

revista

Logweb

referência em logística | www.logweb.com.br | edição nº74 | abril | 2008 |

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

Pool de paletes proporciona eficiência e lucratividade

página **4**

Sistemas de armazenagem agilizam processo logístico

página **6**

Cresce demanda de otimização de recursos logísticos

página **23**

SHOW LOGISTICS

Especial

Comércio Exterior e Logística

A partir da página **14**

Alimentos & Bebidas

PARCERIA LOGWEB/FISPAL

A logística de importação da Mr. Man e de distribuição do Tang para o Norte e Nordeste, além da solução da Próxima para rastreabilidade no mercado agrícola

página **24**



Logística & Meio Ambiente

As atividades da Reciclanip, voltadas para a coleta e destinação ambientalmente correta de pneus, e o sistema da Guberman para coleta de resíduos sólidos

página **26**

NEGÓCIO FECHADO

O destaque é a compra de caminhões

página **20**

Multimodal

Modais ferroviário e rodoviário esperam mais do PAC	página 28
Intralogística: atenção na hora de escolher o parceiro	página 32
Movimentação no Porto de Santos cresce 5,9% em 2007	página 36
Setor químico exige cuidados especiais com a segurança ..	página 38
Supercarretas "invadem" São Paulo em baixa velocidade ..	página 42
Para a AGR Rodasul, crescem exigências quanto aos OLS...	página 43

Com a união dos líderes



Líder mundial em
Equipamentos Industriais



Líder mundial em
Soluções Logísticas



Você tem o melhor dos mundos.

Custo x benefício: a melhor relação efetiva, economia a longo prazo

Segurança: único com sistema eficaz de suspensão ativa - SAS

Ergonomia: tecnologia de máxima confiabilidade e durabilidade

Excelência: know how mundial em assistência e reposição

Toyota e BT: a força da união dos líderes, agora no Brasil.

Rede Autorizada Toyota BT: **AL** Maceió - Empilhamaq; (82) 3354.2229 / **AM** Manaus - Toric; (92) 3581.3438 / **BA** L. Amorim - Simões Filho; (71) 3394.1477 / **CE** Fortaleza -
Fornecedora Máquinas; (85) 3366.1222 / **GO** Goiânia - Grupo JM; (62) 4005.1000 / **MA** São Luiz - Motobel; (98) 2108.6608 / **MG** Belo Horizonte - Green; (31) 2103.4810 / Uberlândia
- Engcon; (34) 3211.7013 / **MS** Campo Grande - Toric; (67) 3341.4300 / Três Lagoas - All Tech; (67) 3522.0070 / **MT** Cuiabá - Toric; (65) 3688.2121 / **PE** Recife - NEQ; (81) 2121.1900
PA Belém - Motobel; (91) 3202.3000 / **PB** João Pessoa - Fornecedora Máquinas; (83) 3232.0602 / **RJ** - SRF Equipamentos; (21) 2472.6618 / **RS** Gravataí - Itapuru; (51) 2101.3700 /
Caxias do Sul; (54) 3535.3300 / **SC** Itajaí - Empilhadeiras Catarinense; (47) 3346.1100 / **SP interior:** Presidente Prudente - All Tech; (18) 3928.1200 / Ribeirão Preto - Transvertical;
(16) 3969.2522 / SJ dos Campos - Fort Máquinas; (12) 3921.4994

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

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



BT Curitiba: R. Omílio Monteiro Soares, 319
Vila Fanny - Curitiba/PR 81030-000
Tel: (41) 3306.1255 / Fax: (41) 3306.1250

BT Jundiaí: Av. Antonio Frederico Ozanan, 1.440
Gramma - Jundiaí/SP 13219-001
Tel: (11) 4533.7877



www.bt-brasil.com

editorial

Setor está bastante aquecido

Ao se analisar as várias matérias e reportagens que integram esta edição da revista **LogWeb**, fica claro que o setor de logística está bastante aquecido. Só como exemplo, em "Negócio Fechado" há várias empresas efetuando a compra de caminhões.

Porém, também vale uma outra análise: em uma das matérias especiais que integram esta edição, sobre o PAC nos modais ferroviário e rodoviário, representantes de entidades que cuidam destes setores alegam que, embora muito tenha sido prometido pelo governo federal, poucas obras de infra-estrutura já estão em prática.

Ou seja, embora o mercado esteja aquecido, ainda falta infra-estrutura logística para resolver os problemas que afetam os dois modais.

Mas, voltando ao conteúdo desta edição, ainda cabe destacar outras matérias especiais. Uma delas é sobre pool de paletes, apontando as vantagens e as tendências. Outra enfatiza os sistemas de armazenagem, ressaltando sua importância e as tendências no setor.

Já na seção "Multimodal", além da já citada, há outra sobre a intralogística – destacando se há preconceito em contratar uma empresa de logística in-house, se a especialização abre ou fecha portas no mercado e quais os segmentos que mais utilizam este tipo de serviço.

Ainda nesta seção, outra matéria enfoca as operações logísticas no setor químico, com depoimentos dos que se dedicam a estas atividades e dos usuários sobre os diferenciais,

os problemas comuns e como escolher o operador logístico. Isto é uma pequena amostra do conteúdo da edição. Aproveite que tem mais.



Wanderley G. Gonçalves

PORTAL Logweb

www.logweb.com.br

A multimídia a serviço da logística



Mantenha-se informado

Toda terça-feira o Portal LogWeb é atualizado com as notícias mais importantes e recentes do setor e com artigos de grande interesse para os profissionais da área.

E, todo dia, através de pop-up no Portal LogWeb, você tem acesso a uma notícia de grande destaque.

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.

Movimentação e armazenagem

Pool de paletes: eficiência e praticidade

PARQUE PRÓPRIO DE PALETES OU TERCEIRIZAÇÃO? AS VANTAGENS DESTA SEGUNDA OPÇÃO INCLUEM REDUÇÃO DE CUSTOS E DISPONIBILIDADE DE PALETE NA HORA EXIGIDA E NA QUANTIDADE PEDIDA, FAZENDO COM QUE A EMPRESA POSSA DIRECIONAR MAIS TEMPO PARA O SEU NEGÓCIO.

O sistema de pool de paletes é o serviço completo de abastecimento e coleta oferecido aos usuários de paletes. Como fornecedores deste sistema, destacamos a Matra do Brasil (Fone: 11 4648.6120), a CHEP Brasil (Fone: 11 3371.0333) e a Pallet do Brasil (Fone: 11 4581.9288), que nesta matéria especial da revista *LogWeb*, por meio de seus representantes, falam um pouco mais sobre este serviço em crescimento no país.

Vantagens

A vantagem do sistema de pool de paletes, segundo Antonio Valdir Zelenski, gerente comercial da Matra, é reduzir o investimento em ativo fixo, oferecendo o abastecimento "on-time" da quantidade necessária de paletes 24 horas por dia e 7 dias por semana, contando com software com flexibilidade para adaptações exclusivas às necessidades do cliente e planos de contingência – enfim, "é a solução definitiva para abastecimento, gerenciamento, coleta, manutenção e higienização de paletes", descreve.

Para Zelenski, o fator mais importante para adoção do sistema de pool é a dificuldade no controle de paletes, inclusive custos com manutenção, higienização e desvios de paletes e negociação com os clientes para o retorno do material. Como exemplo prático, cita uma empresa que utiliza 15.000 paletes em suas operações e tem de manter um ativo de no mínimo 25.000 paletes, sendo que, com o sistema de pool, transfere-se tudo para a empresa operadora. "É importante que o software de gerenciamento do pool ofereça flexibilidade, relatórios diários de saldos, de operações internas, custos de transportes, tempo de

viagem e paletes em trânsito. O sistema operado com o palete PBR facilita a rede varejista, visto que o PBR é um palete intercambiável entre empresas e não existe a necessidade da separação específica dele", acrescenta.

Também segue este raciocínio Pedro Francisco Moreira, diretor geral da CHEP Brasil. Segundo ele, administrar um parque de paletes está fora da expertise da esmagadora maioria das empresas, e existe uma proliferação incontável no mercado de paletes com qualidade inferior ao mínimo tolerável: madeiras úmidas, com espessura reduzida e baixa resistência, pregos lisos, etc. Com isso, acredita que as empresas gastam muito mais dinheiro na manutenção e preservação do seu parque próprio de paletes, além de que os enviados aos canais de distribuição não são os mesmos que retornam à empresa. "E o que é pior: quando se consegue que retornem, apresentam índice elevado de avarias e sujeira. É um círculo vicioso em que a qualidade vai se deteriorando ano a ano.



Zelenski, da Matra: sistema permite reduzir o investimento em ativo fixo



Adoção do sistema de pool de paletes apresenta tendência de crescimento

Hoje, um palete branco, isto é, de troca, apresenta uma vida útil entre um ano e um ano e meio, no máximo. Além disso, como não existe um controle sistematizado, observa-se constantemente falta de paletes entre os elos das cadeias", expõe.

Outra questão salientada pelo diretor geral da CHEP Brasil é a ambiental. "No nosso caso, todos os paletes são inspecionados a cada ciclo e os componentes danificados, substituídos, o que reduz excepcionalmente os níveis de descartes. Segundo nossos levantamentos, o sistema de pool da CHEP elimina a necessidade de descarte de aproximadamente 6 milhões de toneladas de madeira por ano em todo o mundo", enfatiza.

Para Moreira, o pool de paletes é mais eficiente e mais lucrativo do ponto de vista de custo total e dos benefícios advindos da solução. "Uma boa forma de se decidir pelo pool e de dirimir qualquer tipo de dúvida é botar tudo na ponta do lápis, notar que ter um parque próprio de paletes foge da essência do negócio, perceber que a troca de paletes com o mercado é problemática, concluir que não é

bom se envolver em atritos com os clientes pela não devolução dos paletes, ou por devolução de equipamentos em más condições, enfim, não correr o sério risco de ter uma unidade de produção parada ou deixar de entregar produtos por falta de paletes", explica, acrescentando que quem muda para o pool de paletes sempre auferirá benefícios importantes em sua cadeia de suprimentos.

Analisando outros pontos dentro das vantagens do pool de paletes, o engenheiro Sérgio Schilis, diretor comercial para assuntos extraordinários e aleatórios da Pallet do Brasil, cita a não mobilização do capital, pois o palete retornável corresponde a um ativo fixo quando comprado pelas empresas; o lançamento deste custo para abatimento do Imposto de Renda; e, como principal vantagem, ter a pontualidade dos paletes na porta da sua empresa sem a necessidade de realização de nova cotação de preços. "Uma vez estabelecido o contrato de locação de acordo com a necessidade de consumo, a manutenção e a reposição são imediatas", frisa.

Tendências

É notório que a tendência da adoção do sistema de pool de paletes está em crescimento. E este fato se deve, na opinião de Zelenski, da Matra, aos seguintes fatores:

- ➔ As indústrias estão voltadas para seus ramos de negócio;
- ➔ A dificuldade para o controle dos ativos de paletes, o desgaste com a negociação com seus clientes para o retorno do palete e as perdas do ativo através dos desvios de paletes;
- ➔ As exigências legais (Cetesb, Anvisa, Ibama, etc.);
- ➔ A qualidade do palete (manutenção, higienização, procedência, etc.);
- ➔ Especialização das empresas operadoras de pool.

Moreira, da CHEP Brasil, por sua vez, verifica que mais empresas aderem ao pool. "As resistências vão desaparecendo e as que permanecem algumas vezes se devem à falta de cultura da terceirização desses ativos, e até mesmo pela carência de uma contabilidade real de custos existente com o uso de paletes próprios", diz. De acordo com ele, isso fez com que a indústria retardasse a comprovação dos benefícios entre as duas alternativas: parque próprio de paletes ou terceirização. "Mas isso está mudando, pois não há como as organizações deixarem de buscar eficiência, redução de custo, disponibilidade de paletes na hora exigida e na quantidade pedida, despreocupação com o parque de paletes e então priorizar o tempo e energia com o que traz valor ao negócio", declara.

