere assume uma operação, é pra valer. A equipe veste a camisa e participa a fundo do dia-a-dia do cliente, com soluções que superam desafios de tempo e espaço. Por isso a Embelleze, uma das maiores marcas de cosméticos do país, escolheu a empresa para otimizar sua intralogística. Afinal, a Célere trabalha para garantir mais produtividade e agilidade a seus clientes. www.celerelog.com.br - (11) 5670 5670

célere*
intralogística



saalem

revista Logweb

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

referência em logística | www.logweb.com.br | edição nº73 | março | 2008 |

A importância da logística em vários segmentos

página **5**

O mercado de TI brasileiro pela TOTVS

página **10**

Paletes: fundamentais na cadeia logística

página **12**

Carrinhos industriais: alternativa à automação

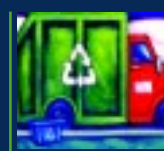
página **14**

Alimentos & Bebidas

PARCERIA LOGWEB/FISPAL

Piagentini com garrafa da Saint-Gobain e logística direta para o varejo da Kibon

página **20**



Logística & Meio Ambiente

Preocupação ambiental da Cromo Steel e o Planet Me°, programa ambiental da TNT Express

página **22**

Multimodal

A nova resolução da ANTT, nº 2.550, a intralogística e os OLs no setor de cosméticos

página **24**

6 anos de estrada em fevereiro de 2008



PARABÉNS LOGWEB POR MAIS UM ANO INFORMANDO COM EXCELÊNCIA E GERANDO OPORTUNIDADES AOS SEUS PARCEIROS



Lança Guindaste



Garra para Tambores



Garra de Fardos



Fixador de Carga

A SAUR POSSUI UMA GRANDE DIVERSIDADE DE EQUIPAMENTOS PARA MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS, E A REVISTA LOGWEB INFORMA ISTO HÁ SEIS ANOS PARA TODO O MUNDO.

Heidi Craggio/Pulsar

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

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

Visite o site e conheça
nossos produtos
www.saur.com.br

SAUR 
TECNOLOGIA A SERVIÇO DA LOGÍSTICA

Ninguém é líder mundial por acaso.

#toyotaindustries



Retrátil



Rebocador Elétrico



Série 7



Elétrica



Rebocador a Combustão



Série 8
Empilhadeira a Combustão

Ter uma empilhadeira Toyota é confiar em 50 anos de pesquisa, atualização e desenvolvimento tecnológico constante. Contar com a força da Toyota é aproveitar totalmente o potencial de sua empresa, com soluções logísticas perfeitas e confiabilidade total.

> E a Toyota vai além. Em breve, a evolução que vai mexer com o mercado de logística. Aguarde.

Líder Mundial de Empilhadeiras

Postos autorizados Toyota fora de São Paulo: Empilhamaq - Maceió (AL) • (82) 3354-2229 / Elson - Vitória (ES) • (27) 3328-4711 / Engeon - Uberlândia (MG) • (34) 3211-7013 / Fornecedor Máquinas - Fortaleza (CE) • (85) 3366-1222 / Fornecedor 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 autorizados Toyota no interior de São Paulo:** All Tech - Presidente Prudente • (18) 3928-1200 / Transvertical - Ribeirão Preto • (16) 3969-2522 / Fort Máquinas - S. José dos Campos • (12) 3921-4994



Matriz: Av. Dr. Ricardo Jafet, 2.017
Vila Gumerindo - São Paulo / SP - Cep: 04123-030
Tel: (11) 3511-0400 / Fax: (11) 3511-0411

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



www.toyota-industries.com.br

editorial

Várias matérias especiais

Após completar o seu sexto aniversário, a revista **LogWeb** dá um “banho” de matérias especiais nesta edição.

Senão vejamos: além de incluímos várias notícias condensadas enfocando o papel da logística em diversos segmentos, também abordamos os paletes, destacando a sua importância na cadeia logística e os seus “concorrentes”.

Outra reportagem especial diz respeito aos carrinhos industriais, abrangendo a sua importância dentro das operações de movimentação de cargas, bem como as suas novas e mais comuns aplicações.

Já no caderno “Multimodal”, três são os destaques. O primeiro diz respeito à nova resolução nº 2.519, da ANTT, que regulamenta artigos da lei 11.442/07, sobre a atividade de transporte comercial de cargas. Aqui, dirigentes de transportadoras, operadores logísticos e das associações que os representam analisam a importância desta regulamentação para o setor de logística. A segunda reportagem especial do caderno enfoca a intralogística, agora apontando as tendências do mercado, bem como alguns casos de sucessos das empresas participantes. Por fim, também damos destaque ao segmento de cosméticos. Nesta caso, operadores logísticos e embarcadores enfocam o que considerar na escolha de um operador logístico nesta área, os problemas mais comuns no relacionamento entre ambos, quais os diferenciais das operações logísticas no segmento e que processos são utilizados que diferem de outros segmentos.

Diante deste grande número de informações – se considerarmos, também, as outras matérias que integram esta edição da revista **LogWeb**, só nos resta desejar boa leitura.



Wanderley G. Gonçalves

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.

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
jlammur@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.

Quem disse que trabalho não é terapia?

GKOfrete
O software que gerencia seus fretes gerando lucros

Facilidade no cálculo do frete para conferências e simulações
Acompanhamento de entregas e ocorrências
Avaliação da qualidade nos serviços de transporte de terceiros
Compatível com a maioria dos gerenciadores de banco de dados
Integração com sistemas corporativos e com transportadoras
Uso de recursos de correio eletrônico e WEB

Geração de dados contábeis e fiscais dos fretes
Relatórios e gráficos para as áreas operacionais e gerenciais

“O GKOfrete é um sistema flexível, ágil, inteligente e confiável que nos permite monitorar com tranquilidade toda a nossa processo de Negociação e Pagamento de Fretes.”
Márcio Souza Jr., Coordenador de Processos Logísticos Johnson & Johnson

Mais de 200 empresas usuárias:

Agende já uma demonstração sem compromisso!

Tel: (RJ) 21 2533 35 03 email: info@gko.com.br www.gko.com.br

Agenda

Abril 2008

Feiras:

**Embala Minas 2008
Feira Internacional de Embalagens e Equipamentos**

Período: 8 a 10 de abril
Local: Belo Horizonte – MG
Realização: GreenField
Informações:
www.greenfield-brm.com/embalaminas.html
greenfield@greenfield-brm.com
Fone: (11) 3567.1890

Intermodal South America 2008

Período: 15 a 17 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Grupo Intermodal
Informações:
www.intermodal.com.br
intermodal@grupointermodal.com.br
Fone: (11) 3815.9900

Simpósios & Visitas Técnicas:

Supply Chain & Logística
Período: 16 e 17 de abril
Local: São Paulo – SP

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

LogDay – Simpósio de Logística Moderna

Período: 25 de abril
Local: Salvador – BA
Realização: Norte Consultoria
Informações:
<http://www.logday.com.br>
norteconsultoria@gmail.com
Fone: (72) 2102.6600

Workshop:

Simulando e Otimizando Portos com o PortoSim

Período: 30 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Belge
Informações:
www.belge.com.br
asilva@belge.com.br
Fone: (11) 5561.5353

Veja a agenda completa do ano de 2008 no portal

www.logweb.com.br

Participe 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.

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.

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

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

Conferência:

Conferência JoC South America Logiport

Período: 15 e 16 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Journal of Commerce Conferences e Guia Marítimo-Grupo Intermodal
Informações:
www.intermodal.com.br
events@joc.com
Fone: +1(760) 294.5563

Cursos:

Gerência de Custos Logísticos

Período: 7 e 8 de abril
Local: Rio de Janeiro – RJ

Realização: CEL - Coppead/UFRJ

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

Projetos Logísticos

Período: 8 e 9 de abril
Local: São Paulo – SP

Realização: Tigerlog

Informações:
www.tigerlog.com.br
contato@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1391

Gestão em Transporte de Carga e Logística

Período: 11, 12, 25 e 26 de abril
Local: São Paulo – SP

Realização: SETCESP

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

Planejamento de Materiais

Período: 16 e 17 de abril
Local: São Paulo – SP

Realização: Elimar

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

Tópicos Avançados de Logística

Período: 29 de abril
Local: Sapucaia do Sul – RS

Realização: Dalva Santana

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

Segurança e Confiabilidade na Movimentação de Materiais

Período: 29 e 30 de abril
Local: Belo Horizonte – MG

Realização: Coopertec

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

Segmentação logística

Ticket Transporte usa empresas especializadas em logística

Recentemente, Sérgio Oliveira assumiu a diretoria de Produto e Operação do Ticket Transporte (Fone: 11 4404.2233), que fornece serviços de compra, manuseio, envelopamento, personalização e entrega dos vales-transporte de diversas operadoras do Brasil.

O Ticket Transporte é um serviço que, através da frota de parceiros de entrega, atende todo o território nacional. Oliveira fala sobre o processo logístico de entrega dos benefícios e informa que as transportadoras contratadas coletam os produtos no Centro de Distribuição, localizado na Lapa, em São Paulo, SP, e roteirizam as entregas. "Possuímos algumas empresas especializadas na prestação de serviços de logística que assumem toda a operação. Definimos um acordo de serviço

por praça, que leva em consideração a geografia do local para a entrega dos pedidos dos clientes". Ele afirma que para que não haja atraso, as entregas para as transportadoras são feitas com antecedência.

De acordo com Oliveira, há horários pré-determinados durante o dia para que a área de produção entregue os pacotes montados para a área de logística. Ele diz que o planejamento é feito com base na previsão de entrada dos pedidos dos clientes e com a confirmação da montagem dos pacotes pela produção. "Entregamos em todos os dias úteis da semana, com uma concentração maior nos finais de mês por conta da entrega do benefício Ticket Transporte aos funcionários das empresas."

Oliveira aponta alguns problemas nesta área. "A maior barreira é o prazo reduzido que temos para

comprar os vales-transporte, enviá-los para a área de produção, montar os pacotes e entregar na data solicitada pelos clientes", explica. Ele conta que praticamente 80% do movimento é concentrado nos últimos 10 dias de cada mês, em razão do fechamento da folha de pagamento dos clientes. "Existe esta limitação por parte dos clientes, em função da rotatividade natural, ou seja, contratações e demissões mensais de funcionários", complementa.

Para solucionar este tipo de problema, o novo diretor de Produto e Operação afirma que vai atuar fortemente na revisão dos processos produtivos, a fim de obter maior controle e agilidade. "Desta forma pretendemos garantir sempre a data de entrega solicitada. Investiremos em indicadores produtivos que apresentem os volumes e fases da cadeia produtiva", conta.

"Em 2007, evoluímos com a simplificação das atividades e conquistamos uma expressiva redução de custos por conta da migração pelas empresas de transporte público do vale-transporte em papel para o cartão eletrônico", analisa. Ele destaca que o fato de ter de entregar o cartão apenas uma vez, já que ele é alimentado por créditos mensais, simplificou as operações do Ticket Transporte. ●



Oliveira: "definimos um acordo de serviço por praça"

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, Rack Empilhável, Porta Pallet Conjugado, Divisória / Cantilever, Estante, Flow Rack

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

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



Segmentação logística

Profarma: a logística na área de medicamentos

Há 46 anos no mercado farmacêutico, a Profarma (Fone: 21 4009.0276) cobre 88% do território nacional, é a segunda maior distribuidora de medicamentos do país e, segundo o seu diretor financeiro e de relações com investidores, Max Fischer, passa por um forte processo de consolidação. "O mercado cresceu em torno de 14%, totalizando R\$ 20,9 bilhões, em 2006", informa. Além disso, anuncia que em razão do envelhecimento da população, o consumo de medicamentos tende a aumentar nos próximos 10 anos - ele ainda relaciona esse aumento à maior aceitação dos genéricos.

1996:
construção do
CD em Belo
Horizonte -
primeiro CD
fora do RJ

1998:
CD no
Espírito
Santo

1999:
aquisição
da K+F
São Paulo

2000:
implantação
da
tecnologia
SAP

2001:
implantação
dos CDs em
Curitiba e
Brasília

2003:
início da
atuação na
distribuição
em hospitais
particulares
no Rio de
Janeiro

2004:
início da atuação na
distribuição em
hospitais particulares
em SP e início de
atuação na região
Nordeste
(CD Salvador)

2007:
aquisição do
CD da Dimper
(concorrente
no RS)

2008:
serão sete
CDs
automatizados

Evolução logística da Profarma

A importância da logística

Para atender a um mercado tão amplo e crescente, a Profarma dispõe de uma estrutura logística composta de 11 Centros de Distribuição: Rio de Janeiro, RJ, São Paulo e São Carlos, no Estado de São Paulo, Canoas, RS, Curitiba, PR, Belo Horizonte, MG, Vitória, ES, Brasília, DF, Salvador, BA, Recife,

PE, Alagoas e Fortaleza, CE, sendo cinco deles totalmente automatizados com modernos sistemas de separação automática - importados da Áustria. "Os sistemas implantados trouxeram mais segurança, maior rastreabilidade e ganhos de produtividade", diz Fischer.

Na Profarma, os sistemas funcionam assim: cada produto recebe uma identificação assim que chega ao estoque e, através de leitores de códigos de barras em toda a linha separadora, é possível um controle total do processo de estoque, separação e expedição, com agilidade e índice de erro próximo a zero.



Fischer: a distribuição da Profarma preza logística

A direção da empresa informa que, com o uso desses sistemas, mais de 35 mil produtos são processados por hora.

Diariamente, a Profarma - que atua não só no setor farmacêutico, mas também no hospitalar (oncologia e vacinas) e no setor de cosméticos - atende a cerca de 10.000 novos pedidos. Para dar conta de atender a esta demanda, a empresa possui uma frota de mais de 200 veículos monitorados via satélite e por GPRS. Eles têm rotas programadas, com localização e horários de entrega determinados, além de um sistema de bloqueio eletrônico em caso de roubo ou desvio de itinerário.

Fischer acredita que os investimentos na área de logística são fundamentais para o crescimento da empresa, e revela que, em razão destes investimentos, houve um aumento no percentual de despesas da Profarma. Mas tranquiliza: "isso deve ser recuperado em um prazo de um ano e meio". Ele complementa afirmando que os investimentos nos CDs tornam o varejo mais fiel, já que dificilmente um produto solicitado estará em falta. Fischer garante, também, que o estoque deve ser o principal foco de investimento para que se tenha um bom nível de serviço. "A distribuição da Profarma preza por preço, nível de serviço, regularidade no tempo de entrega e logística", encerra. ●

Temos várias idéias para você utilizar sua empilhadeira que está sem garfos...



Não gostou? Que tal um garfo MSI-Forks?



- Líder mundial e os únicos originais de fábrica no Brasil;
- Garfos sem solda, com maior concentração de aço nas dobras;
- Rigoroso controle de qualidade, sem distorções;
- Agilidade de entrega com redução de custos de estoque.

MSI™
MSI - Forks
Tel.: 11 5694 - 1000
www.msiforks.com.br
vendas@msiforks.com.br

Palavra do leitor



"Parabéns por terem cumprido mais um desafio e saírem em busca de outros".

Fernando Trigueiro
Diretor da Focus-Trigueiro
Consultoria & Treinamento

"Quero parabenizar a equipe da revista Logweb, seus diretores, colaboradores e leitores, por seu 6º ano de vida, informação, liderança e comprometimento."

Carlos Baptista
Vendedor da Bauko
Máquinas



"Gostaria de parabenizá-los pela matéria 'Tendências e novas aplicações para empilhadeiras' (revista nº 72, página 12). A matéria está objetiva e esclarecedora. Em nome da Retrak gostaria de agradecer o espaço e a oportunidade em colaborar com a matéria. Se precisar da gente é só chamar!!!"

Fábio D. Pedrão
Diretor da Retrak

BRASIF Rental

A melhor solução para trabalho em altura



Porque alugar uma plataforma aérea:

- Máxima segurança na execução de trabalhos em altura (em conformidade com a NR18)
- Acesso à corredores estreitos e terrenos irregulares
- Alcance de alturas de trabalho desde 11,14m até 43,15m
- Soluções para todo tipo de terreno e diversas aplicações
- Equipamentos de fácil operação
- Uma opção econômica que proporciona excelente ganho em produtividade

Conheça nossa linha completa de equipamentos

0800 709 8000
www.brasifrental.com.br



Segmentação logística

Telelok: a logística na locação de mobiliário para escritórios e eventos

Mais de 75 mil itens – entre cadeiras, mesas, gaveteiros, armários, divisórias e estações de trabalho – compõem o gigantesco estoque da Telelok (Fone: 11 5077.7018), empresa especializada na locação de mobiliário para escritórios e eventos, que atende todo o território nacional.

O Centro de Logística, que está localizado no bairro do Jabaquara, em São Paulo, SP, gerencia e abastece todos os armazéns das filiais da empresa – hoje com estoques nas cidades de Curitiba, PR, Rio de Janeiro, RJ, e Brasília, DF. Segundo a Telelok, somente os pedidos vindos de São Paulo e da unidade de Campinas, ambas em São Paulo, são entregues diretamente do Centro Logístico ao cliente.