Para Schilis, da Pallet do Brasil, a tendência do pool de paletes é agregar novos materiais, como metal e plástico. ●

Notícias Rápidas

CVS-Ferrari fornece reach stacker para a Sada-Transportes

A CVS-Ferrari (Fone: 21 2235.3884) acaba de assinar contrato com o grupo Sada-Transportes para o fornecimento de um reach stacker da Série High Cube. A entrega está prevista para o próximo mês de junho, quando a empresa espera fechar contrato para mais três unidades. Os equipamentos desta nova série, .6 HC, pertencem à família de reach stackers Série 400, com diversas unidades em operação no Brasil e no mundo. Há três modelos .6HC, todos com capacidade de empilhamento de até seis contêineres High Cube (9'6") cheios com 45 toneladas na primeira pilha e capacidades na segunda pilha de 31 toneladas (modelo F 477.6 HC), 33 toneladas (modelo F 478.6 HC) e 39 toneladas (modelo F 479.6HC).

A CVS-Ferrari também disponibiliza reach stackers e empilhadeiras para movimentação de contêineres vazios, assim como empilhadeiras para movimentação de carga geral, com capacidade de 10 a 45 toneladas.

Baterias Moura comemora 10 anos na Argentina

A Baterias Moura (Fone: 0800 701.2021) comemorou uma década de atuação no mercado argentino com uma grande festa em Buenos Aires, no dia 3 de abril. Entre os convidados, diretores e gerentes da empresa no Brasil e na Argentina e representantes de todas as montadoras de veículos presentes naquele país.

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

PE/AL/PR/RN/SE- Tolentino (REPSA): (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 (REPSA): (61) 3356-3733
RS- Requiopel (REP): (51) 3337-8577 / Empilhaul (SA): (51) 3337-0310
SC/LESTE- Empitec (REPSA): (47) 3337-6340
SC/OESTE- Requiopel (REPSA): (49) 3323-8797
ES- Novamaq (REPSA): (27) 3326-0060
SP/CAPITAL- STILL Service (SA): (11) 4066-8100
Roteak (REPSA): (11) 6431-6464

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

Qualidade em movimento

Sistemas de armazenagem

Ideais para otimizar o processo logístico

“A ARMAZENAGEM É, HOJE, UMA DAS PRINCIPAIS FERRAMENTAS QUE PROPICIAM A OTIMIZAÇÃO DOS RECURSOS A SEREM EMPREGADOS DESDE O PROCESSO PRODUTIVO ATÉ O ABASTECIMENTO DO PRODUTO AO MERCADO.”

Parece óbvia a importância da armazenagem dentro do processo logístico? Pois confira o que dizem os representantes das principais empresas do setor nesta matéria especial da revista *LogWeb*, na qual também são destacadas as tendências.

Agilidade e redução de custos

Conforme explica Flávio Miranda, diretor comercial da Altamira (Fone: 11 6195.2855), a armazenagem dentro do processo logístico é fundamental, pois é a partir do seu planejamento que se consegue segurança, flexibilidade, agilidade e redução de custos na cadeia de abastecimento. “Sem um planejamento técnico adequado às necessidades de armazenagem de cada produto/empresa, perde-se competitividade e, conseqüentemente, oportunidades de negócios no mercado”, alerta.

Marcio Lopes Cruz, gerente geral de negócios da Dematic (Fone: 11 6877.3607), complementa que a armazenagem tem a função de melhor integração entre os processos de suprimento-produção-

distribuição. “Um dimensionamento adequado da armazenagem permite um importante equilíbrio no fluxo de materiais entre estes processos”, aponta.

Segundo ele, as soluções em armazenagem devem suportar as necessidades básicas do processo logístico, apoiando uma determinada estratégia de negócio. Tais necessidades envolvem equilíbrio sazonal, custos e especulação, garantia na continuidade da produção, redução de custos operacionais, redução de perdas por avarias, melhor organização e controle da armazenagem, descongestionamento de áreas, etc.

Citando a qualidade, Marcio Frugiuele, diretor da Fiel (Fone: 11 2198.4500), declara que a armazenagem de materiais é tão importante quanto todo o restante da cadeia logística, pois é através dela que se organiza o abastecimento da produção, aliada a estratégias de vendas, e se garante a entrega no tempo e com a qualidade desejada pelo cliente. “A armazenagem é hoje uma das principais ferramentas que propiciam a otimização dos recursos a serem empregados desde o processo produtivo até o abastecimento do produto ao mercado”, define.

Em resumo, Fernando Montenegro, diretor comercial da MetalShop (Fone: 81 3452.1212), diz que a armazenagem é um dos pontos mais importantes dentro do processo, pois o correto dimensionamento do espaço reservado à armazenagem e o tipo do equipamento a ser utilizado vão determinar o sucesso ou não do processo logístico.

Para Marcos Passarelli, diretor de operações da Ulma Handling Systems (Fone: 11 5092.6060), uma adequada solução de armazenagem automática pode oferecer benefícios tangíveis quanto ao nível de qualidade de serviço, tanto do cliente externo como do cliente interno da empresa, devido, entre outras coisas, a um maior controle dos fluxos de materiais. “Além disso, supõe-se um aumento da eficiência do sistema ao reduzir o nível de estoque e os custos operacionais.”

Automatização

Verticalização, sistemas automáticos e preocupação com o meio ambiente estão entre as tendências em armazenagem citadas pelos entrevistados.

Por exemplo, Miranda, da Altamira, diz que as tendências demonstram preocupações que vão desde a maximização do espaço, passando pelos materiais utilizados na fabricação de estruturas e chegando até o meio ambiente. “A tendência é que as estruturas de armazenagem tenham o menor número de soldas possíveis, isso porque no processo de soldagem há liberação de gases, como o ozônio, que contaminam e poluem o meio ambiente. As pinturas terão de ser efetuadas sem solvente, principalmente para garantir uma melhor saúde aos trabalhadores deste setor. E os fabricantes de estruturas terão de utilizar aços estruturais mais resistentes, o que diminui a massa e também reduz os custos.”

Para o diretor comercial da Altamira, também é preocupação das indústrias diminuir ao máximo os descartes e resíduos na fabricação, contribuindo para menor poluição do meio ambiente e reduzindo custos do processo produtivo.

Outra tendência, ainda segundo Miranda, é que as soluções de armazenagem contemplarão cada vez mais a automatização, atendendo a uma exigência do mercado para

menor utilização de mão-de-obra, menor tempo na movimentação de materiais e conseqüente redução de custos.

Também neste ponto toca Cruz, da Dematic. Para ele, a tendência é a construção de armazéns cada vez mais elevados e com maior nível de automação, “tendo em vista que aos poucos os clientes estão percebendo os benefícios em produtividade e segurança inerentes aos sistemas automatizados”. Conforme acrescenta, o fato de já haver um número significativo de sistemas automáticos instalados no Brasil e em pleno funcionamento serve de multiplicador para a conscientização do mercado. “No caso de armazéns com alturas elevadas, onde a movimentação por meio de empilhadeiras elétricas embute maiores riscos e maiores investimentos em máquinas mais sofisticadas (trilaterais), sem dúvida a redução nos custos dos sistemas totalmente automáticos com transelevadores passou a ser uma alternativa altamente viável economicamente e com inegáveis ganhos de produtividade e segurança”, diz o gerente geral de negócios.

As tendências para Frugiuele, da Fiel, envolvem a implantação de

Altamira

A Altamira oferece um leque de soluções de armazenagem, atendendo praticamente a todos os segmentos do mercado. Entre os produtos oferecidos pela empresa destacam-se: estruturas porta-paletes, mezaninos, estanterias, balcões, painéis e divisórias.



Dematic

As soluções de armazenagem da Dematic vão desde sistemas de controle e gestão de armazenagem (WMS) operando em armazéns convencionais a armazéns verticais automatizados (transelevadores) para paletes ou caixas/cestos ou bobinas. “Atendemos armazéns de até 7 m ou altos, com mais de 40 m de altura. Também oferecemos instalações para temperatura ambiente, refrigerada ou congelada”, acrescenta Cruz.



Fiel

Uma ampla gama de produtos está no portfólio da Fiel, como porta-paletes seletivos e dinâmicos, drive-in, push-back, low-racks, cantilever, racks desmontáveis empilháveis, mezaninos, estantes industriais e divisórias metálicas.



MetalShop

Porta-paletes de grandes alturas (12 m), drive-in, push-back, estanteria e gôndolas metálicas para exposição estão entre os produtos da MetalShop. “Estamos desenvolvendo um porta-paletes dinâmico e o armazém autoportante”, revela Montenegro.



Ulma

Na Ulma há uma numerosa gama de possibilidades em sistemas de armazenagem automatizado de paletes (Unit Load) e contentores (Miniload) e um sistema de armazenagem de alta densidade (satélite). Os sistemas de armazenagem automática da empresa oferecem opções em sistemas de preparação de pedidos, de transporte e classificação automática e de finais de linha.



sistemas de armazenagem "visando maior aproveitamento do espaço vertical aliado à instalação de demais sistemas auxiliares com características específicas que proporcionam manter o estoque pulmão, o picking e a expedição num fluxo ágil, gerenciado por processos informatizados".

Resumindo, Frugieule destaca três tendências: o aumento vertical dos sistemas de armazenagem, a automatização dos processos que se utilizam dos sistemas de armazenagem e a utilização de vários tipos de sistemas de armazenagem empregados numa única solução.

Além dos equipamentos automáticos, Montenegro, da MetalShop, também aposta no tradicional porta-paletes. "Com o desenvolvimento do país em todas as regiões, acredito que o porta-paletes convencional ainda será o equipamento mais utilizado, pois sua seletividade facilita a armazenagem de qualquer tipo de mercadoria, porém os equipamentos tipo drive-in, push-back, porta-paletes dinâmico e os sistemas automáticos ganharão mais espaço, visto que conseguem garantir uma grande compactação das mercadorias", expõe.

A armazenagem automática também é tendência para Passarelli, da Ulma, já que, segundo ele, tem ganhado muita força nos últimos anos. "Os profissionais se mostram convencidos das premissas do nosso conceito, pois se trata de um dos últimos nichos de possibilidade de efetiva redução de seus custos. Isto explica porque o mercado, ano após ano, aposta cada vez mais no investimento em soluções de armazenagem automática", diz.

Passarelli não tem dúvida de que o futuro será marcado por uma inovação tecnológica sem precedentes e pela personalização da solução logística. ●

Grupo Rentank

A Solução Logística Mais Eficaz Para Seus Negócios.



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



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



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



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



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

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

grupo
Rentank

Gerenciamento de armazém

Monteiro de Barros adota solução da S&A Sistemas

A transportadora mineira Monteiro de Barros (Fone: 32 3222.0406) está ampliando o seu leque de serviços e implantou o sistema de gerenciamento de armazenagem Saga WMS, da S&A Sistemas (Fone: 31 4501.0000). Com isso, pretende utilizar o Centro de Distribuição em Contagem para atender ao mercado de armazenagem.

Kelcirley Aguiar, gerente de projetos da S&A Sistemas, explica a finalidade do software implantado na transportadora: "o Saga WMS tem por objetivo gerenciar, de maneira automatizada, as diversas operações físicas do depósito. Tem, portanto, seu foco totalmente voltado aos processos e fluxos operacionais envolvidos, cuidando para que tudo ocorra de maneira automática, sincronizada e on-line".

Aguiar comenta, ainda, referindo-se à flexibilidade do



sistema desenvolvido por sua empresa no que tange a parametrizações e criação de relacionamentos entre mercadorias x SKU (unidade de manutenção de estoque, em português), endereços x características, operação x gerência etc., que no desenvolvimento do projeto da Monteiro foram estabelecidos prazos apertados, mais factíveis de serem atendidos nas etapas pertinentes à implantação. "Como o sistema já estava em fase avançada, após

avaliação dos consultores da empresa ficou claro que para a operação do CD de Contagem não seriam necessárias customizações no sistema."