Logística reversa é uma constante na empresa

Para efetuar a distribuição dos móveis, a empresa conta com nove caminhões, sendo sete próprios e dois terceirizados (fixos). De acordo com a Telelok, seis veículos ficam

em São Paulo, dois no Rio de Janeiro e um em Curitiba, mas esta distribuição pode ser alterada, principalmente quando há grandes eventos. Em Brasília, a empresa

ainda conta com o apoio de um operador logístico, que atua de acordo com as orientações da Telelok.

Edmir Pereira de Souza, gerente administrativo, responsável pela logística, manutenção e montagem dos produtos da TLK Montagens – empresa do Grupo Telelok – afirma que em razão da grande demanda, às vezes é preciso contratar outros veículos. “Recentemente, locamos mais de seis mil cadeiras para o maior encontro de executivos da América Latina, a HSM Expo Management. Foram necessários 20 caminhões terceirizados e cada veículo transportou cerca de 300 itens”, conta.

Souza enfatiza que o foco da Telelok são os eventos de negócios e empresas de todos os portes e segmentos, mas destaca alguns setores. “Olhando para a nossa carteira, identificamos alguns setores mais representativos, como instituições financeiras e call centers”, diz. Ele explica que as empresas geralmente solicitam os serviços da Telelok quando necessitam de um ambiente de trabalho otimizado. “Situações como expansão ou redução de escritórios, início de operações de novos departamentos ou desativação de seções, emprega-

dos temporários e salas de treinamentos e urgência em estabelecer novos espaços após acidentes são demandas atendidas com frequência por nós”.

O responsável pela logística da TLK fala sobre a importância da organização adequada para a qualidade do atendimento prestado pela empresa. “Um dos principais desafios é manter a qualidade no atendimento, ao mesmo tempo em que há a demanda do dia a dia. Para a HSM Expo Management, por exemplo, tivemos que movimentar 10.000 mil cadeiras, com um prazo apertado, o que nos fez colocar vários funcionários dedicados. A mesma operação foi montada três dias depois, para retirar os produtos. Toda essa logística teve de ser muito bem planejada (equipes, líderes, horários, transporte), visando atender às expectativas do organizador do evento, mas sem interferir no atendimento aos outros clientes”, completa.

Ainda explicando o processo logístico, Souza conta que todos os itens que retornam da locação para o Centro de Logística são selecionados antes de serem enviados para a armazenagem. “Os itens que estão em perfeito estado são higienizados, embalados e direcionados para o estoque. Já os danificados são encaminhados à equipe interna de manutenção, que avalia o estado da peça e decide pelo conserto ou descarte”, informa. Ele diz que os itens que entram para armazenagem estão em perfeito estado, o que possibilita saber o número exato de móveis em estoque, facilita a negociação com os clientes, mas não impede que haja uma nova inspeção quando a mobília for encaminhada para outro cliente.

“Nossa preocupação com a integridade do mobiliário independe do produto transportado, já que todos devem ser entregues em estado impecável. Trabalhamos com embalagens adequadas para cada tipo de produto e contamos com o compromisso das nossas equipes de expedição e entrega para garantir a qualidade e conservação dos produtos”, diz Souza.

Ele acredita que, para 2008, a tendência do seu setor é a terceirização do transporte. “Isso deve acontecer por causa do aumento exponencial da demanda, maior foco na administração do estoque (reposições, compras e qualidade dos produtos) e pela exigência na excelência da entrega do serviço, montagens e desmontagens”, conclui. ●

VI FEIRA INTERNACIONAL DE EMBALAGENS E PROCESSOS 8 - 10 ABRIL

EXPOMINAS - BELO HORIZONTE



Forte expansão industrial | Novos pólos setoriais | Foco em usuários da cadeia de embalagens

Evento Simultâneo

Entidades Integradas



Promoção e Realização

GREENFIELD
Business Promotor

São Paulo

Rua Alexandre Dumas, 1601 cj.26
Chac Santo Antônio CEP: 04717-004
Fone: (11) 3587.1890 | Fax: 5184.1515

Recife

Rua Aureliana Meira Lins, 293
Boa Viagem CEP 51030-000
Fone: (81) 3462-8813
Fax: (81) 3343-1101

Belo Horizonte

L&C Eventos
Praça do Sol, 21
Santa Lúcia CEP: 30360 - 610
Fone: (31) 3344.9119

Segmentação logística

Wal-Mart amplia rede de lojas e ressalta importância da logística

Recentemente, o Wal-Mart (Fone: 0800 7710979) inaugurou novas lojas em diferentes regiões do Brasil: Campinas e Cotia, SP, Gravataí, RS, Carpina, PE, e Fortaleza, CE. O investimento girou em torno de R\$ 153 milhões.

De acordo com a varejista, em conjunto, as lojas têm cerca de 20.000 m² de área de vendas e empregam 1.010 funcionários diretos. Além disso, atualmente a rede conta com 308 lojas espalhadas pelo país.

O vice-presidente de logística do Wal-Mart Brasil, José Paulo Pereira, destaca que a empresa não efetuou alterações em seu processo logístico com a inauguração das novas lojas. "Possuímos WMS próprio, suportado



Empresa mantém CDs em várias regiões do país

por vários sistemas que nos possibilitam ter reabastecimento automático, tanto para as lojas existentes quanto para as novas, pois são sistemas previamente dimensionados de acordo com nosso planejamento de crescimento em médio e longo prazo." Ele explica, ainda, como

funciona o processo logístico nas operações. "A nossa logística é integrada e utilizamos Centros de Distribuição no Maranhão, em Recife, PE, Salvador, BA, São Paulo, SP, Curitiba, PR, e Porto Alegre, RS. Esses CDs atendem as suas respectivas regiões de abrangência e são de tamanhos proporcionais a

cada negócio instalado nas mesmas", revela. Ele conta, também, que a entrega de mercadorias é feita diariamente, obedecendo às janelas de recebimento de cada loja, e que a frota é terceirizada para atender à demanda semanal/sazonal.

Segundo Pereira, o Wal-Mart mantém investimentos pesados e permanentes no desenvolvimento e na modernização de seus processos logísticos: "entendemos que logística é uma vantagem competitiva por suportar não apenas o abastecimento dos diversos pontos de venda, garantindo a quantidade certa, no lugar certo, no tempo certo e ao menor custo possível, mas também por suportar o crescimento da empresa nos diversos mercados em que atua", finaliza. ●

Tecnologia

O mercado de TI brasileiro pela TOTVS

Para analisar o mercado de tecnologia da informação brasileiro, a revista LogWeb convidou uma empresa especializada no assunto, a TOTVS, que atua com foco no desenvolvimento e comercialização de softwares de gestão empresarial (ERP). Segundo Wilson de Godoy, vice-presidente de sistemas de recursos da companhia, o mercado de TI no Brasil voltado a processos logísticos pode ser dividido em dois tipos de usuários – os operadores logísticos e as transportadoras –, e a diferença entre eles está em como nasceram. "O primeiro já nasceu sob conceitos modernos, profissionalizado, com tecnologia de informação embarcada. Já as transportadoras representam um mercado diferente, no qual a tecnologia de informação até determinado momento foi encarada como um mal necessário, somente de três a quatro anos para cá foi vista como importante", explica.

Em resumo, de acordo com ele, o mercado de TI dentro dos operadores logísticos está mais consolidado, mas nas transportadoras ainda tem muito que evoluir. "Por exemplo, o principal insumo de uma empresa já foi o caminhão, hoje é a informação. Agora o caminhão pode ser considerado uma commodity", conta.

Em novidades no segmento, Godoy aposta que elas estão na integração entre a automação, com incrementos importantes na parte de leitores automáticos e esteiras, e as ferramentas de TI. "Na computação difundida está o grande diferencial e ganho de produtividade." Para ele, um OL, teoricamente, vai aumentando o número de operações fiscais que realiza, e se não contar com ferramentas de TI vai acabar tendo problemas de ineficiência.

Sobre o que pode atrapalhar o maior uso de tecnologia da informação pelas prestadoras de serviços, o vice-presidente de sistemas de recursos da TOTVS acredita que quanto maior o grau de automação de um operador



Godoy: As novidades estão na integração entre a automação e as ferramentas de TI

logístico, maior é sua dependência de tecnologia da informação. No caso de falha de algum sistema, uma empresa pode até parar. Por isso, considera que é preciso sempre contar com uma prestadora idônea, com capacidade de atendimento 24 horas.

Segundo Godoy, outro fator que pode levar a uma certa resistência quanto ao uso de ferramentas de TI é a dificuldade em provar o retorno dos investimentos, ou seja, o ROI – Return on Investment. “Não é simples medir o ROI em situações tangíveis e intangíveis”, salienta.

Por parâmetro tangível, cita as vantagens da automação, quando, em vez de a empresa utilizar cinco pessoas para fazer o serviço, utiliza três. Em intangíveis está o desempenho do funcionário, que deixa de trabalhar sobre pressão, não necessita ficar até mais na tarde na empresa e, conseqüentemente, atende melhor ao cliente, com mais qualidade.

Histórico

A marca nasceu em 2005, com a compra da catarinense Logocenter pela Microsiga, empresa criada por Laércio Consentino no início da década de 80. TOTVS, em latim, significa totalidade, e a pronúncia correta é “totus”. Consentino é hoje o presidente da empresa.

A companhia desenvolve e fornece software de gestão empresarial para pequenas e médias empresas no Brasil e na América Latina, com 50,1% e 22% do mercado, respectivamente.

A TOTVS não quer ser mais identificada como holding, mas sim como uma grande empresa de tecnologia. A partir de 19 de dezembro de 2007, as empresas integrantes do grupo foram transformadas em produtos: Microsiga, Logocenter, RM Sistemas, Midbyte e BCS. De acordo com Godoy, a unificação do nome se deu para não haver a associação apenas a uma marca de software. “A mudança aconteceu para preservar as marcas e não destruí-las. TOTVS é marca e os outros são produtos”, diz. ●

Segmentação logística

Munte comprova: logística também é imprescindível na construção civil

Atuando no mercado de pré-fabricados de concreto, a Munte (Fone: 11 4143.8000) – que tem mais de 700 obras já realizadas e entregues – vem participando de diversas concorrências e tem marcado presença no setor habitacional. Prova disso é a construção de um condomínio de alto padrão em Americana, interior de São Paulo.

O Condomínio Residencial Jardins – que deverá ser entregue no início de 2.009 – conta com 12 andares, dois subsolos e térreo em uma área construída de 6.812 m². No total serão utilizados 1.490 m³ de concreto: 880 m³ de pré-fabricado, 180 m³ em pilares moldados e 430 m³ nas capas de ligação. “O processo de construção segue a seqüência convencional: fundações, pilar in loco, sistema de pré-vigas, lajes alveolares e

fechamento”, conta Railton Carvalho, gerente geral de vendas e marketing da Munte.

A importância da logística

Tudo isto só é viável com uma logística bem “azeitada”. Afinal, Carvalho destaca que o conceito de logística é aplicado tanto para o transporte (entrega de peças na obra) quanto para o fluxo de produção e montagem. “Toda obra é fracionada em etapas e secundariamente em peças. A logística vai desde a programação de produção até a montagem final, que atende a uma seqüência anteriormente combinada com o cliente”, salienta Carvalho.

Grande parte do material usado na obra é fabricada na matriz da



Logística vai até montagem final da obra

empresa em Itapevi, SP. No caso específico desta obra, para transportar os produtos até Americana, a Munte conta com uma frota mista: 30% própria e

70% contratada. “Estamos utilizando principalmente carretas de 27 ou 30 toneladas, normais, estendidas ou Doly”, diz Carvalho. Em termos gerais, ele afirma que geralmente há cuidados relacionados à segurança da carga, do transportador e do tráfego, mas nesta obra não há nenhum procedimento especial. “Ao contrário de um caso de descida para o Rio de Janeiro, na Serra das Araras, quando foi necessário restringir o tráfego de outros veículos”.

No que diz respeito às fundações, a empresa participa das seguintes etapas: sondagens, blocos de fundação, vigas baldrames, fundações e solidarização dos pilares. Segundo a Munte, os pilares são as peças menos padronizadas na produção de pré-moldados, e como há diferenças geométricas, a fabricação se assemelha a um processo artesanal, sempre mantendo os padrões tradicionais oferecidos pela empresa. “Para esta obra em Americana, a fundação e os pilares foram feitos no local”, revela Carvalho.

De acordo com a Munte, as pré-vigas têm fabricação inicial dentro das operações da empresa e são concluídas na obra, após a montagem das armaduras negativas. ●

Rapidez, versatilidade e segurança. Esse é o Sistema Construtivo Medabil.

As melhores soluções em sistemas construtivos metálicos, com a qualidade e a experiência de uma empresa que é líder nacional em seu segmento.



Sistema Construtivo Metálico



Sistema de Ventilação Medavent



Sistema de Cobertura e Fechamento

Escritório Nova Bassano - RS
Fone: (54) 3273 4000
Fax: (54) 3273 1380

Escritório Recife - PE
Fone/Fax: (81) 3269 8705

Escritório Porto Alegre - RS
Fone: (51) 2121 4000
Fax: (51) 2121 4062

Escritório Rio de Janeiro - RJ
Fone/Fax: (21) 3773 6555

Escritório São Paulo - SP
Fone: (11) 3812 3322
Fax: (11) 3812 6230



40
anos
Medabil
Sistemas Construtivos

www.medabil.com.br

Paletes

Fundamentais na cadeia logística

OS PALETES TÊM PAPEL FUNDAMENTAL NA LOGÍSTICA, MESMO ENFRENTANDO, SEGUNDO ALGUNS DOS ENTREVISTADOS DESTA MATÉRIA ESPECIAL, A “CONCORRÊNCIA” DE CAIXAS OU ENGRADADOS DE MADEIRA, DE BANDEJAS TERMOFORMADAS OU DE RACKS METÁLICOS.



De madeira, plástico, metal ou fabricadas a partir de sucatas de vários tipos de materiais, os paletes são “velhos conhecidos” dentro da cadeia logística.

“Os paletes têm a finalidade de suporte para algum componente, sendo utilizados na movimentação interna ou em partes de um processo de transporte. São aplicados em todos os processos que buscam a otimização de áreas verticais, favorecendo a uniformização do local de estocagem e agilizando a movimentação de cargas, auxiliando, inclusive, na proteção dos produtos unitizados”, expõem Manuella de Castro, analista de PD&I, e André Bagatin,

gerente comercial, ambos da Embafort (Fone: 11 3025.3111), que produz paletes de madeira, referindo-se à importância do palete na cadeia logística.

Sobre o mesmo assunto, Roberto Vieira, gestor de negócios da Embala Sul Industrial (Fone: 11 4781.0251) – que fabrica paletes e embalagens de madeira – diz que a importância dos paletes na cadeia logística é a quantidade de meios humanos e materiais necessários para carregar num caminhão um determinado número de produtos, durante um período de tempo, ou seja, a produtividade obtida durante a operação. “Isto significa que, quanto menor forem os meios e o tempo necessários para encher um caminhão, maior é o grau de utilidade da embalagem.”

Sergio Wosch, da gerência de vendas e desenvolvimento de produtos da Embrart (Fone: 41 3347.3060) – fabricante de paletes de papelão e de OSB com tubetes de papelão –, aponta que o palete é fundamental para o bom funcionamento de toda a cadeia logística. Sua finalidade é dar condições de movimentação, proteção e segurança aos produtos que circulam entre as empresas.

Tânia Maria de Souza, coordenadora comercial da Engesystems (Fone: 21 3457.9000),

que produz paletes metálicos, reforça que, realmente, o palete é o elemento básico e essencial para armazenagem e transporte de cargas. Sem ele não haveria a possibilidade de movimentação de cargas em grande volume e com agilidade, diz a coordenadora.

“O palete tem uma das funções mais importantes na cadeia logística, uma vez que é o unitizador principal de toda a cadeia. Devido a sua grande resistência física e mecânica, suporta e absorve todas as forças de apoio, pressão, torção e compressão lateral que a carga estaria exposta – imagine dois garfos de aço da empilhadeira suspendendo e movimentando um computador novo ... será que sobra alguma coisa? Com a utilização de um palete adequado e equipamentos de movimentação e armazenagem idem, consegue-se economizar na embalagem de papelão e sacaria. O palete tem a principal missão de unitizar e, também, de proteger as cargas do contato direto com os garfos da empilhadeira e das longarinas do porta-paletes ou rack, com um preço muito acessível: é um dos itens mais baratos de um CD.” A avaliação é de José Ricardo Bráulio, coordenador da José Bráulio Paletes (Fone 11 3229.4246) – que fornece paletes de madeira, de plástico e de aço galvanizado.

De fato, para Luis Eduardo Neves, do departamento de engenharia da Longa (Fone: 15 3262.8100), que comercializa paletes de aço galvanizado, a importância deste unitizador é fundamental, pois permite acomodar o produto, movimentar e verticalizar sem avarias.

“O palete é considerado ‘a base da logística’ e, atualmente, é utilizado desde em uma linha de produção até na armazenagem no destino final e, em alguns casos, chega a ser unidade de medida, ou seja, é vendida somente a quantidade de um palete do produto. Com a padronização e o lançamento do palete PBR em 1990 atingiu-se consideráveis reduções de custos com armazenagem, transporte e descargas, além da sua principal finalidade, que é o intercâmbio entre as empresas, que trocam os paletes em suas operações. Hoje, o palete é fundamental em todo o processo, imagine uma linha de produção parar por falta de paletes, uma expedição deixar de processar por falta de paletes, uma descarga de produtos sem o palete, armazenar sem o palete...” Agora quem analisa a importância do palete dentro da cadeia logística é Valdir Cirielli, diretor da Matra (Fone: 11 4648.6120), especializada em paletes de madeira.

Raquel Grossmann, da Pallet do Brasil (Fone: 11 458.1928), que opera com paletes de madeira, plástico e metal, utiliza-se de um exemplo para expor a importância do palete. “Já tivemos um cliente, de porte grande, no qual a compra de paletes era monitorada pessoalmente pelo presidente da empresa, o que me leva a afirmar que a importância desse item na cadeia logística é de fato significativa. Atrasos, faltas e paletes não-conformes geram perdas de faturamento e prejuízos diversos, podendo levar até a perda do cliente.”

Michel Siekierski, do departamento comercial da PLM Plásticos (Fone: 11 6886.3350), que fabrica



Palete é elemento essencial para armazenagem e transporte

paletes de plástico termoformados, também destaca que o palete é um importante acessório para movimentação de cargas com empilhadeira. Sem ele, não há como os “garfos” da empilhadeira ou do carro hidráulico posicionarem-se embaixo da mercadoria para levantá-la e movimentá-la. “No uso de estantes e empilhadouras, a importância é total, a armazenagem vertical é uma realidade”, acrescenta Guilherme Martins Aron, gerente comercial da Schoeller (Fone: 11 3044.2151), que fornece paletes plásticos injetados em polietileno.

João A. B. Villadangos, diretor da Transpal Pallet (Fone: 11 4591.0310), que trabalha com paletes de polietileno de alta densidade, também reforça que, na cadeia logística, o palete é o agente fundamental para a racionalização, manuseio e expedição de mercadorias. Segundo ele, nos dias de hoje não se concebe a idéia de não se utilizar paletes.

Marcos Antonio Ribeiro, vice-presidente da Unipac (Fone: 11 4166.4260), que está focada na produção e no fornecimento de paletes plásticos, ressalta que, dentre as muitas utilidades do palete, podem ser citadas proteção ao produto transportado, redução



Paletes permitem a redução dos custos totais do processo

do tempo de carregamento e descarregamento, agilidade e segurança e qualidade na movimentação e armazenagem de cargas. Além disso, existe a redução dos custos totais do processo.

Já para Marcelo Queiroga, sócio-administrador da Ecowood Rio (Fone: 21 3656.3934), que produz paletes a partir de plásticos agregados a fibras orgânicas, "o importante é a carga, o palete é coadjuvante. A função do palete é muito simples: uma ferramenta que permite levar uma carga de um ponto a outro em segurança com rapidez e praticidade. Acreditamos que sua importância é a mesma da paleteira, da empilhadeira e dos racks. Se levarmos em conta que essa necessidade é grande, e que provavelmente qualquer empresa que tenha a necessidade de



transportar cargas com regularidade precisa, de uma forma ou de outra, utilizar algo que permita racionalizar esse movimento, nós temos uma ferramenta racional", avalia.

Concorrência

Como visto, a importância do palete é grande dentro da cadeia logística. Mas, ele tem concorrentes?

Alguns dos participantes desta reportagem especial dizem que não, outros apontam simplesmente que são diversos os concorrentes.

"Muitas vezes podemos substituir os paletes por caixas ou engradados de madeira. É feita essa sugestão ao cliente considerando, sempre, a segurança do produto e a otimização do frete. Temos casos de sucesso em que o cliente, através da intervenção do departamento de PD&I da Embafort, obteve um ganho no custo de transporte de até 54%", afirma Manuella.

Para Vieira, da Embala Sul Industrial, o concorrente direto dos paletes é a bandeja termoformada, que procura se adequar à forma dos produtos a serem transportados e se encaixam adequadamente umas sobre as outras.

"Acredito que o maior concorrente seria o rack metálico, o qual apresenta algumas vantagens, caso seja utilizado para armazenar mercadorias que ficam a maior parte do tempo paradas. Para mercadorias que necessitam ser movimentadas com certa frequência, ainda que apenas internamente, o palete

continua sendo a melhor opção", avalia Siekierski, da PLM Plásticos.

Para Wosch, da Embrart, e Neves, da Longa, a concorrência que existe é entre os tipos de materiais usados. "Os paletes de madeira são os mais baratos e reforçados que existem. Aplicam-se mais em casos de paletes descartáveis. Porém, quando se trata de exportação, há a necessidade de tratamento fitossanitário. Os paletes de papelão são mais leves que os de madeira. Aplicam-se mais em casos de paletes descartáveis e com frete aéreo. São sensíveis à umidade, mais frágeis e mais caros que os de madeira. Os paletes de OSB com tubetes de papelão são mais leves que os de madeira. Aplicam-se mais em casos de paletes retornáveis. São isentos de Certificação Fitossanitária e os mais caros de todos. Têm limitações dimensionais", afirma o representante da gerência de vendas e desenvolvimento de produtos da Embrart.

Para Ribeiro, da Unipac, os produtos que a sua empresa fabrica são concorrentes entre si. "Por exemplo, um dos concorrentes diretos dos nossos paletes são as embalagens plásticas colapsíveis produzidas pela Unipac, pois sua base é formada por um palete", afirma.

Além disso – ainda segundo o vice-presidente da Unipac –, também são consideradas concorrentes as empresas que fornecem paletes de baixa qualidade, tanto de plástico como de madeira. "No caso dos paletes de madeira, apontamos como um fator preocupante a falta de controle eficiente, por parte dos órgãos governamentais, sobre a origem da madeira utilizada. Falta, também, uma maior fiscalização sobre os sistemas de controle fitossanitários."

Para Aron, da Schoeller, a concorrência depende do modo de estocagem. "Se forem estantes porta-paletes, nem precisamos entrar no assunto. Se for como apoio de chão, deve-se levar em conta como será movimentado. Os paletes, por enquanto, são largamente utilizados à medida que não há



"O palete é coadjuvante"

padronização de cargas fracionadas por tamanho", diz ele.

Cirielli, da Matra, avisa que ainda não existe um concorrente direto para os paletes de madeira. "Paletes de papelão, plástico, aço, alumínio, etc. existem, mas em pequenos volumes e dirigidos a determinados mercados. O maior concorrente do palete PBR é o mercado de paletes usados, que são desviados do seu curso natural e revendidos no Estado, sem as mínimas condições de higienização", ressalta.

Queiroga, da Ecowood Rio, também não consegue ver um concorrente direto ou substituto do palete e suas variações – mesmo grãos em big-bags. Segundo ele, qualquer substituto ou complemento que seja um transportador ou um agrupador de carga seria uma variação do palete. "Pode ser que em alguns passos da logística o palete possa ser substituído por outras ferramentas, mas em áreas externas, para cargas pequenas e médias, não vejo atualmente um concorrente."

Raquel, da Pallet do Brasil, também segue por esta linha de pensamento. "Não conheço outro produto que substitua em 100% o palete, o que existe é o slip sheet, que corresponde a uma folha de plástico ou papelão para movimentação. É adotado em poucas empresas por apresentar limites de utilização, de uniformidade e peso da carga, bem como requerer a adaptação ou reposição dos equipamentos de produção e movimentação", explica.

Villadangos, da Transpal Pallet, também não vê concorrentes. Segundo ele, para carga que não a granel, praticamente não há concorrência para os paletes e seus derivados, face à rapidez e qualidade da operação com empilhadeiras. ●



O palete é considerado "a base da logística"

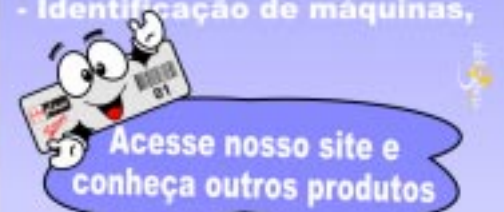
SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA E ENDEREÇAMENTO ETIQUETAS METÁLICAS

Em aço e alumínio
Alta resistência química e física.



APLICAÇÕES

- Patrimônio
- Endereçamento e Logística
- Identificação de produtos,
- Identificação de máquinas,



Tel: 55 11 4788-7777

Fax: 55 11 4788-7778

emplaca@emplaca.com.br

www.emplaca.com.br

Carrinhos manuais industriais

Uma alternativa prática à automação

QUANDO NÃO HÁ SISTEMAS AUTOMÁTICOS PARA A MOVIMENTAÇÃO DE MATERIAIS, ESTES TIPOS DE CARRINHOS TORNAM-SE MUITO NECESSÁRIOS, PROPICIANDO VELOCIDADE NO PROCESSO PRODUTIVO E DESLOCAMENTOS RÁPIDOS EM ÁREAS COM RESTRIÇÃO DE ESPAÇO PARA MANOBRAS.

Dentro da operação de movimentação de cargas, os carrinhos manuais industriais têm uma importância fundamental, conforme destacam os entrevistados nesta matéria especial da revista *LogWeb*. Além disso, também são destacadas as novas e as mais comuns aplicações.

Necessários

José Luiz Castelão, da área de vendas de produtos da Dematic (Fone: 11 6877.3618), considera que por mais automatizado que seja o sistema logístico, é praticamente impossível ficar sem equipamentos auxiliares para movimentação dos materiais, como os carrinhos manuais, mesmo que seja para uma pequena movimentação até a inserção do paleta no sistema automático. "Quando não há nenhum sistema automático, sua

necessidade é mais do que óbvia, pois neste caso não se pode ficar sem no mínimo este equipamento."

É o que também aponta Marcos Rodrigues, gerente de vendas da Weber (Fone: 11 3337.3755). Segundo ele, no atual cenário internacional e nacional, a logística vem ganhando cada vez mais importância no processo produtivo das indústrias, sendo elemento permanente de estudo, ora como via de maior produtividade, ora como via de redução de custos. "No caso dos carrinhos, a importância deles está em dar muito mais velocidade ao processo produtivo, propiciando deslocamentos rápidos em áreas com restrição de espaço para manobras, interligando processos quando outra forma de logística não é possível, como as esteiras, por exemplo", diz.

Rodrigues também salienta que os carrinhos podem ser considera-

dos elementos que aportam na maior segurança do trabalhador, "haja vista que certos volumes e pesos podem ser transportados fazendo-se muito menos esforço e oferecendo muito menos ou nenhum risco no deslocamento de uma área a outra da fábrica". Ele acrescenta que, atualmente, existem inúmeros modelos de carrinhos, o que também propicia uma ideal adequação à necessidade de cada tipo de indústria e cada processo.

Por sua vez, Leonardo Soares da Silva, do departamento comercial da Dutra (Fone: 11 2795.8845), salienta as qualidades dos carrinhos: "eles são práticos, ergonômicos e resistentes para atuar dentro da área industrial, priorizando organização e produtividade internamente no setor logístico, alcançando eficácia na produção e na economia de seus serviços".

Novas e mais comuns aplicações

De forma geral, Silvério, da Rod-Car, assinala que as aplicações mais comuns dos carrinhos manuais industriais são carga e descarga, realocação de espaços e organização em linhas de produção.

Rodrigues, da Weber, complementa, citando a aplicação no transporte de caixas contendo peças pequenas que precisam ser deslocadas de um setor a outro na área produtiva ou do setor produtivo ao estoque. Outra aplicação típica dos carrinhos na indústria e na área de manutenção – continua ele – está no transporte de peças maiores, como partes das máquinas ou equipamentos, até a oficina e vice-versa.

Falando em aplicações mais recentes, Rodrigues considera que elas estão na área de especificação, ou seja, relacionadas a carrinhos fabricados especialmente para certos tipos de processo (e não servem para outros), como, por exemplo, para transportar porta-cortes na indústria de usinagem, cilindros de gás, tambores e até mesmo resíduos pesados do processo produtivo (carrinho lixeira feito de aço).

Castelão, da Dematic, acredita que a movimentação de cargas com segurança e ergonomia é o principal objetivo de uma operação de transporte e armazenagem de materiais. "Neste processo destaca-se a utilização de transpaletes manuais nas operações com pequenos percursos a serem percorridos e/ou com baixa frequência de utilização. Os transpaletes são indicados para qualquer necessidade de movimentação horizontal de cargas paletizadas, porém como uma empresa com soluções completas para logística, defendemos que todos os aspectos da aplicação devem ser devidamente avaliados antes da definição do equipamento mais adequado a ser adquirido", diz. Segundo ele, o baixo custo do equipamento não pode ser o único fator a ser avaliado, deve-se avaliar também todos os aspectos de produtividade e de segurança ao operador.

"As aplicações mais comuns desses carrinhos são de trabalhos que usam diversos tipos de ferramentas, como montadoras e concessionárias onde se exige maior organização e produção dos respectivos trabalhos, dando comodidade para cada profissional efetuar sua função", expõe Silva, da Dutra, acrescentando que as novas aplicações estão ligadas a oficinas e transportes de pequeno porte com algumas linhas não exigentes,

Carrinhos Brasil



Carrinhos transporta tambor, armazém, plataforma, hidráulico, caixa, plat, pantográfico e plataforma estão entre os equipamentos distribuídos pela Carrinhos Brasil.

Dematic

A Dematic oferece uma completa linha de transpaletes: manual para 2 e 3 toneladas; manual em aço inox; com elevação manual ou elevação motorizada; e elétrico ou semi-elétrico. "Também disponibilizamos transpaletes com balança e impressora integradas que permitem a pesagem da carga em qualquer momento ou lugar, facilitando, por exemplo, a contagem de peças durante o inventário, em função do peso unitário da amostra", declara Castelão. Outra aplicação envolve os transpaletes com elevação de até 800



carga, eliminando a necessidade do esforço humano no momento de colocar a carga sobre a bancada.

Drimec



A Drimec (Fone: 41 3393.3344) apresenta basicamente duas linhas de produção de equipamentos para movimentação de materiais: linha de produtos em alumínio e linha de produtos em aço carbono com pintura eletrostática.

"Os carrinhos manuais Drimec foram desenvolvidos a partir do conceito da modularidade e por isso adaptam-se a qualquer segmento do mercado, ou seja, o cliente pode escolher o tipo de empunhadura, quadro, nariz ou pneus que irão compor o seu carrinho", destacam Rodrigo Gimenez, diretor geral, e Virgínia Chemin, da área de vendas da empresa.

Dutra

Distribuidora em todo o Brasil de produtos da Palettrans, a Dutra oferece carrinhos de movimentação, armário, bancada, plataforma, hidráulico e de uso específico.



Rod-Car



Entre os produtos oferecidos pela Rod-Car estão carros armazém, plataforma, tela, pneumático e base com rodas (tartarugas). "Atualmente estamos desenvolvendo produtos que funcionam como uma extensão para linhas de produção nas indústrias e órgãos governamentais", destaca Silvério.

Weber

A Weber oferece carrinhos para transporte de caixas, de bebidas, tipo plataforma, para transporte de tambor, arquivos, ferramentas, paletes e outros.



como as das indústrias e logísticas.

Falando em segmentos que mais utilizam estes equipamentos, Mirela, da Carrinhos Brasil, cita as indústrias alimentícias, petroquímicas, transportadoras, Centros de Distribuição, shoppings e supermercados. ●



TRANSFOLHA

Você vende, a gente entrega

Telefone: (11) 4133.8221

www.transfolha.com.br

O Brasil ao alcance do seu negócio



Entregas protocoladas



Atendimento personalizado



Sede com 10.000m²



Rastreamento via web

130.000 Km rodados diariamente

NOSSOS SERVIÇOS

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



Transpo

LATIN AMERICA

2008

BRINGING TOGETHER TRANSPORTATION INDUSTRIES

9 - 11 DE SETEMBRO DE 2008

SÃO PAULO - EXPO CENTER NORTE

A plataforma exclusiva para instalações de transporte seguros, eficientes e confortáveis tanto na terra quanto na água, bem como no ar



Feira e Conferência para rodovias, ferrovias, estações, portos, vias fluviais e aeroportos

Os três principais temas do evento são:

- Gerenciamento e logística
- Segurança
- Conforto do usuário

A HORA É AGORA!

FORAM ANUNCIADOS INVESTIMENTOS EM INFRA-ESTRUTURA DE R\$ 58 BILHÕES NO BRASIL

» O apoio de mercado amplo refletirá na quantidade e na qualidade dos visitantes do evento

» O evento é focado na América Latina. Ele poderá ser usado como um ponto estratégico de entrada para os mercados chilenos, colombianos e peruanos



vendas@TranspoQuip.com www.TranspoQuip.com.br

Evento

TranspoQuip acontecerá em setembro

De 9 a 11 de setembro próximo, no pavilhão amarelo do Expo Center Norte, em São Paulo, a Real Alliance (Fone: 21 3717.4719) – fundada por um grupo de investidores privados holandeses, que assessora e identifica oportunidades de negócios para empresas estrangeiras entrarem no mercado brasileiro – promoverá a TranspoQuip Latin América.

Segundo a empresa holandesa, o evento será uma mega-exposição internacional que vai contar com mais de 200 grandes fornecedores mundiais e brasileiros de insumos industriais, equipamentos, softwares e serviços para estradas, portos, aeroportos, ferrovias e sistemas de transporte urbano.