Acuracidade do estoque, praticidade no monitoramento do controle das operações dentro do CD, eficiência no atendimento logístico aos clientes, estabelecimento de novos padrões e perfis de armazenamento são os principais benefícios destacados por Aguiar, referindo-se aos resultados obtidos

pela Monteiro de Barros, até agora, com o uso do sistema.

O gerente de projetos da S&A Sistemas vê com bons olhos o futuro da parceria: "o maior ganho será, com certeza, a integração do sistema Saga WMS com o outro produto da linha tecnológica Saga Advanced – o Saga TMS, responsável pelo gerenciamento do transporte com foco na carga, garantindo total eficácia na metodologia de trabalho do operador com 100% de liberdade operacional", destaca.

Ele ainda lembra que a S&A disponibiliza outros sistemas criados para o setor logístico que agem de maneira integrada. Além do Saga WMS (gerenciamento de armazém) e do Saga TMS (gerenciamento de transporte), há o Saga Box (gerenciamento de centrais de auto-armazenamento) e o Saga Tecon (operação de armazenagem, ova e desova de contêineres). ●

Notícias Rápidas



Still realiza convenção comercial

Foi realizada, nos dias 15, 16 e 17 de fevereiro último, na cidade de Socorro, em São Paulo, a Convenção Comercial Still 2008. Pelo segundo ano consecutivo, o Grupo Moviminas recebeu o prêmio de primeiro lugar em vendas.

Megasider da Randon tem o maior vão livre da categoria

O MegaSider da Randon (Fone: 0800 512.158) é um semi-reboque com vão livre lateral de 3.070 mm, o maior do mercado para a altura do acoplamento ao solo de 1.100 mm. O novo design do chassi permite aumento do vão livre lateral de 170 mm em relação ao padrão antes comercializado, de 2.630 mm, resultando em um vão livre lateral de 2.800 mm para todas as alturas do acoplamento. A estimativa de crescimento da empresa em participação de mercado com o MegaSider é de 10%. O novo sider foi desenvolvido para suspensão de três eixos juntos, que possibilita a mesma capacidade de carga líquida em relação ao modelo anterior, porém com maior capacidade volumétrica, exclusivamente para cavalos mecânicos tração 4x2. O MegaSider conta com inovações também para os modelos de cavalos mecânicos tração 6x2. Apresenta capacidade técnica de 32 toneladas e volumétrica de 117 m³.



EMPICAMP



VENDAS, LOCAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EMPILHADEIRAS

VENDAS DE NIVELADORAS DE DOCAS, ELEVADORES INDUSTRIAIS E MESSAS 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






Caminhões

Fibralit tem linha de laminados para baús com tecnologia antibacteriana

A Fibralit Cargo (Fone: 0800 724 0494) – fabricante de laminados planos e ondulados em poliéster reforçado com fibras de vidro – apresenta a Linha Cargo de Laminados para revestimento de caminhões baús com a tecnologia antibacteriana Microban, certificada pela agência de saúde norte-americana National Sanitation Foundation (NSF).

A proteção é aplicada durante a fabricação dos laminados e dura por toda sua vida útil. Além disso, inibe o crescimento de bactérias e fungos que causam contaminação cruzada, biofilmes, manchas, degradação do poliéster e mau odor, e é resistente a lavagens e produtos de limpeza. “A durabilidade destes produtos é superior à dos materiais convencionais, além de permitir adequação estética e pintura decorativa”, comenta Marcos de Arruda, diretor comercial da empresa.



Arruda: durabilidade é superior à dos materiais convencionais

Arruda prossegue explicando algumas características importantes deste revestimento. “Os laminados para baús carga seca são aplicados sem emendas em paredes frontais, laterais e portas com estrutura em alumínio e aço”.

Ele afirma, ainda, que o revestimento proporciona alto índice de resiliência, redução drástica do risco de cisalhamento de rebites, além de fácil higienização, excelente resistência química e mecânica ao impacto e a bruscas mudanças de temperatura.

Mesmo oferecendo grandes vantagens, a solução antibacteriana ainda não é muito conhecida, nem pela indústria alimentícia. “A Microban tem apenas três anos de mercado brasileiro e seu principal trabalho é apresentar seus benefícios nas diversas aplicações. Acredito que a maior dificuldade deve-se ao fato de que a maioria das frotas das indústrias é terceirizada e, desta forma, o transportador não observa seus benefícios. Quando a frota é do próprio frigorífico fica mais fácil, por sabermos a grande preocupação que existe em combater contaminações cruza-

das”, justifica o diretor da Fibralit.

Além desta dificuldade apontada, Arruda diz que as dificuldades com coletas e redespachos e o empilhamento inadequado dos produtos também são problemas com os quais a Fibralit convive. Mas, de acordo com ele, isso não tem atrapalhado o desempenho da empresa, que considerou 2007 um ano extremamente positivo. “A unidade Cargo chegou ao mercado com uma enorme aceitação dos clientes e o produto em um ano representa 40% do nosso faturamento”, destaca.

Atualmente, por meio de uma frota terceirizada, a Fibralit atende aos mercados de construção civil, sinalização viária, transporte e comunicação visual, abrangendo América Latina e África. Segundo Arruda, a expectativa para este ano é ampliar a participação no mercado de laminados. ●

Clube da Estrada da Holcim completa um ano com 1,5 mil adesões

Implantado pela Holcim Brasil (Fone: 31 3660.9237) – a quarta maior fabricante de cimento do país – em março de 2007, o Clube da Estrada atingiu a marca de 1,5 mil adesões. O programa de relacionamento, elaborado para os cerca de quatro mil caminhoneiros que prestam serviço à empresa, já premiou 10% dos parceiros. De acordo com o gerente de logística da Holcim Brasil, Sérgio de Carvalho Maurício, o Clube da Estrada tem como objetivo aproximar os motoristas terceirizados da empresa, fazendo com que se sintam parte do grupo. O motorista interessado em participar do plano de relacionamento da Holcim Brasil precisa, apenas, preencher o cadastro que está disponível nas fábricas e terminais de distribuição. Com o cartão em mãos, o caminhoneiro pode solicitar a pontuação sempre que fizer um novo trabalho para a empresa. Em geral, o número de pontos é calculado com base na tarifa de frete e no número de viagens realizadas. Há também outras maneiras de pontuar no Clube da Estrada. Uma delas é a participação no programa Blitz de Saúde, que a empresa realiza, todo mês, nas fábricas de Barroso e Pedro Leopoldo, em Minas Gerais, e em Cantagalo, no Rio de Janeiro. O programa inclui atendimento médico e palestras sobre como levar uma vida mais saudável.

A qualidade é reconhecida nos pequenos detalhes.

A Trelleborg disponibiliza ao mercado brasileiro uma ampla linha de pneus e superelásticos industriais. Nossos produtos são desenvolvidos com tecnologia de última geração, combinando matéria-prima e compostos de alta qualidade à nossa longa experiência na fabricação de pneus.

Assim, somos capazes de oferecer aos nossos clientes um pneu ideal para suas necessidades, garantindo bom desempenho e durabilidade. Experimente e comprove!

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

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

Empilhadeiras

Skam tem nova direção

Desde janeiro último, a Skam Empilhadeiras Elétricas (Fone: 11 4582.6755) está sendo dirigida por um novo executivo, Paulo Coggo. Isto não quer dizer que o engenheiro Maks Behar, responsável pela criação da empresa, tenha se “aposentado”. Ele continua atuando e fazendo o que sempre mais gostou: projetando novas máquinas e cuidando da produção. “A mudança na administração se fez necessária, e o Coggo está aqui para promover uma recuperação total da Skam”, afirma Behar.

Profissionalização

O novo dirigente da Skam – que já passou por empresas como Filizola, Ceralit, Tubocap e Metalúrgica MM, na maioria delas executando o trabalho de recuperação e adequação organizacional – terá, na Skam, o papel de reorganização e profissionalização da gestão da empresa, pensando na sucessão da mesma. “Depois deste

período – que pode durar até três anos – existe a possibilidade de eu continuar na direção da empresa”, destaca Coggo, acrescentando que, antes de assumir o cargo, foi realizado todo um trabalho de diagnóstico para avaliação da empresa.

O trabalho na Skam foi dividido em três etapas: diagnóstico, já concluído, planejamento e implementação do plano de melhorias. E, mesmo com o pouco tempo decorrido, os resultados já começam a aparecer. “Mudamos o foco de fabricação, e isto já está trazendo resultados. Antes, a Skam estava focada em máquinas de pequeno porte, como paleteiras, mas com custo pouco competitivo. Faremos uma reengenharia nestas máquinas, tornando-as competitivas, e também buscaremos a fabricação de máquinas de grande porte, principalmente trilaterais, para as quais, acreditamos, existe uma demanda importante em função do aquecimento da economia. Assim, tínhamos uma meta de vendas de 18 máquinas em



Behar, à esquerda, e Coggo: nova postura da Skam no mercado

cada um dos meses deste ano. Mas, até agora, já atingimos 26 máquinas no mês de março, 26 em abril e temos boas perspectivas para o mês de maio, com base no dia 25 de março”, afirma Coggo.

Behar também comemora estes números e acrescenta: “estamos, agora, mais focados em máquinas especiais que não são fabricadas no Brasil e que também não são importadas, visto requererem cuidados na manutenção”.

Metas

São várias as metas e as medidas que estão sendo tomadas na empresa. Está sendo realizada uma reorganização da fábrica, com a implementação de células de produção, programa 5S e organização de almoxarifados, entre outras, para ganhar velocidade de produção e obter redução de custos.

Também foi implantado o planejamento da produção e mudada a política de compra: agora, com o MRP, a compra de matéria-prima é feita com pagamento à vista e planejamento junto ao fornecedor, visando à entrega dentro dos prazos programados, minimizando os atrasos de produção.

Outra medida adotada é o investimento em treinamento e reciclagem dos funcionários e dos revendedores – visando o fortalecimento da marca –, além de terem sido contratados novos profissionais para a fábrica, como engenheiros de qualidade e para controle de

custos. Com esta estrutura, também foi mudado o processo produtivo, com alterações de layout, e promovida uma otimização dos fluxos de processos.

“A mudança cultural, que geralmente é um grande obstáculo quando se parte para a reformulação de uma empresa, não foi tão sentida aqui na Skam”, comemora Coggo, dizendo que isto ocorreu pelo fato de ter havido muita conversa com os colaboradores.

Com relação ao treinamento, o executivo diz que ele está voltado para o corpo interno, representantes e revendedores, e se dá considerando que a empresa opera com venda técnica e que, às vezes, por falta de um diagnóstico técnico adequado de acordo com as necessidades do cliente e as particularidades da aplicação e do ambiente onde o equipamento irá operar, a indicação de uma máquina errada acaba comprometendo o desempenho da mesma e o nome da empresa – “este é um engano comum no mercado, e não só no caso da Skam”.

Coggo também planeja fazer a reciclagem de cada equipamento Skam instalado no mercado, e está listando as empresas envolvidas para que indiquem as suas necessidades em termos de peças. E, uma vez vendido o equipamento, a Skam quer fazer a manutenção desta máquina, envolvendo o treinamento e a reciclagem constante dos operadores, de modo que saibam usar a empilhadeira de forma correta. “Vamos focar muito o segmento de máquinas, já que temos, segundo números de dezembro último, 6.639 máquinas em operação em todo o Brasil, 4.000 apenas em São Paulo. Assim, também vamos oferecer treinamento para as grandes empresas usuárias de nossas máquinas, além de assistência direta da Skam. Vamos proporcionar um atendimento diferenciado em termos de manutenção, visando colocar uma máquina em operação em, no máximo, 12 horas”, afirma.