Entre outras empresas, já confirmaram presença na exposição: as brasileiras Brascontrol, Perkons, Digicon e Transdata; as espanholas Mabyc, Indra e Grupo Etra; 3M, Smiths Detection, Quixote e Federal APD, dos Estados Unidos; além de representantes do Reino Unido, Holanda, Austrália, Alemanha, Croácia, China, Suécia, Canadá e França.

De acordo com Sebas Van den Ende, presidente da Real Alliance, a TranspoQuip terá suporte do governo e outros órgãos importantes, como: DNIT, DENATRAN, ANTT, INFRAERO, CNT, Porto de Santos, ABCR, ABEPH, ABETRANS, ABNT, ABPv, ABRAMET, ANEOR, ANTAQ, ANTF, ANTP, NTU, SINAENCO, SINICESP, SNTF, ABDER, ABPT, IRSA, SENAT, SEST, Secretaria Especial de



Van den Ende: evento terá suporte do governo

Portos, Ministério das Cidades e Ministério dos Transportes, entre outros.

Ele afirma que a situação econômica favorável que o Brasil atravessa, os investimentos federais através do PAC (R\$ 58 bilhões) e a grande quantia de dinheiro presente no mercado são fatores que atraem empresas estrangeiras e tornam possível a realização do evento.

Presente no coquetel de lançamento da feira, Marcelo Perrupato, secretário nacional de política de transportes, destacou a importância da TranspoQuip e explicou que, para o crescimento do país, é preciso superar limites estruturais e ampliar a cobertura geográfica da infra-estrutura de transportes. “Esta infra-estrutura de transportes deve ser indutora e catalisadora do investimento”, disse. Ele acredita que é o momento para estes investimentos: “temos que nos preparar para um Brasil muito maior. Não dá para esperar mais”.

A Feira

No período da manhã, das 10h às 12h, irão acontecer conferências – apresentadas por profissionais de destaque no Brasil e no exterior, envolvidos nos vários modais em transporte – para troca de conhecimentos e debates. Na parte da tarde serão apresentados os seminários sobre os modais: rodoviário/urbano, ferroviário, aquaviário/portos e aeroaviário. Os temas da feira serão gestão logística, segurança, conforto do usuário e marcos regulatórios relacionados à infra-estrutura de transporte.

“Nossa expectativa é promover uma ligação entre as três partes envolvidas: governo, empresas e técnicos. As empresas terão espaço para mostrar suas novas tecnologias, o governo poderá expor os programas e projetos que serão desenvolvidos na área de transportes – como o PAC e o PNLT –, e os técnicos terão a oportunidade de se familiarizar com as novidades tecnológicas e programas governamentais”, explicou Thais Penteado, coordenadora de conteúdo da conferência.

No que diz respeito à gestão logística, o evento trará produtos, soluções e serviços como controle ambiental, design, estacionamento e controle de acesso, manejo de bagagem, de cargas e de passageiros, preços de passagem e controle de informações, rastreamento, simulação, sistemas de transporte público, tecnologia da informação e telemática.

Já no aspecto de proteção e segurança, cercas e barreiras, coação, detecção de veículos e passageiros, emergência e advertência, iluminação, manutenção de infra-estrutura, roupas de segurança, segurança e inspeção, sinalização e marcação, sistemas de pesagem e sistemas de segurança serão os temas.

Por fim, sobre conforto do usuário e ambiente serão abordados assuntos desde carrinhos de bagagem, decoração de quiosque e loja, elevadores e escadas, equipamentos de limpeza, flora, iluminação, áudio e vídeo, informações aos passageiros, instalações de restaurantes, instalações sanitárias, mobília pública e painéis, até proteção dos ônibus. ●

Empilhadeiras

Empicamp tem nova sede em Campinas

A Empicamp (Fone: 19 3246.3113) agora tem uma nova sede, em Campinas, SP, em um ponto estratégico, próximo às rodovias Dom Pedro I, Anhanguera e Bandeirantes: um galpão de 2.000 m² que abrigará um show room, a área operacional, o setor comercial e a parte administrativa da empresa.

O show room apresentará os produtos comercializados pela Empicamp: docas niveladoras e elevadores industriais da Artama, empilhadeiras da Linde, prolongadores de garfo (vendidos após consultoria) e gaiolas de operação (usadas para fazer picking), entre outros equipamentos.

Jean Robson Baptista, diretor da Empicamp, explica que a mudança de sede aconteceu pelo fato de o antigo galpão ter ficado pequeno para suportar o crescimento da empresa.

“Mudamos porque a Empicamp já não cabia mais dentro da Empicamp”, resume. Ele afirma que a nova estrutura está preparada para acompanhar o crescimento nos próximos 10 anos, mas não ficará surpreso se tiver de fazer mudanças antes do esperado. “A Empicamp surpreendeu quando se fala em números. A nossa média de crescimento ultrapassa 30% ao ano, pois sempre buscamos novidades para oferecer aos clientes”, destaca.

O diretor explica: “representamos grandes empresas, buscamos o que há de melhor no mercado para nossos clientes e por isso temos que ter estrutura comercial, de pós-venda e uma sede a altura de nossos representados”.

A expectativa da empresa – que atua em vendas, locação e manutenção de empilhadeiras Linde, em Campinas – é aumentar o maquinário e também o efetivo de funcionários, aos quais oferece planos de carreira. Baptista acredita que treinar os trabalhadores para a operação é fundamental para o sucesso da empresa: “o operador precisa saber mexer com baterias tracionárias e nos cursos por aí



Baptista: “queremos fechar pacotes logísticos para os clientes e oferecer um atendimento completo”

não se ensina isso. Hoje, o mercado oferece treinamento voltado para a parte trabalhista, mas não ensina a parte de operação. O profissional deve conhecer os tipos de equipamento e saber operá-los”, argumenta.

Com este pensamento, a Empicamp já alterou o seu contrato social e está tomando as devidas providências para que possa oferecer treinamentos também aos clientes, habilitando seus operadores. “Temos que transmitir segurança para o cliente. Passar a confiança de uma empresa que tem estrutura para oferecer serviços pós-venda”, complementa Baptista. Para ele, prova disso são as 65 máquinas locadas no mercado atualmente.

Para o futuro, Baptista conta que a Empicamp, além de continuar as parcerias com a Linde e a Artama, pretende representar empresas de verticalizados também. “Queremos fechar pacotes logísticos para os clientes e oferecer um atendimento completo”, informa. Além disso, os próximos passos da empresa serão no sul do Estado de Minas Gerais. “Vamos prospectar clientes para passarmos a atender aquela área”, conclui. ●

VENDE JATO POR PRESSÃO:

FABRICANTE:
BLASTIBRÁS TRATAMENTO DE METAIS LTDA. / ANO DE FABRICAÇÃO 1989:

MODELO:
BJP600 / EXAUSTOR POTÊNCIA 50HP / COLETOR DE PÓ MODELO BMF 45 /
SOLID COM CAPACIDADE PARA 1.200L / PURIFICADOR DE ABRASIVO /
ELEVADOR DE CANECAS VAZÃO 2M³/H / CONJUNTO DE ROSCAS HELICOIDAIS /
CONJUNTO MOTO REDUTORES, MAÇAS E DEMAIS ACESSÓRIOS DE ACIONAMENTO.

CONTATO:
ANTONIO MARCO SOLA - TELEFONE: DDX 13 78041754

Notícias Rápidas

Store Automação bate recorde histórico em 2007 com sete novos clientes em 8 meses

A Store Automação vem obtendo resultados significativos com a revisão de negócios e estratégia de atuação no mercado de software logístico. "Há três anos implantamos em nossa fábrica de software, no interior de SP, o programa de treinamento com estudantes universitários, e agora, com o aprendizado, estamos colhendo os resultados que permitam a expansão da empresa com base sustentada," diz Milton Nagamine, diretor da Store Automação. Em 2007, a empresa conquistou vários clientes em WMS, TMS e REDEX: MestraLog Logística e Armazenagem, Armavale Armazéns Gerais, Armazena Armazéns Gerais, Vila Porto, Stralog Soluções em Logística, Sonoleve e Libra Terminais.

CMA CGM aumenta cobertura no mercado com o serviço Caribraz

A CMA CGM (Fone: 21 2272.9500) acaba de colocar em operação um serviço regular, o Caribraz, que parte de Fortaleza ligando a região Nordeste do Brasil com as Ilhas do Caribe. No início, o Caribraz será um serviço mensal, mas há a intenção de se tornar quinzenal em pouco tempo. O serviço tem a seguinte rota: Kingston (Jamaica), La Guaira (Venezuela), Porto de Espanha, Manaus, Belém, Fortaleza, Pointe à Pitre (região do Caribe), Rio Haina (República Dominicana) e Kingston. Conexões para o Extremo Oriente, Flórida e costa oeste da América do Sul também são oferecidas a partir de Kingston.

A combustão ou elétricas, a Linde tem o equipamento no tamanho 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.

Linde Material Handling

A Linde tem o equipamento no tamanho que você precisa.

Assistência Técnica em todo o território nacional!



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 - Maqcen: (47) 3348-9333

SP/Interior - JM Lubrificantes: (14) 3262-1130/3264-8823

SOS: (19) 3543-7777

Empicamp: (19) 3246-2290

Portomaq: (13) 3273-2278

Cam System: (19) 3849-7606

SP/Capital - Linde Empilhadeiras: (11) 3604-4755

E-Lift: (11) 3685-1999

Motorep: (11) 4122-1604

Movitrade: (11) 3628-9535

Tractus Empilhadeiras: (11) 5625-1450

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

NEGÓCIO FECHADO

Abrange inicia novo serviço no segmento de logística de eventos

A Abrange Logística (Fone: 19 2106.8100), em parceria com a TTI Colfairs, empresa voltada para o segmento de eventos nacionais e internacionais, iniciam um novo serviço no segmento de logística de feiras, exposições, eventos e congressos.

Após vários estudos e pesquisas foi constatada uma grande oportunidade neste segmento, que até então era carente na contratação de serviços de uma empresa que atendesse toda a cadeia, como transporte, armazenagem, logística de movimentação interna nos locais de exposição e equipamentos.

Em novembro de 2007, criou-se o consórcio Abrange Logística TTI Colfairs – empresa especializada em toda a cadeia logística de feiras, exposições, eventos e congressos.

O consórcio fechou contrato para ser a empresa oficial de logística da Couromoda 2008. A 35ª Couromoda, a maior feira do segmento da América Latina, foi realizada no Centro de Exposições Anhembi, em São Paulo, SP, entre os dias 14 a 17 de janeiro último, com 1.200 expositores e 77 mil visitantes, onde foram realizados 6 bilhões de reais em negócios.

O projeto logístico Couromoda foi desenhado para dar rapidez e velocidade na saída de todos os materiais envolvidos neste evento. Para isso foi disponibilizada uma equipe de 50 profissionais, entre gerente logístico, gerente operacional, supervisores de ruas, operadores de empilhadeira e auxiliares.

O grande desafio como operador logístico oficial do evento era organizar e gerenciar toda a logística do fluxo de saída dos materiais no prazo de 29 horas, evitando possíveis obstruções. Foram envolvidos 3.500 profissionais, 470 caminhões de carga e descarga em uma área de 70 mil m², desmontagem nunca antes realizada neste tempo.

Unipac forma parceria com a Orbis Corporation

A Unipac (Fone: 11 4166.4260) celebra o acordo feito com a empresa americana Orbis Corporation – uma subsidiária da Menasha Corporation e que fabrica paletes e contentores de plásticos retornáveis. Com esta parceria, a Unipac torna-se o único fornecedor de produtos Orbis no Brasil e na Argentina.

Segundo Marcos Antonio Ribeiro, vice-presidente da Unipac, muitas indústrias nacionais e da Argentina se beneficiarão dos produtos resultantes desta parceria, como a automotiva e de autopeças, de produtos agropecuários e agroquímicos, de bebidas, alimentos, bens de consumo, farmacêutica, higiene e limpeza, vestuário, eletrônica e até aeroespacial.

“A Orbis oferece embalagens plásticas e contentores, além de paletes e equipamentos que protegem os produtos transportados. Essa parceria com a Unipac representa a introdução de uma grande quantidade de opções em embalagens para todas as empresas no Brasil e Argentina, incluindo colapsíveis, empilháveis, encaixáveis e grandes contentores, que podem ser usados em racks, paletes encaixáveis e com colméias, e que são fabricados, principalmente, de Polipropileno (PP) e Polietileno de Alta Densidade (PEAD)”, diz Ribeiro.

De acordo com o vice-presidente, um dos fatores que contribuiu para a parceria com a Orbis foi a sólida estrutura empresarial que a Unipac possui. “Podemos trazer os produtos da Orbis que melhor atender às necessidades do cliente ou produzir em nossa planta exatamente o que o parceiro deseja, na qualidade e na forma, além de desenvolver, transformar e testar o produto, de acordo com as normas vigentes no Brasil e no exterior, sugerindo opções de processo, matéria-prima, peso, geometria e a melhor relação custo-benefício”.

A integração dos departamentos de Engenharia de Aplicação, de Engenharia de Processos e de Engenharia de Produtos da Unipac também favoreceu o fechamento da parceria comercial com a Orbis. “As equipes desses departamentos vão analisar, mapear e propor o melhor resultado, tanto em termos de produto como também de serviços”,

Mercedes-Benz vende 1.050 caminhões p

As Casas Bahia (Fone: 0800 8888008) acaba Mercedes-Benz (Fone: 0800 9709090), sendo 750 mais 200 dos pesados Axor 1933 e 2035. Este lo Klein, diretor executivo das Casas Bahia, a empr para ampliação de sua frota em função da parce pela marca também levou em conta as caracteri

Empilhadeiras Dematic

- Menor preço de mercado
- Qualidade garantida Dematic
- 33 anos no Brasil



Consulte nossa linha completa de transpaletes e empilhadeiras:

Tel: +55 (11) 6577-3618
 orcamento.br@dematic.com
 contato.br@dematic.com
 www.dematic.com.br



Continuing the *Rapidez* Tradition

Creating Logistics Results



AS MELHORES OPORTUNIDADES EM COMÉRCIO EXTERIOR

PARA SUA EMPRESA FAZEMOS

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

Associação

INTERMODAL EVENTOS

Patrocínio de Feira

NEGÓCIO FECHADO

nde para as Casas Bahia

de negociar a aquisição de 1.050 veículos com a 0 modelos leves Accelo 915 C, 100 médios Atego 1418 e te começará a ser entregue em março. Segundo Michael esa escolheu novamente os caminhões Mercedes-Benz ariá que mantém há 25 anos com a montadora. A opção sticas técnicas dos produtos.

**UNIDADES E SOLUÇÕES
TERIOR ESTÃO AQUI**

**ODAL
ICA 2008**

FAZER ÓTIMOS NEGÓCIOS!

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) 4689-1935
INFO@INTERMODAL.COM.BR
WWW.INTERMODAL.COM.BR

Patrocínio das Conferências: **comercio** **TAM**

Fechando com a Embelleze, a Célere entra no mercado de cosméticos

Focada em intralogística, a operadora Célere (Fone: 11 5670.5670) anuncia sua entrada no segmento de cosméticos fechando um contrato de R\$ 2,5 milhões com a indústria de produtos de beleza Embelleze. A empresa foi contratada para desenhar um modelo exclusivo de logística interna para aumentar a agilidade e a confiabilidade das operações. "Vamos construir uma operação que será vitrine para o setor, com a combinação de tecnologia, processos e pessoal altamente qualificado", conta Miriam Korn, diretora geral da Célere.

É graças ao crescimento do setor nos últimos anos que a empresa está apostando nesse mercado. De acordo com a ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos, esse segmento vem demonstrando um sensível aumento desde 2001, saltando de R\$ 8,3 bilhões de vendas líquidas para R\$19,8 bilhões em 2006, um crescimento de 139%. Segundo Miriam Korn, a empresa busca a diversificação de sua atuação desde o ano passado, quando se destacou no segmento de papel e celulose. "O setor de cosméticos é um segmento target para a Célere, pois o Brasil é o terceiro mercado mundial, com números que chamam a atenção pela grande expansão", avalia.

A Célere já contratou uma equipe de 62 técnicos para iniciar a operação, que exigiu ainda o investimento de R\$ 1,2 milhão em tecnologia, com a implantação e gerenciamento do sistema de WMS – Warehouse Management System e coletor de dados, além de equipamentos para movimentação de carga, como empilhadeiras, paleteiras e estruturas porta-paletes.

Para Cláudio Serpa, diretor de logística e suprimentos da Embelleze, a expectativa é que a Célere garanta maior produtividade e agilidade à operação. "Escolhemos uma empresa que possa suportar e alavancar o crescimento que estamos prevendo para os próximos anos. E, ainda, com a experiência focada em logística interna, acreditamos que teremos ganhos consideráveis no modelo de gestão que está sendo implantado em nosso parque industrial", avalia. Pelo contrato, a Célere passa a ser responsável por toda a operação do CD: controle e separação de material, recebimento fiscal, almoxarifado de insumos, controle de estoque e expedição de produtos acabados. O contrato fechado com a Embelleze também marca o início da atuação da empresa no mercado carioca. Para 2008, a Célere visa, ainda, a entrada em outros segmentos, como eletroeletrônico, farmacêutico, químico e automotivo.