Outra meta também é criar postos avançados – para oferecer peças de reposição e manutenção – nos locais onde há um grande número de máquinas Skam, como em Anápolis, GO, e em Camaçari, BA. “Também vamos passar a fazer uma avaliação criteriosa dos nossos representantes. E, aproveitando o boom de equipamentos e de assistência técnica, vamos partir para a locação de máquinas. Neste caso, vamos construir a máquina de acordo com as necessidades do cliente e, em vez de vendê-la, vamos locar”, finaliza Coggo. ●



SMH, o maior portfólio em peças de reposição.

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

Conte com a líder mundial em peças.

Faça parte disso!

SMH
SYSTEMS MATERIAL HANDLING
TOTAL SOURCE. TVH Group
Parts and Accessories

TELEFONES: 11 3205-8555 fax: 11 3205-8550
Av. Embaixador Macedo Soares, 10735 - Condomínio Espace Center - G19
Vila Anastácio - São Paulo - SP - CEP 05035-000
smhbrasil@smhco.com.br
www.smhco.com.br

Monitoramento de veículos

OmniLink adquire a Control Loc

A OmniLink (Fone: 11 4196.1100) acaba de oficializar a compra da totalidade das ações da Control Loc. Esta aquisição, que ocorreu com a ajuda da Pátria Investimentos, faz parte da estratégia de crescimento, que teve início em 2005 com a compra da Rodosis. Em decorrência destas mudanças, a empresa passa a ter mais de 40 mil veículos rastreados e busca a liderança no setor de monitoramento e rastreamento no país.

“O que está acontecendo hoje é reflexo de uma situação iniciada há aproximadamente dois anos. Percebemos que neste mercado não há mais espaço para as empresas consideradas médias”, argumenta o presidente da OmniLink, Cileneu Nunes, para justificar as aquisições. Ele diz que, por este motivo, a empresa vem traçando um projeto de crescimento acelerado. “Crescemos mais de 600% nos últimos quatro anos”, informa.

Ainda segundo Nunes, os processos de aquisição das duas



Nunes: neste mercado não há mais espaço para as empresas médias

companhias demoraram cerca de um ano cada porque foram muito bem planejados. “Com estas ações, de dezembro do ano passado para cá a OmniLink dobrou o seu crescimento”, revela. Com a compra da Control Loc, o objetivo é somar os recursos disponíveis nas

duas empresas para maximizar a sinergia nas áreas de engenharia, suporte, filiais, pontos de apoio e rede de assistência técnica.

Nunes garante que as três marcas permanecerão existindo, assim como os sistemas criados anteriormente pelas empresas. Enquanto isso, o diretor de marketing, Hugo Fleury, explica que, em relação à gestão, a unificação será gradativa: “o processo de adequação é natural. Não podemos sair por aí simplesmente trocando os equipamentos já instalados, visto que, também, na maioria das vezes, os clientes estão satisfeitos com eles. Em contrapartida, é claro que também devemos pensar nas empresas que cresceram e já têm outras necessidades”.

De acordo com Nunes, OmniLink e Control Loc se complementam na parte comercial: “em apenas dez dias que compramos a Control Loc já criamos um sistema em conjunto, que é o Control Net. Este sistema tem a



Fleury: em relação à gestão, a unificação será gradativa

função de educar motoristas e gerenciar frotas”, destaca.

Ele lembra, também, do rastreador Mini Max, lançado na última Fenatran. “É um equipamento com um código simples, mas extremamente útil. Ele fica escondido no veículo, e no caso do

rastreador principal falhar ou ser desativado por ladrões de carga, o Mini Max passa a funcionar, possibilitando que o veículo ainda seja rastreado. Além disso, outro diferencial deste produto é o preço, menos da metade de um rastreador convencional”, explica com entusiasmo.

Embora atue na área de rastreamento de veículos, o presidente da OmniLink critica a impunidade que impera no país no que tange ao problema de roubo de cargas. “Não adianta ficar discutindo se os rastreadores devem ser obrigatórios ou não. O que precisa ser feito é acabar com a impunidade e a roubalheira”. Seguindo neste raciocínio, Nunes lembra que em países como Chile e Espanha, por exemplo, não há roubo de cargas. “É possível ter uma sociedade que não conviva com os furtos. Honestamente, eu preferia que não houvesse mais roubos de cargas e, assim, venderíamos apenas sistemas de telemetria”, conclui. ●

Notícias Rápidas

ANVISA autoriza Multilog a armazenar medicamentos

A Multilog (Fone: 47 3341.5000) está autorizada, desde janeiro último, a prestar serviço de armazenagem de medicamentos, matérias-primas e insumos farmacêuticos, conforme publicado no *Diário da União* - suplemento - pág 18 - ISSN 1677-7042, através da resolução nº 198, emitida em 23.1.08. A Multilog disponibiliza, para esta prestação de serviço, terminais reefer, totalizando 324 tomadas reefer, numa área total de 5.670 m². O diferencial é que a área alfandegada permite agilidade no processo de nacionalização das cargas. A Multilog já dispõe de uma área de 1.000 m² para armazenagem exclusiva de produtos controlados pela ANVISA.

MARCAMP
Movimentando materiais e informações.

STILL
EMPILHADORAS

Empilhadoras elétricas de contrapeso 1,1 e 1,6 toneladas

Empilhadoras GLP motorizadas

Empilhadoras EDV motorizadas

Transpalete 3000kg motorizado TX

Transpalete 600

Empilhadora GLP

Empilhadora motorizada 3000kg

SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

Paleta de Aço

Rack GP 10

Drive In

Bandeja para Congelamento

Rack Alameda

Porta Paletes

Block Paleta

← VENDA

AUTOMAÇÃO

Leitores de Códigos de Barras

Impressoras

← LOCAÇÃO

Solução em Mobilidade

Ribbons, Etiquetas, Tags de Papel e Adesivos Especiais

← PEÇAS

← ASSISTÊNCIA TÉCNICA

RITE HITE

Revolucion Fan

www.marcamp.com.br - logistica@marcamp.com.br - Fone: (19) 3772-3333 - Fax: (19) 3772-3344

Embalagem

Concepta completa 10 anos no mercado, oferecendo produtos e serviços

A Concepta (Fone: 11 6602.1700) – empresa especializada no desenvolvimento de embalagens, ensaios, serviços e treinamentos no transporte de carga perigosa – acaba de completar 10 anos de atividade no Brasil.

Com sede no bairro da Mooca, zona leste de São Paulo, SP, local onde concentra suas operações logísticas em uma área de 1.500 m², a Concepta tem como clientes empresas do setor químico e farmacêutico, e atende toda a região da Grande São Paulo.

“Iniciamos as atividades visando suprir o mercado brasileiro de produtos e serviços no trato da carga perigosa de forma diferenciada”, diz Sérgio A. S. Couto, diretor comercial da empresa. “O cliente tem em nossa linha de produtos e serviços a oportunidade de

encontrar e suprir todas as suas necessidades nessa área”, completa.

Na parte de desenvolvimento de embalagens, a Concepta faz a orientação técnica para a correta classificação do produto perigoso, orienta qual a embalagem correta a ser utilizada para cada produto e instrui passo a passo a montagem. Além disso, conta com um laboratório próprio de certificação, acreditado pelo Inmetro. Lá são executados os ensaios nas embalagens destinadas a produtos perigosos.

A Concepta, através de seus consultores, presta serviços de homologação de embalagens para transporte aéreo, marítimo, rodoviário e ferroviário de produtos perigosos. Couto afirma que o índice de reclamações por parte de clientes é praticamente zero: “os produtos requerem orientações



Couto: “nossa área de treinamento vem crescendo ano a ano”

especiais de utilização e, por isso, são acompanhados por instruções pormenorizadas de montagem e aplicação, além de serem embalados de forma a garantir sua integridade durante o transporte até nosso cliente”.

No que se refere à área de treinamento, a Concepta é

credenciada pela ANAC – Agência Nacional de Aviação Civil e oferece cursos de preparação de embarques no transporte aéreo de cargas perigosas. “Nossa área de treinamento vem crescendo ano a ano. O reconhecimento da mesma pelas autoridades brasileiras e as parcerias construídas junto a grandes empresas que são referências neste mercado, como FedEx (transporte aéreo) e Hamburg Süd (transporte marítimo), consagram a estrutura de nossos cursos. A Concepta já treinou profissionais argentinos, venezuelanos, chilenos e colombianos”, destaca Couto.

De acordo com ele, outros serviços oferecidos pela empresa são: acompanhamento para preenchimento da documentação de embarque e orientação sobre as exigências normativas para realização do embarque. ●

Notícias Rápidas

Altamira vai inaugurar nova planta industrial

A Altamira Indústria Metalúrgica (Fone: 11 6195.2855), que atua há 35 anos no mercado de soluções verticalizadas para armazenagem – estruturas porta-paletes, estanterias e mezaninos, entre outras –, anuncia para o mês de junho próximo a inauguração da sua nova planta industrial, na zona leste da capital paulista. Segundo Flávio Miranda, diretor comercial da empresa, continuarão sendo implementadas, ao longo de 2008, diversas inovações tecnológicas e alterações nos produtos, dando prosseguimento ao projeto iniciado no ano passado. “O foco desse trabalho se mantém no lançamento de produtos e serviços que destacarão ainda mais a qualidade Altamira, atendendo ao mercado com maior eficiência (dentro dos mais rigorosos padrões de qualidade), segurança e durabilidade, além de proporcionar ao cliente o melhor custo-benefício do mercado”, enfatiza Miranda. Com a ampliação da área fabril existente e a nova infraestrutura, a Altamira contará com mais 1.000 m² para produção exclusiva de estantes e mais 1.100 m² para incrementar a produção de porta-paletes, mezaninos, drive-in e outros produtos de sua linha. “Com as novas plantas, conseguiremos atender nossos clientes de forma mais ágil, diminuindo prazos de entrega para adequá-los às necessidades que o mercado exige”, completa Miranda.

Goodyear lança chip para monitoramento do status de pneus

A Goodyear do Brasil (Fone: 11 3281.4299) está disponibilizando no mercado o sistema Tire IQ. Trata-se de uma tecnologia para monitoramento eletrônico capaz de armazenar e transmitir informações sobre o status do pneu, possibilitando um controle total no gerenciamento de frotas. Pode ser instalado tanto nos produtos da Goodyear – como na nova Série 600 de pneus radiais para

Soluções em Armazenagem



Porta palete



Rack aramado

PORTA PALETE

- convencional
- drive in
- drive thru
- push back

TUBULARES

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



PALETE DE AÇO



RACKS

- GP10
- aramados
- especiais



SPAN BLOCK



PUSH BACK

Para maiores informações:

Fone/Fax: (11) 4645-0909

e-mail: comercial@savik.com.br

www.savik.com.br

Confenar vai investir mais de R\$ 45 milhões na compra de caminhões

A Confenar – Confederação Nacional das Revendas AmBev e das Empresas de Logística da Distribuição (Fone: 11 5505.2521) prevê a compra de mais de 300 caminhões para atender a demanda de pedidos das empresas associadas. Serão investidos em torno de R\$ 45 milhões em veículos Ford, Volkswagen e Mercedes-Benz. A Confederação desenvolveu uma pesquisa com o objetivo de identificar as épocas em que os revendedores desejam receber os veículos, assim como os modelos e as quantidades das unidades solicitadas. O mesmo levantamento apontou que cerca de 60% dos revendedores acredita no leasing como a melhor forma de financiamento de caminhão. Também foi identificado que mais de 70% dos revendedores mostraram interesse pela compra de veículos semipesados. Já os meses de preferência para a aquisição dos mesmos, segundo o levantamento, são abril, julho e agosto. A Área de Negócios da entidade está finalizando os preços acordados com as montadoras parceiras para anunciar as condições comerciais e implementar o programa de compra em todo o Brasil.

caminhões e ônibus – como em outros produtos compatíveis do mercado e permite o acompanhamento de dados como quilometragem, posição e profundidade do sulco e pressão dos pneus, entre outras informações. Dois chips idênticos são instalados na parte interna do pneu e dentro do veículo. Esses chips viabilizam o armazenamento de dados em coletores especialmente desenvolvidos e, posteriormente, são transmitidos para o software de controle de pneus *Rodar System*.

Seja destaque na revista Logweb

Publicaremos em maio/2008 matérias especiais sobre:

- ✓ Armazéns e galpões industriais
- ✓ Acessórios, Peças e Manutenção de Empilhadeiras
- ✓ Software TMS
- ✓ Gestão de Fretes
- ✓ Especial de transportadores/operadores logísticos - Setor Farmacêutico, com a participação dos Embarcadores/Usuários

Você anuncia e a sua empresa ganha

Fale Conosco:

Fone/Fax: 11 3081.2772

comercial@logweb.com.br www.logweb.com.br



revista
Logweb
6 anos
referência em logística

Retrak® eficiência a baixo custo!

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

Entre em contato e conheça os nossos produtos!



•(11) 6431-6464 •www.retrak.com.br



SHOW LOGISTICS Especial Comércio Exterior e Logística

A **ABSA Cargo Airline** (Fone: 0300 7882272), empresa de carga aérea de bandeira brasileira, tem como novidade a participação no Projeto Aeroportos Complementares, que cria um corredor logístico, já em teste, visando integrar os três aeroportos administrados pela Infraero e sob jurisdição da Receita Federal em São Paulo para reduzir o tempo de operação do embarque de cargas. Além desta, outras notícias que merecem destaque são a nova oferta de horários de vôos adaptadas às atuais e reais necessidades do mercado; uma modalidade conhecida como “intercâmbio de aeronaves”; e a nova rota para Valência, inaugurada em 18 de fevereiro e que amplia para 30% a oferta de vôos com capacidade para transportar 57 toneladas de carga a cada viagem. Sobre o “intercâmbio de aeronaves”, o diretor-presidente da ABSA Cargo, Norberto Jochmann, explica: “pretendemos arrendar, ainda este ano, por tempo determinado, um avião B 767-300F, do mesmo tipo já hoje utilizado por nossa empresa. Isso viria aportar ao redor de 15% à nossa capacidade atual de transporte”.



A CTO – Ceara Terminal Operator é a mais recente aquisição da **APM Terminals** (Fone: 47 3341.9967), empresa do grupo Maersk atuante no mercado de operação portuária e já detentora na América do Sul dos terminais Teconvi –

Terminal de Contêineres do Vale do Itajaí, SC, e T4, em Buenos Aires, Argentina. A CTO está localizada em Pecém, a 60 quilômetros de Fortaleza, CE, e movimenta, principalmente, contêineres refrigerados (frutas) com destino à exportação.

O Porto de Pecém é o terminal brasileiro mais próximo dos Estados Unidos, Caribe e Europa. O primeiro terminal 100% APM Terminals no Brasil é o Teconvi, cuja totalidade das ações foi adquirida pelo grupo em 2007. Localizado no Porto de Itajaí, considerado o segundo porto contêineiro do Brasil, o Teconvi tem à sua frente apenas o Porto de Santos, o maior da América Latina. Atualmente, está recebendo investimentos que ultrapassam os R\$ 100 milhões. Os recursos fazem parte do projeto de expansão do terminal que inclui novas áreas de armazenagem, construção de um novo berço de atracação e aquisição de novos e modernos equipamentos. Presente em 31 países nos cinco continentes, a APM Terminals tem atualmente 50 terminais em operação.

Como novidade, a empresa de navegação **BBC South America** (Fone: 11 5542.7446) anuncia suas duas novas linhas unindo as já existentes Americana e Andino Line (com duas saídas mensais) com uma nova linha vinda da Europa. “Com essa união aperfeiçoaremos nossos compromissos na América do Sul. Esperamos obter como resultado dessa mudança um crescimento em performance combinando as saídas fixas do serviço Liner com a flexibilidade da nossa frota de navios Tramp”, declara Svend Andersen, CEO da empresa.

A **Bysoft** (Fone: 11 5583. 3336), especializada no desenvolvimento de soluções para comércio exterior, anunciou um crescimento de 28% em 2007 em relação ao ano anterior. A empresa também registrou uma significativa ampliação no volume de novos contratos, que alcançou um aumento de 34%. Para este ano, a expectativa é de que a empresa apresente um crescimento de 30%. “Neste ano, os principais projetos estão embasados no estabelecimento de novas alianças, no desenvolvimento de produtos para atender a regimes especiais do governo e investir em ferramentas para apoiar a imigração de nossos produtos para a tecnologia Java, como passará a ocorrer com os produtos DDGip Lite e DDFinance”, afirma Edneia. A empresa está apresentando três lançamentos: o i-Trade, específico para o mercado de trades e comerciais importadoras; o i-Import – Módulos, para Desembaraço e/ou Importador; e o i-Finance, sistema de Gestão Financeira.

São quatro as mais recentes novidades da carteira de transportes da **ACE Seguradora** (Fone: 11 4504.4400): controle integrado de transportes via internet, contratação de apólices via WEB, seguro para contêineres e projeto Cadeia Segura. Os novos produtos oferecem o controle total das operações de seguros de transportes, com relatórios estatísticos individualizados por filiais ou centro de custos. Além disso, proporcionam a extração automática das informações de importação e exportação, possibilitando a criação de relatórios personalizados pelo cliente. Outros produtos que, segundo a empresa, agregam diferenciais importantes para o setor de transportes, logística e comércio exterior são: seguros de transporte internacional – importação e exportação, seguro de transporte nacional de mercadorias, responsabilidade civil – operador portuário, transporte de obras de arte, DSU - Perda de receita em projetos e ampliações, Erros e Omissões (E&O). “O seguro de Transporte da ACE contempla diversas opções de coberturas, com capacidade de aceitar riscos em todos os nichos do segmento, oferecendo soluções para proteger a carga no Brasil e no exterior, durante o transporte e a armazenagem nos modais rodoviário, marítimo, aéreo, lacustre e fluvial”, diz Salvatore Junior, gerente da área de transportes da companhia.

Adquirida pela **CEVA Logistics** (Fone: 0800 7703987), a EGL – Eagle Global Logistics se transformou na divisão de agenciamento de fretes – Freight Management da empresa, crescendo 13% em 2007 sobre 2006. “A fusão entre a EGL e a CEVA Logistics, ambas agora sob o guarda-chuva da marca CEVA, foi um processo bem natural devido à complementaridade entre as duas empresas e praticamente ausência de duplicidade de prestação de serviços. Também é grande a sinergia entre os *back offices* (departamentos comuns, como administração, RH, marketing, financeiro e contabilidade), conquistando, assim, maior performance e poder de compra em todas áreas”, conta Eduardo Rampani, country manager da CEVA, divisão Freight Management. Segundo Joe Bento, presidente mundial também desta divisão, o objetivo em 2008 é crescer acima de 500 milhões de euros, o que significará uma evolução de dois dígitos percentuais em relação a 2007. E, ainda, projeta até 2010 atingir 10 milhões de euros em faturamento. Outra novidade da empresa é a entrada de Gustavo Paschoa, Trade Lane Manager para a rota A&P – Ásia e Pacífico. “Este ano será um divisor de águas, causado pela retração da economia norte-americana, o que impulsionará a busca internacional por novos mercados”, declara.

A **Center Cargo** (Fone: 11 5564.9866) desenvolve o trabalho de gerenciamento técnico e administrativo no transporte de cargas, fornecendo total apoio para assuntos de controle alfandegário e consolidação, além do acompanhamento integral do processo logístico. Atua nos transportes aéreo e marítimo, tanto na importação como na exportação, cuidando de todos os detalhes do processo para o cliente. No transporte rodoviário, está apta a transportar cargas soltas ou em contêineres e habilitada para o transporte especializado em regime de Trânsito Aduaneiro. Também possui Divisão de Desembaraço Aduaneiro, com toda a tecnologia necessária para se conectar com a Alfândega e a Receita Federal. A empresa também oferece o serviço door-to-door, transporta produtos perecíveis, farmacêuticos e hospitalares e realiza fretamentos para vários destinos no mundo.



O REDEX no terminal Bresser e a expansão geográfica para o sul, sudeste e centro oeste são as novidades da **Brasilmaxi Logística** (Fone: 11 6889.6168). Para este ano, a empresa prevê um crescimento de 30% sobre 2007. “Os investimentos previstos para 2008 são na área de TI, com a implantação de um novo WMS e TMS, aquisição de equipamentos de movimentação de contêineres (reach stackers) e ampliação da área geográfica de atuação”, conta o gerente de desenvolvimento de negócios e marketing, Álvaro Fagundes Jr.



Em 2007, a **Gefco** (Fone: 21 2103.8193) registrou uma receita de 3,554 milhões de euros, um aumento de 9,5% em relação a 2006. O resultado operacional subiu para 155,3 milhões de euros, ou seja, 4,4% da receita, em comparação com 2006. Segundo a empresa, este crescimento foi marcado por novos avanços na estratégia, baseada na integração da cadeia de suprimento para a indústria e no desenvolvimento internacional. A Gefco ampliou sua condição de especialista em logística para empresas manufatureiras. Aumentou sua receita, sem contar a PSA, de 1.272 milhões de euros, em 2006, para 1.403 milhões de euros, em 2007. Com 64% do crescimento de 2007, proveniente de países fora da França, a empresa deu prioridade a sua estratégia de desenvolvimento internacional. Este foi, em especial, o caso de zonas de crescimento, com um aumento de 32% no Mercosul e um aumento de 58% na região da Europa Central e Oriental. Além disso, a Gefco instalou subsidiárias na maioria dos países da Europa Central e Oriental e uma rede formada por cerca de 50 plataformas, centros automotivos e armazéns para transportes terrestres e marítimos. Estas instalações estão ligadas por centenas de linhas internacionais com a Europa Ocidental, Ásia e América Latina. Em 2008, o crescimento orgânico do Grupo deverá possibilitar que alcance uma receita de 4 bilhões de euros até 2010, com um resultado operacional de 5% da receita.

A **FedEx** (Fone: 11 5641.7788) acaba de lançar o Serviço de Despacho Aduaneiro Formal para importações que chegam em caráter expresso e que possuam valor comercial ou declarado acima de US\$ 3 mil. Com ele, a empresa passa a oferecer uma solução de transporte porta-a-porta para importações que exigem cobertura cambial – ou seja, a FedEx coleta, transporta, processa o despacho aduaneiro no Aeroporto Internacional de Viracopos (Campinas, SP) e entrega em qualquer destino no Brasil. Para contratar o novo serviço, os importadores devem cadastrar a FedEx como seu despachante no sistema Radar.

A **Gollog** (Fone: 0800 7052001), empresa do segmento de transportes de cargas da Gol Transportes Aéreos, lança os serviços Gol Express, que vão oferecer mais opções para que a carga chegue a uma grande variedade de destinos com rapidez e segurança, garante a empresa. No ano passado, a Gollog registrou alta de 37,1% no volume transportado. Isso significa um aumento de 41.200 toneladas em 2006 para 56.500 toneladas em 2007. Foi registrado, também, um crescimento de 36,5% na receita bruta, que saltou de R\$ 126 milhões para R\$ 172 milhões no mesmo período. “Os resultados demonstram que o aproveitamento da frota comercial para os serviços tem sido extremamente eficiente. É importante ressaltar que, com a incorporação da frota da VRG, a Gollog ampliará ainda mais a oferta de mercado este ano. Por meio das operações da empresa, o segmento de cargas do grupo chegará ao México e aos novos destinos na Europa”, conta o diretor de cargas, Cyro Lavarello.