Verticalize seu Estoque

MPA
módulo padrão de armazenagem

Estruturas Fixas

Prata Pallets

LONGA

A medida certa para sua armazenagem.

ISO 9001

Tel. 15 3262.8100

www.longa.com.br

Embalagens

Piagentini com garrafa da Saint-Gobain

A Saint-Gobain Embalagens (Fone: 51 2118.0209), empresa do grupo francês Saint-Gobain, responsável pela produção de garrafas e potes para os segmentos de bebidas e alimentos, foi escolhida para produzir a embalagem da nova linha de vinhos Gran Reserva, da Piagentini (Fone: 11 3814.7905).

Fabricada na unidade de Campo Bom, RS, a garrafa não foi desenvolvida especialmente para a Piagentini, como diz Orlando Cardoso, gerente de marketing do grupo francês: "é um produto standard, que já faz parte do nosso portfólio para o mercado de vinhos". Serão produzidas 13 mil garrafas, que serão distribuídas para sociedades de apreciadores, associações de sommeliers e uma rede de pequenas enotecas da Dinamarca.

Cardoso diz que a garrafa é inovadora por ser totalmente diferente das tradicionais da categoria de espumante, além de ser destaque nas prateleiras de todas as casas e lojas especializadas em vinhos finos. "Essa inusitada garrafa de vidro verde de 750 mililitros é totalmente ergonômica e dona de um design nobre, charmoso, com linhas suaves que lembram um delicado sino", descreve.

Para ele, além de atraente, a embalagem também é higiênica e não interfere no sabor de alimentos e bebidas, garantindo, assim, a qualidade original do conteúdo. "O vidro é neutro em relação ao produto que envasa, não mantém nenhuma interação química com o seu conteúdo e pode armazenar qualquer produto por toda sua vida útil", diz.

Em seguida, destaca que a embalagem não permite a passagem de oxigênio ou gás carbônico e, por isso, não altera a cor ou o sabor do conteúdo. "Nada atravessa o vidro ou escapa da embala-



gem", afirma. Desta forma, ele garante que os produtos embalados com esse material têm prazos de validade até duas vezes maiores do que os embalados em outros materiais.

Para garantir um leque variado de opções para os clientes, a multinacional francesa trabalha em inovações na forma, no volume, no peso e nas cores das embalagens de vidro. Para isso, possui um Centro de Desenvolvimento de novos produtos na unidade da Água Branca, em São Paulo, SP. "Mantemos um intercâmbio constante com outros Centros de Desenvolvimento, compartilhando com os clientes os últimos lançamentos mundiais", conclui Cardoso. ●

Sorvetes

Na Kibon, logística direta para o varejo

Pelas suas características, o sorvete requer uma logística especial. A Kibon (Fone: 0800 7079933), que atua há 65 anos nesse mercado, que o diga. É o gerente de Customer Marketing de Distribuição da empresa, Marcelo Furtado, quem explica como funciona o processo logístico para distribuição de seus produtos.

A pulverização dos pontos de vendas, associada à falta de espaço para armazenagem nos mesmos, considerando que a empresa conta somente com as conservadoras para isto, além da sensibilidade do produto congelado, que requer maior atenção e cuidado com a qualidade, são fatores que fazem com que a Kibon utilize a estratégia de fornecer diretamente ao varejo. Furtado diz que ao longo dos 65 anos de experiência, a empresa vem adequando sua operação à dinâmica do mercado, e afirma que a configuração atual é reflexo deste desenvolvimento.

"Como a capacidade de estocagem no ponto de venda está restrita ao espaço da conservadora, temos a maior parcela do cadastro sendo atendida semanalmente, por vendas e distribuição", comenta o gerente, a respeito dos prazos para suprir a demanda. Ele explica que para viabilizar este atendimento em um prazo tão curto, os CDs são estrategicamente localizados. "O atendimento direto elimina problemas como composição de estoque nos intermediários, divergências comerciais, assuntos de crédito, etc."

De acordo com Furtado, nos clientes organizados, grandes redes e Key Accounts os pedidos são baseados na reposição, que é gerenciada por sistemas e têm os códigos de barras

como item chave de controle, tanto de entrada como de saída. Já no varejo, que representa a maior parcela, a realidade é diferente, pois não há sistemas de gerenciamento de estoque nos pontos de vendas. "Neste caso, quem dá suporte ao cliente no gerenciamento de estoque são nossos vendedores, pois eles possuem o histórico de vendas de cada cliente em seus equipamentos eletrônicos de trabalho, o que, associado à experiência de atendimento, permite fazer os pedidos de acordo com as características de giro de cada ponto", revela.

O transporte de cargas fechadas (para CDs e distribuidores exclusivos) é feito em carretas frigoríficas de 28 paletes, que operam a -22 °C e recebem vários cuidados, como vistoria do estado do pneu, passando pela verificação de odores em seu interior, até a temperatura. "Ela é monitorada através de termo-registrador que acompanha a carga. No destino é rompido o lacre da porta e a temperatura conferida", esclarece, enaltecendo a importância de preservar a temperatura correta.

Para levar os produtos diretamente aos clientes, Furtado diz que a Kibon utiliza veículos menores, considerando a restrição de tráfego nas grandes cidades e a quantidade viável de entregas diárias, já que o comércio possui restrições para recepção, segundo ele, principalmente de horário. "Neste caso, a temperatura exigida é um pouco diferente, pois o carregamento é realizado a uma temperatura de -33 °C e, no retorno, ao final do dia, deve apresentar -18 °C. Isto garante a qualidade do produto durante todo o processo de entrega."

De acordo com o gerente de Customer Marketing de Distribuição, os maiores desafios encontrados em todo o processo são "atender à demanda em 24 horas, mantendo a qualidade e características físicas do produto, através da condição ideal de temperatura e higiene, além de garantir a distribuição em todo território nacional das inovações, que ocorrem em ritmo acelerado, impactando anualmente em 50% o portfólio".





Para encerrar, Furtado diz que o forte do processo logístico da empresa é a sincronia entre Unilever — da qual a Kibon faz parte —, operadores logísticos — que realizam a armazenagem, o gerenciamento e a manipulação dos estoques —, transportadoras pesadas (cargas fechadas) e transportadoras leves (cargas fracionadas). Atualmente, a Kibon possui unidades fabris em Valinhos, no interior de São Paulo, e em Recife, PE. No segmento de picolés, a pioneira na distribuição de sorvetes no Brasil possui market share de 60% e, na parte de sorvetes em potes, 51%. ●



Embalagens . Processos Industriais . Movimentação e Armazenagem

2008

Fispal Tecnologia

3 a 6 de junho
ANHEMBI - SP

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



Tecnologia Surpreendente

Mídia Oficial
Setor Logístico:
Logweb
6 anos
A multmídia a serviço da logística

Promoção e Realização
BRAZIL TradeShows®

R. Funchal, 418 - 23º andar - São Paulo - SP - Tel.: 11 3234.7725 - Fax.: 11 3234.7700 - btsp@btsp.com.br - www.btsp.com.br



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

CROMO STEEL

Preocupação em relação à conservação do meio ambiente

A fabricante de carrinhos de compras e equipamentos de apoio para supermercados Cromo Steel (Fone: 11 4646.1600), através de ações sociais, vem demonstrando que a preocupação em relação à conservação do meio ambiente vem ao encontro de uma tendência mundial.

Segundo Edson Manzano, diretor da empresa, no setor varejista, grandes redes supermercadistas já adotaram propostas para diminuir os impactos negativos para a natureza, como redução da geração de lixo e comercialização de produtos que não ameacem os recursos naturais. “Na prática, nossa primeira medida nesse sentido foi a implementação da coleta seletiva de lixo na empresa. O resultado e a repercussão foram tão positivos entre os funcionários que propusemos um projeto de coleta seletiva para todo o município de Itaquaquecetuba, através da FEMPI (Frente Empresarial do Município), pois esta ainda não existe na cidade”, comenta.

Para Manzano, é importante destacar que o trabalho que está sendo feito abrange o processo como um todo, não só no que diz respeito à produção, mas também no que ela gera: resíduos industriais, consumo de energia elétrica, água, matéria-prima, etc. “Estamos substituindo determinados produtos no processo de produção. O querosene, por exemplo, antes utilizado em uma das etapas de fabricação dos carrinhos, deu lugar a um detergente neutro que não agride a natureza”, explica o diretor.

Além disso, a Cromo Steel está promovendo uma reeducação do consumo de recursos naturais, como água e energia elétrica, adquirindo matérias-primas que geram menor impacto ambiental, utilizando veículos que produzam menos poluição e monitorando seus prestadores de serviços. “Produzimos mediante pedidos colocados pelos clientes, a maioria dos pedidos são distribuídos via caminhão e alguns clientes retiram as mercadorias conosco”, explica.

Os cuidados com a preservação do meio ambiente não podem desacelerar a produção. É o que diz Manzano: “para a Cromo Steel, ter um bom



Manzano: no Brasil não temos boa logística via trem ou marítima

processo de produção e logística é fundamental. Imagine um supermercado inaugurando sem carrinhos e equipamentos”, questiona.

De acordo com ele, devido ao extenso território e à riqueza em biodiversidade e reservas naturais, a situação do meio ambiente no Brasil não é preocupante. Mesmo assim, faz um alerta: “não podemos esperar somente atitudes do governo, temos de tomar a iniciativa. As empresas possuem um papel muito importante de conscientizar os empregados, consumidores, comunidade, imprensa e os órgãos governamentais sobre o que nós, cidadãos, podemos fazer para preservar o meio ambiente”, afirma.

O que é realmente preocupante para a empresa – que produz soluções para armazenagem, distribuição e movimentação, como carros de transporte e abastecimento de gôndolas, estantes aramadas, vascas e roltêineres – é a situação atual dos modais de transporte. “No Brasil não temos boa logística via trem ou marítima e encontramos problemas na movimentação de cargas”, encerra. ●

TNT EXPRESS

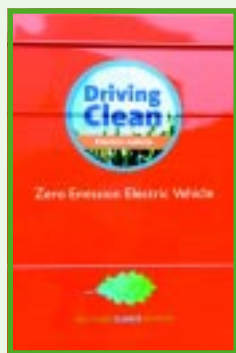
Programa sustentável Planet Me°

Para reduzir drasticamente as emissões de carbono (CO₂) em suas atividades, a TNT Express lança no Brasil o programa Planet Me°, assumindo responsabilidade social no âmbito do aquecimento global e suas conseqüências ambientais. O objetivo é tornar-se a primeira empresa de transportes expressos a zerar as emissões de CO₂ de suas operações e da frota de 44 aviões, além de cerca dos 18 mil veículos terrestres.

A TNT Express irá contabilizar as emissões de dióxido de carbono da empresa, dos funcionários e das respectivas famílias e tomar medidas de redução dos poluentes.

No Brasil, a empresa já segue as diretrizes internacionais do Planet Me°. A Mercúrio, que foi adquirida pela TNT em janeiro desse ano, acaba de investir mais de R\$ 12 milhões na renovação da frota, comprando 210 veículos, sendo 48 equipados com motores flex e kit de GNV. Além disso, outros 60 com igual capacidade serão substituídos em longo prazo.





Em 5 anos, idade média da frota, estima-se a redução de 576 toneladas de CO₂.

A implementação do Planet Me° implica no desenvolvimento de ações para a redução do consumo de combustível nos aviões e frota terrestre, por exemplo. O programa também prevê a substituição das atuais frotas terrestres por veículos híbridos, alterações nas instalações visando diminuir o consumo de energia, adoção de medidas para reduzir o número de carros que os trabalhadores utilizam para se deslocarem para a empresa e prêmios para quem demonstrar economia no consumo de energia em suas residências. Em 2008, a companhia cortará 20% das viagens de avião feitas pela diretoria (significando uma redução de aproximadamente 3.000 toneladas de CO₂/ano) e substituirá por reuniões via videoconferências.

Atualmente, a TNT opera, em fase de testes, vinte caminhões biocombustíveis na Índia e 53 na Holanda. Outros 161 veículos a GNV já operam na Alemanha. A empresa também está testando com sucesso um veículo elétrico de emissão zero de 7,5 toneladas em Londres. Outra medida é em relação à redução de 40% do seu consumo global de eletricidade (aproximadamente 125 milhões de quilowatts por ano), através de eletricidade produzida pela água. ●

CLARK, 50 anos de Brasil. Sinônimo de qualidade máxima.



Iconic

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) 3488.1496	ALPHAQUIP Gde SP - Osasco Alphaville (11) 4198.3553	DAFONTE PE - RN - PB - AL (81) 3087.0266 (83) 3232.4840	DINÂMICA RD - AC (03) 3535.5304	FORMAQUINAS CE - PI (85) 3474.3819	LINCK RS - PR - SC (51) 3358.3333 (41) 3332.1300 (47) 3463.6060	LVM AM - RR (52) 3236.1455	MAPEL Grande SP e Interior (19) 3278-1622	RECOMAP GO - DF - TO (62) 3265.2200 (61) 3399.0966 (63) 3217.1669	TECNOESTE MS - MT (67) 3041.2688 (65) 3618.1330
TRACBEL MG - ES - RJ (31) 3399.1800 (21) 2401-7576 (27) 2123.9800	TRATOMAQ PA - MA - AP (81) 3278.0031	TRATORMASTER BA - SE (71) 3291.7200	 ISO 14001		www.clarkempilhadeiras.com.br				

Transporte

Em debate, a nova resolução que disciplina a atividade de carga

A RESOLUÇÃO Nº 2.519, DA ANTT, REGULAMENTA A LEI Nº 11.442/2007, TRAZENDO MUDANÇAS PROFUNDAS NA ATIVIDADE DE TRANSPORTE COMERCIAL DE CARGAS.

A ANTT – Agência Nacional do Transporte Terrestre publicou no *Diário Oficial da União* de 18 de janeiro a Resolução 2.519, que regulamentava artigos da Lei 11.442/07, sobre a atividade de transporte comercial de cargas.

Neuto Gonçalves dos Reis, assessor técnico da NTC&Logística, explica que a Resolução proíbe o transportador de carga própria de 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. Pela Resolução, ficava também vetada a inscrição no RNTRC de veículo utilizado no apoio operacional do transporte, além de serem tratados os requisitos para o responsável técnico, o programa do curso específico para o transportador autônomo de carga e a capacidade financeira e comprovação de idoneidade da empresa, entre outros itens.

O verbo no passado é proposital. Porque, em 14 de fevereiro último, a mesma ANTT publicou a Resolução nº 2.550, também regulamentando a lei nº 11.442/07.

“Embora revogue a Resolução nº 2.519, que regulamentava o mesmo assunto, a nova Resolução incorpora integralmente o texto do diploma anterior”, explica o assessor técnico da NTC&Logística. De acordo com ele, a grande novidade foi o acréscimo do capítulo intitulado “Do transporte rodoviário



Becker, da ABTI: apenas empresas do setor poderão concretizar o transporte

remunerado de carga”, regulamentando, em 14 novos artigos, as relações entre a empresa de transportes, o transportador autônomo e o embarcador e disciplinando os seguros envolvidos no transporte.

Muitos destes artigos limitam-se a transcrever dispositivos da própria Lei nº 11.442 que dispensavam regulamentação. Outros, no entanto, detalham melhor vários aspectos da lei. Entre os temas que foram mais aprofundados estão as informações mínimas que deverão constar do contrato ou do conhecimento de transportes. São dezesseis informações obrigatórias. Algumas delas não figuram atualmente nos conhecimentos, como responsabilidades do contratante e do contratado, prazos máximos previstos para carga e descarga, penalidades resultantes do atraso na entrega, prescrições para acondicionamento e manuseio

da carga e procedimentos em caso de acidente.

Outra novidade é um artigo definindo o momento do recebimento da carga pelo transportador e o momento da entrega da carga ao destinatário. Caso existam empecilhos à entrega, como filas e restrições de horários, as partes devem acertar a forma de registrar a comunicação ao expedidor ou destinatário da chegada da carga. As observações são de Reis.

A Resolução entra em vigor em 18 de agosto. “O Departamento Jurídico da NTC&Logística analisará a resolução e divulgará informações mais completas sobre o assunto”, completa o assessor técnico da Associação.

Várias opiniões

Mas, quais são as opiniões dos maiores envolvidos nesta questão, os transportadores e os operadores logísticos, e



Helou, da Braspress: nova resolução é muito importante para normatizar o TRC



Melchiori, da Ceva: responsável técnico de uma ETC vai levar ao profissionalismo

também das associações que os representam, além da NTC&Logística? Enviamos a vários deles um questionamento sobre a Resolução 2.519, mas, como ela foi pouco alterada pela Resolução nº 2.550, as respostas acabaram ficando praticamente inalteradas.

“A princípio, é uma Resolução que vai regular a nossa atividade no país. O que mais repercutiu foi a linha de regularizar que apenas empresas de transporte efetivamente poderão concretizar o transporte. Ou seja, só vai poder operar quem é transportador”, avalia José Carlos Becker, vice-presidente da ABTI - Associação Brasileira de Transportadores Internacionais (Fone: 55 3413.2828).

Quanto ao recadastramento – ainda segundo Becker –, de certa forma irá promover uma seleção natural do mercado e a sindicalização irá se efetivar. “Temos a consciência que no início criará uma certa burocracia,

mas depois temos a certeza que irá organizar melhor o setor, favorecendo não somente as transportadoras, mas, também, os clientes e o mercado em geral”, completa o vice-presidente da ABTI.