O **Grupo Lufthansa Cargo** (Fone: 11 2161.7500) oferece, além da capacidade nos seus 19 cargueiros MD-11 e nos porões de mais de 400 aeronaves de passageiros, capacidade na companhia afiliada Jade Cargo Internacional. Com uma frota de 6 Boeings 747-400ERF, serve grandes centros europeus às cidades de Shenzhen e Shanghai. Posicionada para o crescimento dos próximos anos, criou, em parceria com a DHL Express, a AeroLogic, empresa que será baseada em Leipzig na Alemanha. Até 2012, a companhia espera contar com 11 Boeings 777-200LRF, e os primeiros já deverão ser entregues no próximo ano. Já em 2008, a Lufthansa Cargo inaugurou um terminal para cargas vivas e fechou o projeto de um novo Centro de Serviços em CargoCity South, no aeroporto de Frankfurt. E, ainda, está em projeto um novo CD em Leipzig. No Brasil, a empresa oferece 6 frequências cargueiras semanais de Viracopos para Frankfurt. Visando redução dos tempos de trânsito nas conexões e no destino, a Lufthansa Cargo oferece a opção do seu produto expresso td.Flash.

A **Hamburg Süd** (Fone: 11 5185.5600) e a Costa Container Lines (CCL) reestruturaram o serviço MESA (Mediterranean – South America East Coast), em parceria com a CSAV/Libra, Niver Lines, ZIM, CMA e Maruba. As empresas lançaram um novo conceito do serviço, que passará a contar com dois slings, saídas semanais, cobertura maior de portos e melhor transit time. De acordo com Fernando Melo, gerente do trade Europa e Mediterrâneo, o MESA terá uma maior e melhor abrangência. “Vamos passar a escalar Pecém e ofereceremos uma cobertura em praticamente todos os portos ao longo da costa brasileira”, afirma. O serviço contará com 12 navios, sendo 5 da Hamburg Süd e CCL, 3 da CMA CGM, 2 da CSAV/Libra, 1 da Maruba e 1 da ZIM e Niver Lines. Serão navios de 2,8 mil TEUs e 3,1 mil TEUs, modernos e com capacidade para 400 tomadas para contêineres reefer cada um. Além do MESA, a Aliança Navegação e Logística, a Hamburg Süd e a CCL vão modificar seus serviços da América Central, Golfo dos EUA e Caribe. O novo serviço do Golfo dos EUA e Caribe é composto de 3 slings, com um total de 14 navios, sendo 5 da Hamburg Süd, 2 da Aliança e 7 da CCL. Segundo Marcus Voloch, gerente do trade Golfo e Caribe, a novidade é que com a reestruturação, passarão a ser oferecidas 3 saídas semanais de Santos para Venezuela, 2 saídas semanais de Santos para a Colômbia e 2 saídas semanais de Santos para o México. “Teremos escalas diretas para Manzanillo, no Panamá, La Guaira, na Venezuela, Santo Tomas de Castilla, na Guatemala, e Havana, em Cuba, mercados cujas trocas comerciais com o Brasil têm mostrado incrementos importantes”, salienta.

CONFIABILIDADE. POTÊNCIA. TECNOLOGIA AVANÇADA.



25D-7
Diesel / Capacidade de carga: 2.500 Kg
Tipo de Motor: HUBOTA V3300
Velocidade: 18,9 Km/h



25L-7
Gás / Capacidade de carga: 2.500 Kg
Tipo de Motor: Hyundai Beta
Velocidade: 20,6 Km/h



HBF20C-7
Elétrica / 48V - 36V
Capacidade de carga: 2.000 Kg
Velocidade: 48V - 17 Km/h / 36V - 12,4 Km/h

■ **BMC/COMEXPORT**: (11) 2162-1449 - www.bmc-online.com.br
■ **CRAVMAQ**: (16) 3951-1240
■ **DELTA MÁQUINAS**: (31) 3245-8845
■ **SUEDES EQUIPAMENTOS**: (48) 3285-8550
■ **LIFTCOM**: (11) 3729-2822

■ **LP GABOR**: (21) 2270-7834
■ **NIMAQ**: (49) 3361-4700
■ **MARCONI**: (65) 3685-1333
■ **MEPAR**: (43) 3326-4693
■ **VENEZA MÁQUINAS**: (81) 3471-1005

DISTRIBUIDOR MASTER

BMC
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Global Leader

HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.

Nós construímos um futuro melhor.

Competência e confiabilidade com tecnologia inovadora em movimentação de carga.

Linde Material Handling

Linde

A Linde tem a maior variedade de empilhadeiras seminovas

Vários equipamentos revisados com peças originais e garantia de fábrica.



Assistência Técnica em todo o território nacional!

Linde Empilhadeiras

Rua Anhanguera, 1121 - Osasco / SP - CEP 06230-110

Tel.: (11) 3604-4755 - Fax: (11) 3603-4059

www.lindeempilhadeiras.com.br

comercial@linde-mh.com.br



As últimas novidades da **Libra Terminais** (Fone: 11 3071.3606) por unidade são as relacionadas a seguir. No Terminal 37-Santos, em 2007, foram instalados 7 novos RTGs com capacidade de empilhamento de até 6 contêineres, totalizando 20 unidades. Também ocorreu o reforço e prolongamento dos trilhos em 280 m no 5º berço (totalizando 1.100 metros de cais), onde operam 7

portêineres, permitindo atender navios com capacidade de 8.000 TEUs. Já no início de 2008, a Libra Cubatão passou a oferecer um armazém frigorífico com capacidade para 6.000 paletes, além de 6 túneis de congelamento. As instalações contam com 10 docas e 1.800 m² de antecâmara para carga e descarga. Além disso, passará a contar com 30 carretas próprias para transporte de longa distância e entre

terminais portuários. No Terminal 1-Rio foi instalado um novo portêiner Super Post-Panamax, permitindo atender navios com capacidade de 8.000 TEUs. A fim de permitir maior flexibilidade na operação desses navios, também foi construído um novo dolfim de atracação. Junto à zona portuária foi implantada uma área REDEX com 18.000 m², ampliando a gama de serviços aos exportadores. A Libraport-Campinas passou a oferecer, a partir do primeiro trimestre de 2008, um ramal ferroviário diretamente em suas instalações, possibilitando conexão através da MRS a diversos destinos, incluindo o Porto de Santos. Também foi duplicada para 2.200 m² a capacidade de atender cargas sob anuência da ANVISA.

commat

TAYLOR-DUNN

DOOSAN

CROWN



EMPILHADEIRA CABINADA
11 TONS
PRONTA ENTREGA



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

Formada por quatro empresas – Oceanus, Global, Integral e Mitra, que atendem de forma independente ou integrada –, a **Lachmann** (Fone: 21 3849.5858) oferece serviços de logística, administração de processos de importação e exportação, agenciamento comercial e portuário, corretagem de cargas, armazenagem e transporte marítimo de grãos líquidos e carga geral. Como a empresa tem preocupação com modernização, tecnologia e recursos humanos, através do Sistema Integrado de Gestão promove a integração entre os diversos processos, estabelece indicadores capazes de avaliar o cumprimento dos parâmetros estabelecidos, possibilitando planejar, executar, checar e desenvolver ações de melhorias para os serviços.



Localizada na margem esquerda do Porto de Santos, SP, a **Localfrio** (Fone: 11 3046.4666) está habilitada, também, a operar em regime especial de entreposto aduaneiro e licenciada para armazenar e movimentar qualquer tipo de carga para importação e exportação, sendo considerada o único terminal frigorificado e alfandegado no Porto de Santos. A empresa também mantém um terminal em Itajaí, SC, com capacidade para movimentação de 6.000 TEUs, logística de importação/exportação e cabotagem, presença do ministério da Agricultura (SIF 3206), estacionamento com capacidade para 120 caminhões, duas balanças rodoviárias com capacidade para 80 toneladas e frota de caminhões para transporte interno (terminal/porto), estando capacitado para recebimento, picking, preparação, etiquetagem e paletização com stretch-film das cargas de importação/exportação. “A empresa também mantém a Translocal que, com uma completa infra-estrutura de transportes, oferece os seguintes serviços: transporte de contêineres e de cargas soltas, distribuição e trânsito aduaneiro (DTA’s) na baixada santista, capital e interior de São Paulo”, completa Paula Mazarin, assistente de marketing da empresa.

A **Log-In Logística Intermodal** (Fone: 0800 725.6446), especializada na oferta de soluções integradas de transporte de contêineres, fechou o ano de 2007 com EBITDA ajustado – geração de caixa operacional – alcançando R\$ 84,2 milhões, um crescimento de 119,3%. O lucro líquido da empresa registrou crescimento de 40,4%, somando R\$ 50,7 milhões. Já a receita operacional bruta atingiu R\$ 396,7 milhões. O serviço de Navegação Costeira gerou uma receita bruta de R\$ 179,7 milhões, o que corresponde a 45,3% do total. As operações realizadas no Terminal de Vila Velha (TVV) responderam por R\$ 146,1 milhões (36,8%) e o serviço de Trem Expresso gerou 16,2% da receita bruta total, ou R\$ 64,1 milhões. Para 2008 estão previstos investimentos da ordem de R\$ 378 milhões, sendo cerca de metade desse montante (R\$ 170 milhões) para a construção de cinco navios porta-contêineres. Na ampliação do TVV serão investidos R\$ 46 milhões. Já foram alocados R\$ 95,6 milhões na aquisição do navio Log-In Pantanal e R\$ 3,8 milhões na compra de semi-reboques porta-contêiner para utilização no transporte rodoviário nas operações de coleta e entrega de cargas do segmento Trem Expresso.



Em reach stacker, o destaque da **Milan Máquinas** (Fone: 11 6244.7144) é o modelo MG4500 S5/S6, com capacidade de carga para 45 toneladas e de elevação para seis contêineres de 8’6”. O motor é Scania, de fabricação nacional, turbo alimentado, modelo DI1256, com potência bruta de 370 HP, a 2.100 rpm. Entre os opcionais que podem ser adaptados às máquinas está o sistema eletrônico de segurança, que oferece diagnóstico de falhas e correções. O painel digital é outro opcional, onde o operador tem disponível a visualização de todas as informações do equipamento, como: velocidade, pressões, temperaturas e alarmes de segurança. Através dele também são identificadas possíveis falhas e suas correções. Outros opcionais são câmeras de vídeo, balança digital e sistema de relatórios.

A **Mercovia** (Fone: 55 3431.2207) é um consórcio integrado pelas empresas Impregilo International Infrastructures NV, Necon Argentina S.A. y Jose J. Chediack S.A.I.C.A., formado para colocar em prática o projeto, construção, operação, manutenção e exploração da ligação internacional entre Santo Tomé (Corrientes) e São Borja (Rio Grande do Sul). Este modelo de sociedade entre Estados e a iniciativa privada teve como consequência o nascimento do Primeiro Centro Unificado de Fronteira do Mercosul, hoje operado pela Mercovia em seu caráter de concessionária. Ela oferece os serviços de ingresso, registro, permanência, apoio, liberações administrativas e saída do Centro Unificado de Fronteira do transporte internacional de cargas e de veículos leves.



A **NSI – New Soft Intelligence** (Fone: 19 3446.8700), especializada em desenvolvimento de sistemas informatizados para gerenciamento de operações e processos de comércio exterior, lança três produtos, cujo objetivo é otimizar o caminho da informação, disponibilizando-a em tempo real para as pessoas certas em qualquer ponto. “O propósito é ampliar a automação do processo de negócio dentro da empresa, dando suporte ao trabalho cooperativo, onde se enfatiza a interação entre usuários, e não apenas a interação usuário-sistema”, define o gerente de desenvolvimento de negócios, André Barros. As novas ferramentas são: eComex Workflow, módulo de controle e gerenciamento do fluxo de informações, de forma automática e em tempo real; eComex Outlook, módulo que permite disponibilizar as listas de tarefas do eComex Workflow dentro do Microsoft Outlook, através de um painel personalizado; eComex Remote, módulo que permite acesso às informações do sistema eComex através do celular, smart phone ou PDA (Personal Digital Assistant).

Schoeller Plast 
do Brasil SCHOELLER

Pallets plásticos para movimentação e estocagem de materiais, adequados à logística da indústria automobilística
Pallets com plataforma KLT e Caixas Pallet GLT

Consulte-nos!