Pelo seu lado, Vasco Carvalho Oliveira Neto, presidente da AGV Logística (Fone: 19 3876.9000), aponta que a lei 11.442/07 torna mais exigente o exercício da atividade de transportadores de cargas, sejam autônomos ou pessoas jurídicas, imputando-lhes responsabilidades e obrigações antes não impostas (exigências de registro, responsáveis técnicos, cursos, responsabilidade pela carga, recebimento de carga sem ressalva e hora parada, entre outros pontos importantes), permeando de maior confiabilidade os contratos firmados.

A mesma lei também afasta a possibilidade de vínculo empregatício, pelo fato que o contrato celebrado pelo



Oliveira Neto, da AGV: lei afasta a possibilidade de vínculo empregatício

transportador autônomo, seja agregado ou independente, será sempre de natureza comercial, e em nenhuma hipótese caracteriza vínculo empregatício, eliminando possíveis passivos trabalhistas. "Por outro lado, no caso de hora parada, por exemplo, teremos grandes dificuldades de controlarmos e comprovarmos as exigências estabelecidas, dado que os grandes compradores não declaram o real motivo da espera e muitas vezes responsabilizam o próprio transportador pelo atraso, podendo gerar desgastes na relação comercial", preocupa-se Oliveira Neto.

Urubatan Helou, diretor-presidente da Braspress (Fone: 11 3429.3262) e ex-presidente do SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de São Paulo e Região, a nova Resolução, regulamentando a Lei 11.442/07, é muito importante para normatizar o Transporte Rodoviário de Cargas (TRC), já que trata das exigências para o registro das empresas e transportadores autônomos que queiram atuar no setor.

"Embora o registro na ANTT para o exercício da atividade seja obrigatório desde janeiro de 2007 – data da lei agora regulamentada – novas exigências entrarão em vigor após 180 dias da Resolução, ou seja, a partir de 18 de agosto de 2008. Entre esses novos procedimentos consta o que obriga as empresas de transporte e os transportadores autônomos a comprovarem idoneidade para o exercício da atividade, mediante a verificação da situação de regularidade que será feita pela própria ANTT, e cursos específicos para os novos autônomos. Por isso, entendo que a regulamentação traz vários aspectos positivos, visando, assim, evitar que aventureiros atuem no TRC para praticar atos ilícitos", aponta Helou.

Já para Markenson Marques, diretor-presidente da Cargolift Logística e Transportes (Fone: 41 2106.0714), a nova resolução e a Lei 11.442/07 foram um avanço para o setor de transporte rodoviário de cargas, mas

Investimentos seguros

SOLUÇÕES
Yale

- Tecnologia de ponta
- Mais versatilidade nas operações
- Maior Rede de Distribuição

- Melhor atendimento pós-venda
- Mais itens de reposição em estoque
- Melhor relação custo benefício

www.yalebrasil.com.br
Tel.: (11) 5521.8100

VISITE NOSSO SITE E CONHEÇA A COMPLETA LINHA DE EMPILHADEIRAS YALE

MS X
1200 a 1500 kg

MS
1000 a 1600 kg

MP
1600 a 3000 kg

MPE-F
2720 a 3630 kg

FB PGY E
1500 a 2500 kg

MR
1400 a 2500 kg

GC 030/040 VX
1500 a 2000 kg

GP 15/18/20AK
1900 a 2000 kg

FABRICADAS
NO BRASIL
GP 040/050/060 VX
2000 a 3000 kg

GP 135/155 VX
6000 a 7000 kg

GP 300/330/360 EB
13000 a 16000 kg

ESCOLHA A MELHOR SOLUÇÃO PARA SUAS NECESSIDADES. CONSULTE A REDE YALE.

BAUKO (SP) Tel.: (11) 3693.9339 - www.bauko.com.br • CEQUIP (CE) Tel.: (85) 3444.4444 - www.cequip.com.br • ENTEC (AM) Tel.: (92) 3647.2000 - www.entecmanaus.com.br
 MACROMAQ (SC) Tel.: (48) 3257.1555 - (49) 3361.5400 - (PR) Tel.: (41) 3373.0011 - www.macromaq.com.br • MAKENA (RS) Tel.: (51) 3373.1111 - www.makena.com.br
 MOTIVA (BA/SE) Tel.: (71) 2101.9224 - (PE/AL/RN/PB) Tel.: (81) 2102.8200 - www.motiva-net.com.br • PROTEC (MA) Tel.: (98) 3258.2007 - (PA) Tel.: (91) 4008.9700
www.proteconline.com.br • TRADIMAQ (MG) Tel.: (31) 2104.8004 - www.tradimaq.com.br • TRIMAK (RJ) Tel.: (21) 2598.7000 - (ES) Tel.: (27) 3341.7000 - www.trimak.com.br

MOVIMENTAÇÃO ARMAZENAGEM

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



SORTER DE CAIXA

Ideal para empresas que necessitam separar caixas fechadas (full-case). Permite separar até 10 mil caixas por hora com pesos de até 50 kg cada.



TRANSPORTADOR DE PISO TOW-LINE

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



CLASSIFICADOR DE ALTA VELOCIDADE

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

Linx Logística
Rua Aurélio, 648 - CEP: 05045-080 - SP
Tel: (55-11) 2183-2455 Fax: (55-11) 2183-2401
contato@linx.com.br - www.linxlogistica.com.br

MOSTROS DO BRASIL
Divisão de Logística Integrada

**GRUPO
LINX**

Realizado com o patrocínio do Câmbio de Comércio e Indústria de Moeda

ainda são iniciativas muito tímidas quanto aos requisitos para a constituição de uma empresa de transporte de cargas.

“Ter um caminhão trafegando nas rodovias brasileiras é assumir grandes riscos, desde civis e criminais, que envolvem acidentes ou transporte de carga irregular, até ambientais, como a contaminação do solo por vazamento de produtos químicos durante o transporte. Por essa razão, o governo deveria definir uma capacidade financeira mais elevada para uma transportadora poder operar, como um patrimônio líquido de, no mínimo, mais de R\$ 2 milhões, ou um seguro obrigatório para empresas de transporte com patrimônio líquido inferior. De qualquer forma, a resolução começa a filtrar melhor quem pode transportar cargas no Brasil”, diz Marques.

Outro ponto importante e que ficou de fora da resolução — ainda segundo o diretor-presidente da Cargolift — é a transferência dos custos por inoperância aos causadores de estadias em processos de carga e descarga. De acordo com ele, da forma como está na lei, os contratantes de fretes têm liberdade de negociar com os transportadores. “Isso não funciona na prática, porque o poder de barganha dos embarcadores ainda predomina nessas negociações.”

Marques diz que, para reduzir o risco de acidentes nas estradas por sonolência, a lei 11.442/07 deveria determinar um prazo máximo de uma hora para processos de carga e descarga. Após esse tempo, os responsáveis pela estadia deveriam ser obrigados a pagar à transportadora um valor por hora. Parte dessa quantia deveria ser obrigatoriamente repassada pelas transportadoras aos motoristas como forma de remunerá-los pelo tempo de espera.

Ricardo Melchiori, diretor de operações da Ceva Logistics, Divisão de Contratos Logísticos, também aponta que a nova regulamentação é de suma importância, pois a lei que rege as atividades de transporte rodoviário já



Garcia, da Cargolift: nova resolução vai simplificar o processo e permitir menos burocracia

possui um ano e dependia da regulamentação para começar a ser praticada.

De acordo com ele, o ponto a ser destacado é a exigência de formação de transportadores autônomos e dos responsáveis técnicos, conforme prevê a nova regulamentação. “O transporte rodoviário de cargas, há muitos anos, necessitava de regras que disciplinassem sua prática. A criação da figura do responsável técnico de uma Empresa de Transporte Rodoviário de Cargas (ETC) abre portas para um futuro com mais profissionalismo no setor de logística, tão importante para a economia brasileira”, acredita Melchiori.

Ainda de acordo com ele, o próximo anseio dos empresários é que as universidades comecem a se interessar pelo tema e lancem cursos de formação profissional para este setor. Dessa forma as empresas poderão montar suas equipes de trabalho com pessoas capacitadas para desenvolver atividades com excelência e qualidade.

“A resolução é, sem dúvida, um passo importante para formalizar negociações na área de transportes, estabelecer responsabilidades e determinar o papel de desembarcadores e transportadoras no processo de deslocamento e comercialização de cargas. É uma ferramenta que contribui para melhorar a qualidade e a segurança no transporte rodoviário. Mais ainda, vai simplificar o processo e permitir menos burocracia. Há bastante tempo atuamos na era digital

e, em alguns casos, ainda é preciso autenticar até 12 documentos ao realizar uma transação.” A avaliação é de Pablo Garcia, presidente da Cargolift (Fone: 71 2203.9000).

Para a assessora jurídica da Coopercarga (Fone: 49 3444.7000), Leslei Simon, de um modo geral, pode-se dizer que a Resolução, que regulamentou diversos aspectos sobre o transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros e mediante remuneração, trouxe a baila não só a regulamentação dos diversos artigos já conhecidos e previstos na Lei 11.442/2007, mas também a ratificação de que o aprimoramento e a profissionalização são caminhos indispensáveis e salutareos para a manutenção e o crescimento sustentável do setor. Com a entrada em vigor da resolução, não restam dúvidas de que muitos entraves serão gerados, principalmente quanto à necessidade de responsável técnico com conhecimentos específicos na área de transporte, além



Marques, da Cargolift: resolução começa a filtrar transportadoras no Brasil

de limitar significativamente o acesso à atividade daqueles que nada ou pouco conhecessem dela, acredita Leslei.

“Mas, profissionalizar a atividade ou pelo menos exigir que o setor se profissionalize, como é o caso da experiência exigida ou aprovação de curso específico para inscrição como TAC e a necessidade de responsável técnico para o ETC, significa uma mudança drástica de atitudes e hábitos que pode repercutir positivamente para o futuro do TRC. A mudança de hábitos implica em acreditar que culturalmente o setor poderá estar melhor, mais bem preparado e estruturado para os desafios sempre crescentes. A consequência lógica é que teremos uma atividade mais digna, ética e feliz”, diz a assessora jurídica.

André Garcia Calegari, secretário executivo da Cooperplan (Fone: 0800 707.1702), também aponta que a resolução estabelece critérios bastante avançados para os atuais padrões brasileiros. “Acredito que a necessidade de profissionalização do setor é latente, já que o mercado está repleto de empresas dos mais variados portes, além dos autônomos, porém sem que haja equanimidade nas exigências fiscais, operacionais e técnicas. Como resultado das novas exigências vejo que haverá uma seleção natural, ou seja, ficarão no mercado somente aqueles que comprovarem real capacidade de operação, beneficiando as empresas e os profissionais idôneos. Vejo como negativo, porém, o relativo curto espaço de tempo para adaptação e mais ainda a pequena rede de parceiros da ANTT que farão o recadastramento. Hoje temos certa dificuldade para manter os registros atualizados desde que as unidades do Sest/Senat foram descredenciadas. O curso de capacitação também suscita dúvidas, pois não estabelece custos ou mesmo locais e datas de início. De qualquer forma, apesar de inicialmente aumentar a burocracia, a resolução é vista de forma positiva e virá a trazer benefícios para as boas empresas do setor”, conclui Calegari. ●

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

Operador logístico

Demanda por intralogística está em expansão

ESTE TIPO DE SERVIÇO ATRAI, CADA VEZ MAIS, EMPRESAS DE VÁRIOS SEGMENTOS, QUE OBJETIVAM SER COMPETITIVAS E FOCAR EM SEU CORE BUSINESS, DEIXANDO SOB A RESPONSABILIDADE DO OPERADOR LOGÍSTICO A MELHORIA DOS PROCESSOS, O TREINAMENTO E A RECICLAGEM DA EQUIPE.

O nome já diz: intralogística, ou terceirização in-house, envolve os serviços logísticos realizados na “casa” do cliente, visando organizar e melhorar as operações, diminuindo custos. Dentro deste assunto, a revista *LogWeb* destaca as tendências do segmento e alguns dos principais cases das empresas entrevistadas.

As tendências são de crescimento

Segundo Davi Fernandes, gerente de desenvolvimento de novos negócios da In-Haus Inteligência em Serviços (Fone: 11 2197.8888), atualmente, com a gradativa, mas crescente, tendência de terceirização de serviços de intralogística, o mercado tem demandado, cada vez mais, empresas que ofereçam soluções de qualidade, focadas em SSMA – Saúde, Segurança e Meio Ambiente e integradas, que possam ser medidas e remuneradas através de um acordo de nível de serviço.

Fernandes explica que o foco não se concentra apenas em redução de custos, mas, também, no aumento da expectativa do cliente por qualidade do serviço, exigindo do operador logístico implementação constante de melhorias em processos operacionais, equipamentos modernos e mais treinamento e capacitação profissional. “Dessa forma, essa tendência demanda esforços para aumento de nível tecnológico



do serviço em qualidade, mas, também, exige maior investimento na estrutura de apoio operacional”, diz.

Para o gerente de desenvolvimento de novos negócios da In-Haus, outra tendência bastante forte é a exigência pela implantação de sistemas de gestão que tenham uma concentração em questões relativas à saúde, segurança, meio ambiente e higiene no trabalho. “A preocupação com essas questões, pelas partes, denota uma evolução nas relações de trabalho e um avanço no estilo de contratação, pois não só exclui de licitações proponentes que não estão capacitados, como também obriga quem já presta serviço a investir nessas questões de grande importância para a vida, o meio ambiente e o bem-estar das pessoas”, declara, acrescentando que esta tendência nasceu no setor petroquímico, mas atualmente é uma preocupação generalizada.

Uma corrente, que atualmente está começando a tomar corpo no Brasil, em diversos setores – ainda de acordo com Fernandes – é a demanda por empresas que possam oferecer serviços de gestão integrada. São soluções que visualizam a cadeia inteira do cliente e, conseqüentemente, gerenciam todas as operações de logística interna e externa, utilizando-se de ferramentas, inclusive do PMI, para planejamento, controle e execução de cada projeto específico. “É esperado que esse novo cenário conceda mais liberdade para o embarcador focar em seu core business e atribua mais

responsabilidade para o operador logístico, obrigando-o a trazer mais qualidade para a cadeia de abastecimento e redução de custos”, frisa.

Uma questão muito importante, não só na forma como se contrata, controla e se gere o serviço de intralogística no Brasil – continua Fernandes –, é a proposta para uma nova forma de remuneração pelo serviço prestado. Para ele, a tendência de implantação de um sistema de pagamentos que remunera o OL através de índices que medem o nível de serviço prestado está tomando forma e força em um mercado cada vez mais competitivo. “Dessa forma, o sistema garante ao cliente a remuneração pela qualidade do serviço que está sendo efetivamente prestado e, ao operador logístico, o pagamento justo pelos avanços e melhorias implementadas no contrato”.

O gerente de desenvolvimento de novos negócios da In-Haus expõe que, de uma forma ou de outra, o que se pode notar é que as tendências de mercado já estão transformando as relações de contratação de empresas de serviços logísticos, as relações de trabalho e de prestação de serviço em diversos setores, pois a demanda por qualidade, conhecimento e tecnologia é cada vez maior. “Assim, a modernização de equipamentos de movimentação e o investimento em treinamento e capacitação, atualmente, são condições *sine qua non* para a sobrevivência em um mercado cada vez mais exigente e competitivo”.

Em tendências, Angelo Dias, diretor comercial e de marketing da Mesquita Soluções Logísticas (Fone: 11 4393.4900), também fala em integração. “A tendência é de expansão, uma vez que as operações logísticas realizadas no transporte e na armazenagem exigem maior nível de integração e sincronia. Na terceirização in-house, o operador passa a controlar de forma mais eficaz e produtiva as interfaces e atividades logísticas entre o mercado e a indústria”.

STILL

Um show de tecnologia e design

A mais completa linha de equipamentos para Intralogística.