SP 1210 KLT-3



SP 1210 GLT-3



www.schoeller.com.br
comercial@schoeller.com.br
Fone: (11) 3044-2151



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

As inovações que a **Panalpina Brasil** (Fone: 11 2165.5700) apresenta em soluções logísticas oferecem mais rapidez, segurança e tarifas competitivas aos clientes, conforme garante o presidente, Luigi González de la Lastra. "Buscamos proporcionar ao mercado mais e melhores escolhas e, para isso, nosso objetivo é aumentar o leque de produtos. Vamos proporcionar soluções de administração da inteligência em toda a cadeia de transporte", afirma de la Lastra.

A **Removecarga** (Fone: 21 2127.0200) concluiu o quinquênio 2003/2007 consolidando crescimento de 400%, com ganhos em faturamento, movimentação de cargas e infraestrutura para atuar como terminal retroportuário em Itaguaí, RJ, e Guarujá, SP, além das instalações na capital paulista. No período, foram investidos R\$ 10 milhões. Em 2008, de acordo com o plano de expansão, a empresa crescerá 50% sobre o ano anterior e, sobre esse resultado, mais 50% até 2010. "Este ano, o incremento acontecerá especialmente pela entrada em operação, em janeiro último, do terminal retroportuário do Guarujá e da implementação do Redex tanto no Guarujá como em Itaguaí", explica o diretor executivo da empresa, Marcelo Sousa. Até o final do ano, a Removecarga espera implantar armazéns gerais em seus três terminais (TRI, TRG e São Paulo). E, ainda de acordo com o Plano de Expansão, deverão ser implementados mais dois terminais retroportuários no Sul e Sudeste, cujas localidades ainda serão definidas.

Em operação desde junho de 2007, a **Rodrimar Internacional** (Fone: 11 3253.0444) oferece serviços de fretes internacionais e logística integrada. Localizada em São Paulo e Miami, conta ainda com 5 escritórios espalhados pelos estados de São Paulo e Paraná. Em Miami, Flórida – USA, conta com instalações próprias, formadas por escritório e warehouse de 7000 sqf de armazém coberto (a prova de furacão). Oferece, entre outros serviços, transporte internacional de cargas, agenciamento marítimo, consultoria e desembaraço aduaneiro – importação e exportação, armazenagem, assessoria aduaneira (ex-tarifário) e seguro de carga. Por sua vez, a também nova empresa Rodrimar Terminais coordena todas as atividades e operações do Terminal Portuário Saboó, localizado em Santos, SP, que opera navios com carga geral, projeto e contêiner. "Nossas perspectivas de negócios para o ano de 2008 são aumentar em mais de 60% a capacidade para movimentação de contêineres em nosso Terminal Portuário Saboó. Vamos ampliar os atuais 180 mil para 300 mil TEUs, resultado de mais de US\$ 25 milhões em investimentos, destinados às melhorias em instalações e compra de novos equipamentos, inclusive portêineres", afirma Antonio Celso Grecco, diretor-presidente do Grupo Rodrimar.



Os modelos de reach stackers Hyster distribuídos pela **Somov** (Fone: 11 3718.5071) são RS45-27 CH, RS45-31 CH e RS45-36 CH, utilizados para manusear contêineres com 45 toneladas na primeira fileira e 27 toneladas na segunda fileira (modelo RS45-27 CH, mais utilizado no Brasil). Os demais são para 31 t e 36 t na segunda fileira, respectivamente. Já os Intermodal Handlers, modelos RS45-24 IH, RS45-28 IH e RS46-33 IH, são especialmente destinados ao uso em portos de rio, ou seja, remoção dos contêineres abaixo do nível do solo. Todos são fabricados na Holanda. Flávio Bentivegna, gerente geral de máquinas da Somov, destaca que alguns dos diferenciais dos reach stackers da

Hyster são o chassi com pontos de pivotamento da lança afastados; o sistema hidráulico com 2 velocidades; o motor Cummins QSM11 6 cilindros 300HP; e a cabine com ar condicionado e aquecedor. "A manutenção pode ser feita pela Somov através de plano personalizado de manutenção preventiva", lembra Bentivegna. Outro diferencial das máquinas é o visor multifunções, que possui indicação do peso de cada contêiner x momento de carga, informações sobre o ângulo da lança, extensão, etc. Segundo ele, um dos pontos fortes dos equipamentos Hyster é o spreader, que possui freios hidráulicos na rotação e deslocamento de 800 mm para cada lado.

A **Irmãos Passaúra** (Fone: 41 2141.7033) é uma empresa especializada em montagem e manutenção industrial em períodos de curta, média e longa duração, tanto em ampliações de plantas industriais quanto em empreendimentos inteiramente novos. Além disso, realiza locação de guindastes, empilhadeiras, compressores, geradores, guindastes sobre caminhões, contêineres e outros equipamentos de apoio técnico. "As novidades são os serviços customizados e as soluções em montagens e equipamentos de movimentação de carga de última geração", informa Luiz Cezar Keska, supervisor comercial. A empresa atua nas indústrias de papel e celulose, química, petroquímica, alimentícia, têxtil, de bebidas e automotiva.

O **Grupo Clipper** (Fone: 11 3846.3399) opera aproximadamente 250 navios, dos quais cerca de 100 são próprios – a capacidade varia de 1,500 até 84,000 dwt. O foco de atuação é o transporte marítimo específico da América do Sul, no tráfego Brasil/África Ocidental, especialmente Angola, com navios multipropósitos (carga geral/contêineres), bem como navios roll-roll-off (ro/ro). "A Clipper, através do seu serviço regular Brasil/África Ocidental, está investindo em navios roll-roll-off para atender a demanda do mercado no segmento de cargas rolantes, além de manter o serviço já conhecido através de navios multipropósito", explica Fernando Oliveira, diretor da empresa.



A **Taim Cade Brasil** (Fone: 41 3698.4848) fabrica maquinários para instalação de transportadores contínuos de granéis em indústrias, parques de armazenagem e portos em geral. Também fabrica máquinas para carga e descarga de navios com granéis, guindastes de contêineres, gruas em pontes ou trilhos e parques eólicos.

Abrangendo o mercado doméstico e internacional, a **TAM Cargo** (Fone: 11 5582.9323), unidade de cargas da TAM Linhas Aéreas, tem como novidade o aumento da cobertura de vôos, com frequências diárias para Frankfurt e Madrid, na Europa, e Caracas e Montevideu, na América do Sul. Além disso, neste ano, um novo modelo de comercialização entrou em vigor na unidade da empresa nos Estados Unidos. O modelo anterior, que tinha um intermediário nas negociações com os clientes, foi substituído por um com equipe própria da TAM Cargo. Atualmente, a TAM conta com uma frota em operação de 110 aeronaves. Para meados de 2008, está prevista a chegada de quatro Boeings 777-300ER e o plano de frota da companhia prevê encerrar o ano com 123 aeronaves. A estimativa para o final de 2012 é de 147 aviões em operação.

A **TAP Cargo** (Fone: 21 3398.6475) é a direção responsável pelo negócio do transporte de carga e correio da TAP Portugal. Com um faturamento em torno dos 110 milhões de Euros em 2007, a TAP Cargo tem em Lisboa o seu principal "hub", sendo que a maioria da carga transportada é originada principalmente nos mercados europeu e brasileiro. A empresa tem como destaques os oito destinos no Brasil: Rio de Janeiro, São Paulo, Salvador, Recife, Fortaleza, Natal e, mais recentemente, os novos destinos Brasília e Belo Horizonte. "Também temos uma nova gama de produtos Must Go, incluindo o mais recente Must Go Line, um produto dedicado a garantir prioridade a carga destinada a linhas de montagem industriais", conta Pedro Eduardo Mendes, diretor de vendas de carga e correio no Brasil.



São vários os serviços oferecidos pela **Triunfo Logística** (Fone: 21 2178.8800). Eles estão na área offshore, envolvendo apoio a barcas de suprimentos das plataformas; na operação de cargas de projetos, abrangendo importação, mercado interno e offshore; em transporte marítimo, através de barcaça; recebimento/movimentação no terminal; e embarque de granéis sólidos e de produtos siderúrgicos.

Provedora de serviços em logística internacional e em comércio exterior, a **Tito Trade Global Services** (Fone: 11 2102.9300) apresenta novidades na área de TI. "Decidimos substituir o nosso atual sistema de comércio exterior por um mais moderno. A solução de sistema é um dos três pilares que sustentam a solução de TI da Tito", informa o CEO Hermeto Bermúdez. Os recursos direcionados para a área de TI fazem parte do pacote de investimentos da empresa nos anos de 2007 e 2008, que engloba US\$ 1,5 milhão, direcionados ainda para a abertura de novas unidades, melhorias e qualidade de processos (PMO, Kaizens e Certificações ISO). A empresa realizará, também, a mudança dos servidores core para uma estrutura de *Datacenter*, que possibilita acesso ao sistema de qualquer parte do globo. Além disso, será modernizada a malha de comunicação, através de um upgrade de serviço, passando do tradicional *Frame Relay* para uma rede *MPLS*, onde o gerenciamento do tráfego de dados é o maior benefício.



Air Cargo e Supply Chain Solutions são duas áreas da empresa de entregas expressas **UPS** (Fone: 11 5694.6662). "O destaque da UPS Air Cargo é o expertise em transporte de materiais perecíveis, sensíveis e equipamentos para shows de entretenimento como concertos de rock", diz Mauro Tadeu Pinto Ribeiro, supervisor de vendas desta área no Brasil. Já a UPS SCS tem como destaque os serviços de Seguros UPS – contratação de Seguros de Transportes Internacionais e Nacionais, Trade Direct e Serviço Técnico de Campo, além do lançamento dos serviços de Air Freight, conforme conta Christiano Rihan, gerente nacional de vendas da UPS Brasil.



A **Transpesminas** (Fone: 31 4009.0238) é especializada no transporte rodoviário de cargas especiais e indivisíveis de até 240 toneladas. Atua em todo o Brasil e no Mercosul com frota própria. Também opera com carga geral em regime de lotação completa, produtos siderúrgicos e cargas industriais, Regime de Trânsito Aduaneiro (DTA), locação de equipamentos, projeto de viabilidade, transporte internacional (Mercosul) e serviços de carga e descarga até 400 toneladas.

O Corredor de Congelados do Paraná conta agora com o integrador logístico **Wilson, Sons Logística** (Fone: 11 4976.9501) para agregar todos os elos da cadeia de suprimentos. Com o corredor, a expectativa é incrementar em 50 mil toneladas mensais o volume de carnes congeladas exportadas pelo Paraná. "Somos o integrador logístico capacitado a atender os exportadores em todas as etapas do Supply Chain", diz Fábio Vieira, gerente de Desenvolvimento de Negócios da Regional Sul da Wilson, Sons. Os serviços integrados envolvem armazenagem, gestão de estoque, estufagem de contêineres, transporte rodoviário, ferroviário e até o marítimo através de uma outra empresa do Grupo, a Allink, que faz a entrega no país de destino.

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



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



Fones:(21)2683.2483

2683.1862

easytec@easytec.ind.br

Desenvolvemos projetos, consulte-nos.

Atendimento diferenciado.

acesse: www.easytec.ind.br

NEGÓCIO FECHADO



Ford fornece 99 caminhões para a Qualix Serviços Ambientais

A Ford (Fone: 0800 703.3673) forneceu 99 caminhões para a Qualix Serviços Ambientais (Fone: 11 2114.1500), considerada líder no setor de limpeza pública no Brasil, para a renovação da frota da empresa nas cidades de São Paulo e Brasília e ampliação do atendimento em Porto Alegre. O lote é composto por 80 unidades do Cargo 1722e implementado com compactador de lixo para as três cidades e 15 Cargo 1317e equipados com tanques irrigadores, carrocerias e basculantes para limpeza, lavagem especial de monumentos e equipamentos públicos em São Paulo, além de três Cargo 815e equipados com mincompactadores e um F-4000 com tração 4x4 e caçamba basculante para coleta de lixo em Porto Alegre.