Fabricação nacional com tecnologia alemã

Compromisso com o Brasil há mais de 40 anos

Rede de Serviços Autorizados em todo o país

Melhor disponibilidade de peças

Melhor pós-venda



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

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

AM- Tracionária (REP/SA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 / Tolentino (SA): (71) 3351-7611 / Eurolift (SA): (71) 8178-9930
CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3275-6464
MT- Moviminas (REP/SA): (65) 3682-8570
GO/TO- Moviminas (REP/SA): (62) 3283-3927 / (62) 3313-7476 (ANÁPOLIS)
MG- Movimenta MG (REP/SA): (31) 3495-1486 / Timov (SA): (31) 3498-7100
MG-UBERLÂNDIA/MS/RO/AC- Moviminas (REP/SA): (34) 3232-1410
PR- Triplex (REP/SA): (41) 3278-4968

PE/AL/PR/RN/SE- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- F&F (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Evemam (SA): (21) 3882-3943
RJ/V. DO PARAÍBA- Irmãos Martini (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (REP/SA): (61) 3356-3733
RS- Requipel (REP): (51) 3337-8577 / Empilha Sul (SA): (51) 3337-0310
SC/LESTE- Empiltec (REP/SA): (47) 3337-6340
SC/OESTE- Requipaq (REP/SA): (49) 3323-8797
ES- Novimaq (REP/SA): (27) 3326-0060
SP/CAPITAL- STILL Service (SA): (11) 4066-8100
Retrak (REP/SA): (11) 6431-6464

Gold Work (SA): (11) 6954-7472
Movelev (SA): (11) 6421-4545
Logtécnica (REP): (11) 6647-7707
Logix (REP): (11) 6442-7631
Logismaq (REP): (11) 6408-4639
SP/INTERIOR- Mascamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAÍBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- AG Zirma S.A.: +54 (11) 4745-8400
URUGUAY- Essen LTDA.: +59 (82) 901-0305
CHILE- Kreis S.A.: +56 (2) 854-2165

Qualidade em movimento

Em outras palavras, é o que diz José Henrique Bravo, gerente de negócios da Ultracargo (Fone: 11 4543.4500), que analisa que o potencial de negócios em serviços in-house terceirizados é muito grande. "Atualmente, as empresas, notadamente as industriais, estão percebendo que para serem competitivas e, ao mesmo tempo, apresentarem produtos diferenciados ao mercado, têm necessidade de investir fortemente em seu core business, que sempre foi o mote da terceirização. Com isto, os operadores logísticos com especialização nesta atividade têm uma contribuição importante à indústria em geral, pois seu know-how proporciona garantia de serviços, menores custos e, em muitos casos, investimentos em novos sistemas ou equipamentos para melhoria de produtividade", diz.

Segundo Bravo, está havendo um crescimento de demanda de contratações em vários segmentos de mercado, até então fechados ao OL. "Muitas empresas estão mudando o perfil de contratações, antes focadas em mão-de-obra, praticamente aluguel, para contratação de serviços especializados e beneficiando-se desta troca com soluções competitivas e excelência em serviços".

Também apostando no crescimento, Luis Gustavo Ribeiro, gerente operacional da Abrange (Fone: 19 2106.8100), declara que as tendências envolvem possibilitar uma parceria de longo prazo com empresa especializada na área de logística, buscando ganhos de produtividade e melhoria nos níveis de serviço, visando redução de custo operacional, sem abrir mão do controle estratégico dos processos.

"Vale lembrar que as atividades de movimentação e armazenagem representam em alguns segmentos aproximada-

mente 30% dos custos logísticos totais. Buscar uma melhor solução para essa área traz como benefício estabelecer uma vantagem competitiva para o cliente", salienta.

De acordo com ele, outro benefício é poder atuar com equipe treinada e capacitada para essas atividades, deixando sob a responsabilidade do operador logístico a melhoria dos processos, o treinamento e a reciclagem da equipe. "Esses pontos fazem com que a tendência desse segmento seja de forte crescimento".

Por sua vez, Rodrigo Bacelar, gerente de desenvolvimento comercial da ID Logistics (Fone: 11 3601.1080), analisa que com o aumento do PIB brasileiro nos últimos dois anos e com as previsões de manutenção deste crescimento para os próximos anos, o mercado estima um crescimento em torno de 4,5 a 5% no PIB por ano. "Com base neste crescimento, a indústria necessita focar seus esforços na ampliação das linhas de produção, no desenvolvimento de novos produtos e na comercialização dos mesmos. Com este cenário otimista, as empresas geram oportunidades para desenvolvimento de parceiros logísticos que geram soluções no aumento de demanda no mercado, se rendendo cada vez mais à terceirização logística in-house", expõe.

Bacelar ainda salienta que os operadores deste nicho de mercado devem oferecer diferenciais que pesam numa decisão de terceirização, como: aproveitar as experiências do operador em relações aos outros clientes, benchmarking operacional, flexibilização, variabilidade dos custos, transparência, aproximação, comprometimento e desenvolvimento de projetos sob medida.

Cases de sucesso

Neste tópico, as empresas detalham cases de sucesso para apresentar os tipos de serviços que oferecem aos clientes de diferentes setores.

O case destacado pela Abrange é no segmento de papel e celulose, com o Grupo Votorantim – nas unidades Votorantim Celulose e Papel (VCP). Marcelo Murta, diretor da Abrange, explica que a empresa é responsável pelos serviços de intralogística em todos os sites da VCP no Brasil.



Bacelar, da ID: operadores deste nicho de mercado devem oferecer diferenciais

Focada em intralogística, Célere tem cases interessantes

A Célere (Fone: 11 5670.5670) é considerada a primeira empresa com foco específico em intralogística e, segundo Miriam Korn, diretora geral da empresa, há um potencial muito grande de crescimento deste segmento no país. "As pesquisas preliminares à implantação da Célere identificaram que, em alguns casos, o custo com movimentação interna representa 68% do custo do produto, e que grande parte dos entrevistados buscava reduzir esse percentual. Nosso negócio tem o objetivo de gerir os custos do cliente e, é claro, reduzir esses custos. E sabemos que toda empresa também tem esse objetivo", salienta.

Um bom exemplo de case de sucesso da empresa é o da Sogefi, fabricante e distribuidora de componentes automotivos, na qual houve uma evolução considerável na agilidade e também na qualidade dos processos internos, conforme destaca Miriam. Ela explica que a Célere foi contratada para resolver problemas que estavam comprometendo o rendimento, tais como



Miriam: potencial muito grande de crescimento deste segmento no país

falhas no abastecimento de embarque, alto custo operacional e dificuldade na localização de materiais. "Nosso planejamento incluiu o impacto das ações no custo e ainda na produtividade da Sogefi, além do tempo gasto em cada operação. Entre os resultados positivos está a redução de 16,5% no tempo de escoamento de produtos, aumento de 35,7% na produtividade de expedição para o mercado de reposição e ainda a redução de 10,3% no quadro de mão-de-obra", detalha.

Miriam também expõe que a operação na Indústria

Suzano Papel e Celulose tem números interessantes, já que a empresa conseguiu diminuir o número de funcionários de 386 para 350 e ainda o número de empilhadeiras utilizadas, de 90 para 82. "Antes, era registrada uma ociosidade de até 40% em alguns equipamentos, índice que foi equilibrado com a gestão da Célere. A empresa adotou, ainda, um modelo de gestão que prioriza a visão integrada da operação, que antes era focada apenas na central de custos", finaliza a diretora geral.

Estas operações compreendem os processos de movimentação interna de materiais, envolvendo locação e manutenção dos equipamentos (empilhadeiras, paleteiras, rebocadores, carretinhas e caminhões de movimentação interna), gestão da equipe operacional, administração dos estoques de matéria-prima, produto intermediário, produto acabado e materiais de manutenção, reparo e operação



Dias, da Mesquita: operador passa a controlar de forma mais eficaz as interfaces

(MRO), gestão dos processos e, complementando a operação, armazenagem externa e transporte para clientes.

Citando um contrato conquistado recentemente no pólo industrial de Camaçari, BA, em uma grande indústria do segmento químico, considerada a maior produtora de insumos e produtos de acrílico da América Latina, Fernandes, da In-Haus, conta que as operações de intralogística neste cliente abrangem desde o apoio à administração de compras, passando por gestão de estoques, seqüenciamento/kitting, abastecimento de linhas/máquinas de produção, controle físico dos estoques, gestão de movimentação de materiais e terceirização de mão-de-obra até aluguel e compra de equipamentos de movimentação.

De acordo com Fernandes, atualmente, a parceria atingiu um patamar de relacionamento bastante objetivo e claro, pois mede e remunera os serviços através de indicadores de produtividade. "O próximo

passo é a implantação de um acordo de nível de serviços que, através de seu funcionamento no contrato, garantirá maior confiabilidade nos sistemas de gestão, controle sobre a qualidade pactuada no momento de desenvolvimento do negócio e valor desejado para a cadeia logística do cliente".

Já a Mesquita Soluções Logística cita uma operação in-house realizada para a Dow no



Fernandes, da In-Haus: mercado requer soluções de qualidade

Guarujá, SP. "A Mesquita, através de um entreposto de transporte, coordena toda a demanda de veículos, emissão de CTCR e processo de tráfego e de carregamento dentro das plantas da Dow. Os serviços executados consistem de carga, descarga, movimentação de paletes, chamada de veículos e emissão de documentos", explica Dias.

Por sua vez, Bravo, da Ultracargo, cita o case da Polietilenos União, empresa do Grupo Unipar produtora de resinas de polietileno, para a qual executa há mais de quatro anos os serviços de logística in-house na Unidade de Mauá, SP, com as responsabilidades da embalagem, armazenagem, controle dos estoques e expedição dos produtos. "A atividade por si só já é um desafio importante pois, embora sejam commodities, tratam-se de produtos com alta tecnologia em sua produção e com grande valor agregado. Isto significa dizer que a manipulação e a movimentação destes produtos requerem muitos cuidados especiais", diz, salientando que as principais contribuições adicionais da empresa foram: redução da jornada de trabalho com supressão de um turno (noturno), redução de utilização de embalagem (stretch) utilizada na unitização das sacarias, suporte para definições do projeto e layout na nova área de logística, dada a ampliação da fábrica, além de reduções de não-conformidades e avarias.

"Nossa parceria tornou-se uma relação de cooperação, a mais nova e produtiva forma de relações comerciais, com satisfação recíproca que culminou com nossa contratação para realização das mesmas atividades, em janeiro de 2008, em seu novo site de Cubatão (antiga Union Carbide)", diz.

De uma forma geral, Bacelar, da ID Logistics, cita as parcerias da empresa no Brasil com Carrefour, Leroy Merlin, Chevron Texaco e ArvinMeritor. ●

DAIFUKU

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM, MOVIMENTAÇÃO E PREPARAÇÃO DE PEDIDOS

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM (Unit Load, Mini Load, Carrosséis...)
 SOLUÇÕES DE PREPARAÇÃO DE PEDIDOS (Tecnologia Pick to Light, Radiofrequência...)
 VEÍCULOS AUTOMATIZADOS (STV, AGV...)
 SOLUÇÕES DE TRANSPORTE E CLASSIFICAÇÃO AUTOMÁTICA (Transportadores, sorters...)
 ...

Os nossos os clientes, a nossa melhor referência:
ROGE, EBF-VAZ, ACRILEX, BELENUS, OMRON, SMC, HITACHI
FUJIFILM, COLUMBIA, DANONE, ...

ULMA

HANDLING SYSTEMS

Alameda Santos 2335 7º Andar-cj 71 Cerqueira Cesar CEP01419-002 Sao Paulo - Tel +55 11 30823336 - www.ulmahandling.com

Operações logísticas

Cosméticos requerem uma logística diferenciada

O PRINCIPAL DIFERENCIAL ESTÁ NA NECESSIDADE DE SE OBTIVER LICENÇAS DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA E DA ANVISA, BEM COMO NAS CARACTERÍSTICAS INTRÍNSECAS DOS PRODUTOS MOVIMENTADOS.

Mais do que o perfume que exala, em função das cargas movimentadas, o setor de cosméticos requer certos diferenciais nas operações logísticas.

“Para operar com cosméticos, antes de mais nada é preciso atender aos pré-requisitos da legislação, que são as licenças de vigilância sanitária e da Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA. No mais, as operações variam de acordo com a necessidade e o negócio de cada cliente, o que acaba resultando em projetos customizados. Há, também, outras especificidades, como manusear e transportar produtos sensíveis à temperatura com o controle da mesma, observar a data de validade, ter cuidado com



Muller, da Talog: vários produtos são enquadrados como cosméticos



Uma das peculiaridades é manusear e transportar produtos sensíveis à temperatura

a fragilidade. Esses são alguns diferenciais”, explica Alejandro Bagnati, diretor de desenvolvimento de negócios da Exata Logística (Fone: 11 2133.8700).

Pelo seu lado, Fernando Pesenti Muller, gerente comercial da Talog (Fone: 19 2101.7511), considera que o segmento cosmético é bastante amplo e complexo. Diversas categorias de produtos são enquadradas como cosméticos, desde produtos de baixo ou médio valor agregado e alto volume até produtos de alto valor agregado com volumes menores.

“O atendimento da logística de cosméticos tem uma série de particularidades técnicas, operacionais e de legislação. Em primeiro lugar, há a necessidade de licenças específicas, como da ANVISA, por exemplo. As particularidades técnico/

operacionais são as mais variadas. Os requisitos básicos são semelhantes àqueles da logística de medicamentos,



Reis, da Avon: escolha do OL envolve GMP e flexibilidade, entre outros

ainda que a exigência seja relativamente menor. Entretanto, como o mercado é muito amplo, existem muitas exigências específicas de alguns tipos de cosméticos. Por exemplo, a Talog atende a um cliente que tem uma linha de produtos de luxo, com alto valor agregado, que é vendida exclusivamente para salões de beleza de alto padrão. Além disso, o produto é importado. Entre os requisitos desta operação, pode-se citar, por exemplo: como o produto é importado, ele exige adaptação à legislação brasileira. Assim, o escopo do trabalho inclui a etiquetagem do produto com informações em português, gravação do número do lote e do registro na embalagem, etc. Além disso, existe necessidade constante de montagem de kits.

No transporte, também há exigências – como o motorista vai lidar com um tipo de cliente muito exigente, e muitas vezes terá que entrar num salão de beleza de alto padrão, as transportadoras que realizam o trabalho precisam zelar pelo estado de conservação dos veículos, pela aparência pessoal da equipe (uniforme, limpeza, etc.), pelo atendimento cortês, entre outros fatores.”

Em relação a outros segmentos – continua explicando Muller –, a operação logística de cosméticos exige proporcionalmente mais investimento no desenvolvimento de processos robustos, no treinamento constante dos funcionários e na implementação de tecnologia. Trata-se de um tipo de operação que não tolera erros em controle de lotes ou de FIFO, por exemplo.

José Carlos D’Agostini, diretor da Target Logistics (Fone: 11 2142.9009), também cita a ANVISA. Segundo ele, a prestadora de serviços, seja para armazenagem ou transporte, deve possuir autorização de funcionamento expedida pela ANVISA. Para obter esta autorização, a empresa deve cumprir todas as exigências



D’Agostini, da Target: OLs podem não atender aos requisitos da ANVISA



Foto: Stock.xchng



as quanto à armazenagem, ao manuseio, à expedição e ao transporte, garantido a integridade do produto quanto às condições sanitárias.

“De fato, os diferenciais das operações no segmento de cosméticos são os controles dos produtos e registros junto aos órgãos responsáveis (ANVISA, Ministério da Saúde), considerados diferenciais importantes para quem faz a cadeia logística completa door-to-door, bem como o sistema de embalagem/paletização para o transporte internacional”, completa Hermeto Bermúdez, CEO da Tito Global Trade Services (Fone: 11 2102.9300).

Ainda de acordo com ele, há processos utilizados neste segmento que se diferem dos empregados em outros. Por exemplo, os processos para estufagem das carretas, contêineres e embalagens são criteriosos, alinhados com o checklist do veículo que movimentará a mercadoria, documentos, licenças de produtos e controle do embarque após prévia autorização do Ministério da Saúde.

Outro que cita a ANVISA, e também o Ministério da Agricultura, entre outros, é Esteban Kinjô Escobar, diretor de logística da Tegma - Divisão de Serviços Logísticos (Fone: 27 2122.3200). “Com relação à movimentação e armazenagem, temos de tomar uma série de cuidados no manuseio deste tipo de mercadoria que, em geral, apresenta embalagens frágeis”, diz ele.

Para Escobar, um segundo ponto refere-se aos aspectos de controle da mercadoria, pois, em geral, há a necessidade de se efetuar monitoramentos específicos, como controle do estoque FEFO (first to expire first-out) ou FIFO (first-in first-out), de lotes, entre outros. Dependendo da mercadoria, também se faz necessário o controle da temperatura e da umidade durante todo o processo.

Os processos específicos –



Grandini, da Nivea: experiência do OL no setor de cosméticos é importante

ainda segundo o diretor de logística da Tegma – estão relacionados às exigências estruturais impostas pelos órgãos anuentes, bem como os controles sistêmicos e operacionais que garantam o atendimento dos controles da mercadoria citados.

“No processo de transporte, dependendo do tipo de produto, faz-se necessário o uso de equipamentos especiais, como suspensão a ar, baú refrigerado, etc., além das licenças específicas”, conclui Escobar.

Já Miriam Korn, diretora geral

da Célere Intralogística (Fone: 11 5670.5670), analisa que, devido ao alto valor agregado de seus produtos, a indústria cosmética exige da operação de intralogística um cuidado especial, tanto no manuseio quanto no acondicionamento e transporte. Segundo ela, esse é um mercado bastante importante para a Célere, pois requer do operador um trabalho ágil, porém bem organizado. “Nossos profissionais da área de projetos utilizam a metodologia de PMO (Project Manager Officer) para tornar a operação mais inteligente. Outro ponto interessante nesse setor é que utilizamos em maior escala profissionais do sexo feminino, uma vez que esse tipo de carga requer cuidados especiais.”

Miriam também conta que, na Embelleze, uma das maiores indústrias de cosméticos do país, a Célere implantou o gerenciamento do sistema de WMS (Warehouse Management System), coletor de dados, além de equipamentos para movimentação de carga como empilhadeiras, paleteiras e estruturas porta-paletes. A Célere é responsável por toda operação do CD, o que significa: controle e separação de material, recebimento fiscal, almoxarifado de insumos, controle de estoque e expedição de produtos acabados.

Onde pode haver problemas

Quanto aos problemas comuns no relacionamento embarcador/ Operador Logístico – OL neste segmento, Bagnati, da Exata Logística, diz que podem ser considerados os seguintes pontos: gestão da parceria, distanciamento entre a decisão estratégica da terceirização e sua execução, problemas de performance, atendimento das expectativas geradas, velocidade na resolução de problemas e falta de proatividade, entre outros.

Muller, da Talog, avalia que uma das fases mais importantes num processo de terceirização logística é justamente a fase inicial, de entendimento das necessidades e particularidades do cliente, para posterior desenho de solução personalizada e sob medida. Grande parte dos problemas futuros tem sua origem justamente nesta fase. Como ela exige um certo investimento e não há garantia de retorno, pois o negócio pode vir a não ser fechado, alguns provedores de serviços logísticos tendem a economizar o máximo no projeto. Assim, quando a operação começa efetivamente, o OL precisa ajustar o projeto sem parar a operação, o que é bastante difícil e pode gerar problemas operacionais.

NOSSA EXPERIÊNCIA PARA SUA TRANQUILIDADE

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



PLM
SOLUÇÕES EM PLÁSTICO

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

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



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

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

Desenvolvemos projetos, consulte-nos. Atendimento diferenciado.

acesse: www.easytec.ind.br

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



NIVELADOR DE DOCA EMBUTIDO CARGOMAX



NIVELADOR DE DOCA TELESCÓPICO

NIVELADOR DE DOCA PORTÁTIL, NÍVEL NIVELADOR DE DOCA CORRIVEL



NIVELADOR DE DOCA BASCULANTE CARGOMAX PLATAFORMA ELEVAÇÃO



100%
NACIONAL

FINAME

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



Bermúdez, da Tito: processos usados neste segmento se diferem dos outros

“Os embarcadores, por sua vez, muitas vezes não dão o tempo necessário nem as informações pertinentes para que o OL desenhe a solução. Isso também gera falhas no projeto. A maioria dos conflitos surge daí, pois a solução desenhada não atende à necessidade do cliente”, diz o gerente comercial da Talog.

Ainda segundo ele, outra queixa comum dos embarcadores é a falta de personalização do serviço e/ou do atendimento nos OLs. O cliente acaba se sentindo “apenas mais um” dentro da massa de clientes do OL. “Entretanto, caso a operação seja bem desenhada e bem negociada, e tenha um contrato que preveja todas as etapas e variações do serviço, a chance de um eventual problema no relacionamento se torna bem menor”, completa Muller.

Já para D’Agostini, da Target Logistics, o problema mais evidenciado entre embarcador e OL deve-se aos operadores não conseguirem atender aos requisitos da ANVISA, o que resulta em penalizações aos envolvidos.

“Os prazos são fatores determinantes para a boa ordem das operações logísticas. Entre todos os envolvidos deve-se seguir o entendimento da logística completa, uma vez que há procedimentos especiais envolvidos”, afirma o CEO da Tito Global Trade Services.

Escobar, da Tegma, diz que os problemas deste setor são, em geral, os mesmos enfrentados pelos demais setores. Relacionam-se mais à necessidade de uma melhor sincronia do planejamento da demanda em cada etapa da

cadeia de suprimentos, a fim de se evitar gargalos sucessivos, e aos efeitos da sazonalidade, que ocorre em períodos como final do mês e datas festivas (Dia dos Namorados, Natal, Dia das Mães, etc.).

Miriam, da Célere, ressalta que a intralogística funciona como um coração na planta da indústria: ela é responsável por pulsar toda a cadeia produtiva. “Os problemas mais comuns estão relacionados com prazos e avarias. Para isso temos uma área de engenharia exclusivamente dedicada à ações de melhoria contínua, que inclui, entre outras tarefas, uma reavaliação constante da operação, considerando as reduções que geram ganho de produtividade e de custo para o cliente”, completa a diretora geral.

A visão dos embarcadores sobre os OLs

Pelo lado dos embarcadores do segmento de cosméticos, o que se considera na escolha de um OL?

Antônio Grandini, diretor de Supply Chain da Nivea (Fone: 0800 7764832), diz que é importante considerar três pontos: disponibilidade, presença nacional do operador e condições das instalações da empresa, que devem estar alinhadas com as boas práticas sanitárias do setor. “Recentemente, revisamos a nossa estrutura de distribuição e realizamos uma concorrência para contratação de um novo OL. Nesse processo, os pontos listados acima foram decisivos na escolha do novo parceiro”, expõe.



Escobar, da Tegma: necessidade de se efetuar monitoramentos específicos

Além disso, Grandini acredita ser importante a experiência do operador no mercado de cosméticos e nos canais de distribuição da empresa, atendendo requisitos daquelas que operam com bens de consumo de giro rápido (Fast Moving Consumer Goods). “Esse processo consiste, basicamente, no conhecimento para a execução, separação (picking), expedição e atendimento às demandas concentradas em função da sazonalidade das vendas nos últimos dias dos períodos”, salienta.

Para o diretor de Supply Chain da Nivea, a excelência no sistema de gestão do armazenamento (WMS) e sua interface com o sistema de gestão (SAP) da companhia são fatores essenciais para definir outro importante critério: a segurança na gestão dos estoques e o controle de inventário. “Soma-se a isso a competência no gerenciamento de pessoas e meio ambiente, além de oferecer um custo justo para aquilo que procuramos e que seja proporcional aos custos aceitáveis dentro dos critérios de nossa operação.”

Paulo Quirino José dos Reis, diretor de planejamento operacional e logístico da Avon Brasil (Fone: 0800 7082866), concorda. As grandes preocupações da empresa no momento de escolher o OL envolvem o GMP – Good Manufacturing Practices, ou Boas Práticas de Fabricação: limpeza, inspeção, etc.; capacidade, particularmente no mercado de vendas diretas, de adequação à sazonalidade, ou seja, capacidade de absorver a variação da demanda em razão de datas comemorativas, como Dia das Mães e Natal; flexibilidade; custo compatível; e acuracidade de inventário, “para se ter informações precisas sobre matéria-prima ou componentes estocados”, destaca.

Michel Magalhães, gerente da Essencial (Fone: 16 3336.6770), já fala em equilíbrio entre preço, prazo e qualidade – “levando em conta que hoje qualquer operador tem seguro da mercadoria, buscamos, dentro de um prazo razoável, o melhor preço”.

Para Marilda Neves, administradora de vendas da

Cabotagem também atua no setor de cosméticos

A Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.5600) atua no segmento de cosmético através de seus serviços de cabotagem.

Para Bruno Crelier, gerente de cabotagem da empresa, entre os diferenciais do segmento de cosméticos está o tempo de atendimento – exigência por curtíssimo lead-time.



Crelier, da Aliança: segmento de cosméticos exige curtíssimo lead-time

Kanitz, os primeiros fatores a considerar na escolha de um OL são: custo, eficiência e rapidez na coleta e na entrega, além de boa vontade em atender aos clientes com informações do acompanhamento da carga da origem até o destino.

Já a lista de Edson Roberto Fiorelli, gerente de logística da Perfumes Dana (Fone: 19 3878.4434), inclui os seguintes pontos: analisar se o prestador do serviço possui algum conhecimento na área de cosméticos; se possui autorização da Vigilância Sanitária para armazenar e manusear produtos cosméticos; atentar-se ao tipo de contrato que vai ser feito com este OL em relação à

contratação de empresas de transportes, se vai ser feito por ele próprio ou pela empresa contratante, devido ao mesmo procedimento quanto à documentação



Esta também possui — ainda segundo Crelier — um modelo de vendas muito semelhante (representantes comerciais e vendas porta-a-porta). “Neste setor, a característica é de um produto muito fracionado, que possui a necessidade de grande capilaridade para realizar as entregas e cujo prazo de atendimento é fator crítico de sucesso nessas operações”, diz ele.

Para o gerente da Aliança, outros fatores que precisam ser considerados no transporte via cabotagem de cosméticos são: gerenciamento de risco das

diversas fases da logística (armazenagem intermediária, manuseio, transporte e entrega, já que são cargas de alto valor agregado); e necessidade de serviços logísticos complementares (logística fina), como pequenos processos industriais, a formação de blisters e kits, a separação de produtos (sorting), reembalagem, etc. Tudo isso interligado e contemplado através de sistemas que se comuniquem com facilidade (clientes/prestador).”

expedida pela Vigilância Sanitária para as transportadoras, ou seja, se eles têm autorização para transportar produtos de higiene e limpeza e correlatos; verificar qual o procedimento de trabalho quanto à separação, conferência e identificação dos volumes para embarque nas transportadoras e, também, o número de funcionários treinados para este tipo de operação; e “fazer o comparativo de custo levando em conta todas estas alternativas para que se tenha um bom trabalho prestado pelo OL e a satisfação de seus clientes em receber os produtos certos, na hora certa e no local certo”.

Por sua vez, Nilton Assis, coordenador de logística do Grupo Vizcaya (Fone: 21 2111.8000), cita pontos em relação à qualidade de serviço: cuidado no manuseio

e transporte; prazos de entrega precisos; cumprimento de agendas pré-determinadas; pessoal devidamente uniformizado e educado; nível de sinistros nulos ou baixos; e rapidez nas informações de pendências.

Relacionamento

No início desta matéria, os OLs apontaram os problemas comuns no relacionamento embarcador/OL neste segmento. Agora é a vez dos embarcadores apontá-los.

“Os problemas mais comuns estão relacionados ao entendimento que temos sobre os custos da operação, menores pela escala e capacidade de divisão dos mesmos entre os diferentes clientes. Ao assumir um determinado valor no início do contrato e, com o passar

do tempo, ajustá-lo pelo aumento ou diminuição desta escala, a discussão passa a ser em torno da divisão não só do aumento dos custos, mas também das reduções”, conta Grandini, da Nivea.

Outro problema comum — ainda segundo ele — é a garantia do serviço acordado quando o OL trabalha para clientes que atuam em setores diferentes do mercado. “Esse processo leva a uma falta de foco, colocando em risco o processo de operação.”

O diretor de Supply Chain da Nivea também considera fundamentais os sistemas utilizados pelo OL. “É importante que eles sejam constituídos por interfaces que possam gerar segurança na gestão dos estoques. Esse processo é fundamental para um convívio tranquilo entre embarcador e operador, com foco nos resultados. Um sistema reconhecido por meio de bônus e multas é muito importante, assim como a definição de índices que possam nos ajudar a fazer o controle quantitativo da operação, tirando os aspectos qualitativos e subjetivos da relação”, acrescenta.

Marilda, da Kanitz, é sucinta e cita os problemas de roubos, atrasos e avarias das mercadorias.

Na lista dos problemas mais comuns de Fiorelli, da Perfumes Dana, estão: não há constatação, na hora de fechar um contrato, de todas as providências e responsabilidades de ambas as partes, tanto do embarcador como do OL; parte das promessas feitas pelo OL antes da contratação dos serviços não é cumprida



Fiorelli, da Dana: parte das promessas feitas pelo OL não são cumpridas



Bagnati, da Exata: problemas de performance e de gestão podem ocorrer

depois do contrato, alegando não ter conhecimento das condições do embarcador; e não cumprimento de prazos para atender às necessidades do embarcador junto aos seus



Foto: Stock.xchng

clientes, pelo motivo sempre alegado pelo OLs que os picos e as sazonalidades não estavam previstas em contrato para o dimensionamento da mão-de-obra disponibilizada para o embarcador.

Assis, do Grupo Vizcaya, declara que a empresa não tem problemas significativos, porém os mais comuns são com pedidos agendados. Reis, da Avon Brasil, também não tem grandes problemas. “Mas a capacidade pontual pode ser um tema se não for tratado previamente, no planejamento, como é realizado na Avon”, diz.

Na relação entre o OL e a empresa terceirizada por ele, Magalhães, da Essencial, cita como problemas o manuseio incorreto ou sem nenhum cuidado das mercadorias, que fazem com que o próprio OL assuma as responsabilidades.

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



SOLUÇÕES EM MOVIMENTO E ERGONOMIA.



Mesa Elevatória



Tombadora de Bobinas



Mesa Mola

Mesa Eleva e Inclina



Mesa Elevatória Giratória

(55) 47 3274 1111

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

REPRESENTANTES TÉCNICOS COMERCIAIS

SANTA CATARINA - (NORTE) JORDANI (47) 3425-3885 - (SUL) ALOYMED (48) 3433-5467 - (OESTE) BRUNONI (49) 3622-0560
• RIO GRANDE DO SUL - (POA E SERRA) (51) 3361-5903
• PARANÁ - (CURITIBA) ARMAZEMBAGEM (41) 3643-1066
• (NORTE) PETRY (46) 3524-6240 • SÃO PAULO (SÃO PAULO E GRANDE SÃO PAULO) D&PERRUCCI (11) 3864-7642
• (ABCD) DG REPRES. (11) 3985-8021 - (CAMPINAS) LISAL (11) 3692-5780 - (V. DO PARAIBA) ODP SERV. E MAT. (11) 9994-5095 • RIO DE JANEIRO - (RIO DE JANEIRO) ALTARIO (21) 2260-6447 - P.J FONTES (21) 3351-0963 • MINAS GERAIS - (BELO HORIZONTE) RETEC (31) 3372-5955 - (UBERLÂNDIA) (34) 3231-9226.

O mercado de cosméticos e cuidados pessoais no Brasil está em ascensão

O mercado de HPPC – Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos cresceu cerca de 10,9% nos últimos anos.

É o que afirma João Carlos Basílio, presidente da ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Fone: 11 3372.9899). Segundo conta, são produzidas anualmente 1.419 milhões de toneladas de produtos de HPPC, e o faturamento chega a R\$ 17.547 milhões. “O Brasil é o terceiro colocado no mercado mundial e a venda direta dos produtos deste setor conta com 1,6 milhão de trabalhadores”, diz.

Para o presidente da ABIHPEC, a logística exerce um fator importante neste crescimento, já que as grandes empresas concentram seus maiores investimentos, hoje, em logística e marketing. Ele diz que dependendo da categoria de produto que a empresa comercializa, é possível distribuir para até 500 mil pontos de venda, isso em todo o território nacional. “Programas que possam dar suporte a um tão elevado nível de distribuição e faturamento são fundamentais para que as empresas possam controlar melhor a distribuição de seus produtos. Muitas vezes a companhia tem um ótimo produto, preço competitivo,



Fotos: Stock.xchng

No Brasil, são produzidas 1.419 milhões de toneladas/ano de produtos de HPPC

mas a logística de distribuição é falha. Assim, dificilmente terá sucesso”, afirma.

Mesmo com a notória ascensão e com boas expectativas para 2008, Basílio vê empecilhos para o crescimento da indústria de HPPC. “Hoje, o mercado vem se concentrando nas mãos de um número cada vez menor de empresas distribuidoras, o que torna mais difícil o canal de desenvolvimento de produtos para as empresas de pequeno e médio porte. As exigências, as condições e os prazos muitas vezes tornam inviável a comercialização dos produtos”, explica.

Para reverter esta situação, acredita que sejam necessários modelos de gestão destinados a estas empresas, com preços mais acessíveis. “Caso esta perspectiva se realize, e acredito que seja viável, será aberta uma grande possibilidade de desenvolvimento para pequenas e médias empresas, e a procura por esta ferramenta crescerá significativamente”, almeja.



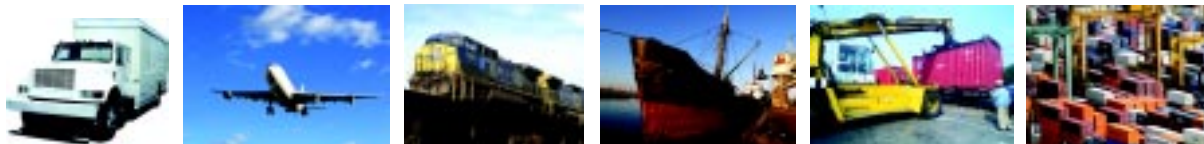
Finalizando, o presidente da ABIHPEC fala sobre a constante evolução tecnológica do setor de cosméticos, no que diz respeito ao acondicionamento, transporte e embalagens dos produtos: “nos deparamos com custos que possam dar segurança aos nossos produtos para que cheguem ao consumidor em perfeitas condições, seja no aspecto da embalagem ou na qualidade, que não podem sofrer alterações”.

A Associação

A ABIHPEC representa, nacional e internacionalmente, empresas relacionadas à produção, promoção e comercialização de produtos acabados e insumos destinados aos cuidados pessoais, além de apoiar, desenvolver, estimular e criar ações e instrumentos que contribuam para o progresso da indústria brasileira de HPPC. “São 330 empresas associadas: 20 de grande porte, 50 de médio e 260 de micro e pequeno. Elas representam 94% do faturamento do setor”, ressalta Basílio. ●



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



EMPICAMP



VENDAS, LOCAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EMPILHADEIRAS

**VENDAS DE NIVELADORAS DE DOCAS,
ELEVADORES INDUSTRIAIS E MESAS PANTOGRÁFICAS**

VENDAS DE PEÇAS, GARFOS E PROLONGADORES DE GARFOS



**NOVO
ENDEREÇO:**

R. Dario Freire Meirelles, 175
Bairro Campo dos Amarais,
Campinas - SP CEP 13082-045



**NOVO TELEFONE:
19 3246 3113**