Minas Brasil adota E-mail Comprova

A Comprova.com (Fone: 11 3074.0990), considerado o primeiro portal de comprovação legal de transações eletrônicas e certificação digital do Brasil, e a Minas Brasil (Fone: 0800 285.4141) realizaram uma parceria que permite à seguradora fazer, por via digital, a comunicação de recusas de risco com a mesma comprovação legal do meio físico.

Cerca de 2.000 e-mails, destinados à comunicação com os corretores de seguro, serão enviados por mês com o carimbo do tempo, mecanismo que registra a hora legal da emissão de um documento via web. O E-mail Comprova é similar a uma carta registrada, porém, de forma digital, comprova o envio e o recebimento de uma mensagem eletrônica e serve de prova irrefutável de seu conteúdo.

As seguradoras têm prazo legal de 15 dias para comunicar oficialmente o corretor e/ou o segurado caso decida recusar cobertura para determinado risco. Na eventualidade de um sinistro, caso não consiga comprovar a notificação, a seguradora se vê obrigada a pagar pelo prejuízo.



Markem-Imaje instala codificadoras na linha de produção da Cervejaria Petrópolis

A Markem-Imaje (Fone: 11 3305.9455) está fornecendo duas codificadoras a laser, série 7000 – próprias para a marcação de garrafas em linhas automatizadas rápidas, de alta produção –, e outra codificadora a jato de tinta, modelo 9040 – própria para a impressão de pequenos caracteres – para as instalações industriais da Cervejaria Petrópolis. Fundada em 1994, em Petrópolis, região serrana do Rio de Janeiro, a Cervejaria Petrópolis deu início, este ano, à construção de sua 4ª unidade fabril em Rondonópolis, MT, para uma produção prevista de 200 milhões de litros de cerveja/ano.

Empilhadeiras Dematic

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



Consulte nossa linha completa de transpaletes e empilhadeiras:
Tel: +55 (11) 6877-3618
orcamento.br@dematic.com
contato.br@dematic.com
www.dematic.com.br



Continuing the *Repositon* Tradition

Creating Logistics Results

DEMATIC



CASTELL

Melhor escolha não há



Rebocador CTR1/3000



Rebocador Power Tow 3000 c/ suspensão

- Rebocadores
- Empilhadeiras elétricas
- Peças
- Paletes
- Projetos Especiais
- Manutenção
- Locação e Venda



Rebocador CTR-5000

Carretas sob encomenda

CASTELL COMERCIAL DE EQUIPAMENTOS PEÇAS E SERVIÇOS LTDA
Rua Eugênio Roncon, 2200 - Riberão Pires - São Paulo - SP
Cep: 09411-000
Fone: (11) 4828-2044 / Fax: (11) 4828-5030
email: castell@castell.com.br



DiCanalli compra 10 caminhões Iveco

A DiCanalli (Fone: 54 3317.9833), transportadora com sede em Passo Fundo, RS, voltada para a movimentação de cargas de grande porte e que atende ao mercado interno e o Mercosul, chegando a países como Peru e Venezuela, acaba de receber o primeiro caminhão da marca Iveco, de uma compra no total de dez unidades. Os modelos adquiridos são denominados Stralis, dotados de motores Iveco Cursor de 13 litros na versão 380 CV e equipados com terceiro eixo de fábrica.

Rodo Linea faz parceria com a SAF-Holland e apresenta semi-reboque para cana picada



A Rodo Línea (Fone: 41 2105.7000), empresa de implementos rodoviários e canavieiros, está apresentando como novidade o semi-reboque para cana picada de 12,5 m de comprimento dotado de freio a disco, para uso de composições rodotrem. O equipamento é resultado da parceria Rodo Línea/SAF-Holland.

Saturnia exporta U\$ 2 mi para a Argentina

A Saturnia Sistemas de Energia (Fone: 0800 557693) acaba de fechar um contrato de U\$ 2 milhões para exportação de baterias para a empresa argentina A.G. Pruden & Cia. S.A. Recentemente, a companhia, que é a representante da Linde para toda a Argentina, foi escolhida como representante da Saturnia no país. O contrato, que foi assinado em janeiro último, engloba 350 unidades de baterias tracionárias para empilhadeiras, que serão fornecidas pela Saturnia para o Carrefour, que está renovando todo o seu parque na Argentina. As baterias estão sendo entregues agora em abril.

marksell
Tecnologia que eleva

Plataformas Niveladoras de Doca

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

20 ANOS

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

Soluções para Movimentação e Armazenagem de Carga

BYG

LINEA EVOLUTION

TRANSPORTADOR HIDRÁULICO MANUAL
MODELO 2500
Capacidade de Carga: 2.500kg

TRANSPORTADOR HIDRÁULICO MANUAL
MODELO 3500
Capacidade de Carga: 3.500kg

TRANSPORTADOR HIDRÁULICO MANUAL
MODELO 5000
Capacidade de Carga: 5.000kg

EMPIHADERA TRACIONÁRIA
MODELO 2500
Capacidade de Carga: 2.500kg
Elevação Máxima: 4.500 mm

EMPIHADERA TRACIONÁRIA
MODELO 3500
Capacidade de Carga: 3.500kg
Elevação Máxima: 5.300 mm

EMPIHADERA TRACIONÁRIA
MODELO 5000
Capacidade de Carga: 5.000kg
Elevação Máxima: 5.500 mm

TRANSPORTADOR DE CARGA TRACIONÁRIA
MODELO 2500
Capacidade de Carga: 2.500kg

EMPIHADERA TRACIONÁRIA
MODELO 1500
Capacidade de Carga: 1.500kg
Elevação Máxima: 4.500 mm

EMPIHADERA TRACIONÁRIA
MODELO 3000
Capacidade de Carga: 3.000kg
Elevação Máxima: 5.300 mm

BYG TRANSEQUIP
Tel./Fax: (55) 11 3583.1318
byg@byg.com.br - www.byg.com.br



NEGÓCIO FECHADO

MobiOn Connect elimina a utilização de softwares na integração entre computadores e dispositivos móveis

Uma associação entre a MobiOn Tecnologia (Fone: 41 8807.4892) e a PSystem Software resultou no nascimento do MobiOn Connect, um sistema que integra dispositivos móveis a todas as aplicações e processos existentes nos diversos sistemas internos de uma empresa sem a necessidade de desenvolver qualquer software para esse fim. A partir de dispositivos como celulares, smartphones, coletores ou PDAs, é possível acessar diretamente as funcionalidades de um ERP, CRM, BI, ECM e outros sistemas para executar transações como consultas, cadastros, relatórios e aprovações, bem como interagir com módulos e processos. "O MobiOn Connect não necessita de qualquer sistema transacional paralelo, integrando-se diretamente aos sistemas existentes através de conectores baseados em padrões", explica José Manuel Catarino Barbosa, CEO da MobiOn, empresa criada pela MobiOn Tecnologia e a PSystem Software para atuar no desenvolvimento e comercialização do produto.

Frota da PepsiCo chega a 400 caminhões Volkswagen

A PepsiCo, segunda maior fabricante de alimentos e bebidas do mundo, acaba de incorporar à sua frota mais 105 caminhões Volkswagen. A empresa agora conta com 400 veículos da marca, consolidando-se como uma das principais clientes da Volkswagen Caminhões e Ônibus (Fone: 24 3381.1328) em seu segmento. A PepsiCo adquiriu 100 caminhões VW 8.120 Euro III e cinco unidades do VW 8.150 Delivery. O caminhão VW 8.150 Delivery possui rodado duplo no eixo traseiro e freios de tambor acionados a ar, sendo ideal para frotas que fazem entregas urbanas e que percorrem pequenas distâncias, e utiliza motor eletrônico de alta rotação. Já o VW 8.120 E III é indicado para entregas e coletas urbanas, bem como para aplicações rodoviárias de curtas distâncias. O modelo pertence à linha Worker, que traz um grande leque de opções em motores eletrônicos e mecânicos em modelos de 8 a 31 toneladas de peso bruto total, com a tradicional cabine avançada.

Santa Fé Vagões fecha contrato com a Votorantim Celulose

A Santa Fé Vagões (Fone: 55 3028.8129) fechou contrato para fornecer 278 vagões do tipo Fechado Sider para a Votorantim Celulose e Papel (VCP). O protótipo do modelo, com capacidade para transportar 64 toneladas de fardos de celulose, deve ser entregue em maio próximo. Segundo Antonio Giudice, presidente da Santa Fé, trata-se de um novo tipo de vagão fabricado com portas laterais de lonas Sider, impermeáveis, que abrem de forma sanfonada e se deslocam horizontalmente, possibilitando reduzir o tempo de carregamento e descarregamento de todo o tipo de produtos embalados. "Desenvolvido em apenas três meses, o novo vagão foi criado para rodar em linhas de bitola métrica (1,0 m), porém, pode ser fabricado para linhas de bitola larga e com maior capacidade de carga", diz o presidente. Ainda de acordo com ele, nos últimos seis meses, a Santa Fé desenvolveu três novos modelos de vagões com

tecnologia própria, para atender pedidos customizados, que ultrapassam 500 unidades que serão entregues ainda em 2008. "Outro salto aconteceu com o ingresso da Santa Fé no mercado sul-americano, com o desenvolvimento de dois protótipos de vagões graneleiros para a ferrovia NCA (Nuevo Central Argentino), empresa que tem a concessão integral do setor ferroviário na Argentina. A empresa também venceu concorrência internacional e fechou contrato com a principal siderúrgica da Venezuela, a Ternium Sidor, para fornecimento de 11 vagões-plataforma, com truke de bitola standard (1,435 m) e capacidade para transportar, por unidade, 100 toneladas de produtos siderúrgicos. Para a ALL – América Latina Logística serão entregues 100 vagões tanque", relata Giudice.

Maximizando espaços, criando soluções.

Bertolini
SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

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





Rodolatina adquire mais 33 caminhões Volvo

A Rodolatina (Fone: 41 3888.0707), considerado um dos maiores transportadores brasileiros de cimento a granel, adquiriu mais 33 caminhões Volvo. São caminhões FH, com motorização de 440 CV e configuração de eixos 6x2, que serão usados no transporte de cimento das fábricas da Votorantim para grandes usuários de Minas Gerais e do Rio Grande do Sul. No ano passado, a Rodolatina já havia comprado 43 caminhões FH. A frota Volvo da empresa viaja cerca de 15 mil quilômetros por mês. Os veículos rodam acoplados a implementos bitrem, do tipo silo, adequados para o transporte de cimento a granel.

Interway faz acordo com a Datalogic

A Interway do Brasil (Fone: 11 3030.9445) firmou novo acordo de distribuição com a Datalogic Mobile, um dos líderes mundiais no mercado de AIDC e coleta de dados. Segundo Isac Berman, diretor da Interway, o acordo irá expandir a atuação da empresa no mercado de coleta de dados e identificação, além de ampliar as ofertas de soluções para automação com os produtos de mobilidade. Ao mesmo tempo em que fecha um novo contrato, a Interway do Brasil informa que deixa de distribuir os produtos da Intermec. "A opção da Intermec por um modelo mais híbrido, de atendimento direto aos canais e a clientes finais, acaba conflitando com os interesses da Interway, uma vez que dificulta a oferta pelo distribuidor à sua rede de parceiros. No futuro, caso haja um retorno ao modelo pleno pela distribuição, poderemos rever essa decisão", afirma Berman.

Tecnologia da Informação

Cresce demanda de otimização dos recursos logísticos

O mercado de TI brasileiro está atualmente com alta demanda de projetos e investimentos que visam trazer efetivo retorno para o negócio. Um deles, com certeza, envolve os processos logísticos, que garantem a entrega dos produtos aos clientes no prazo. É assim que analisam o assunto Márcio Lopes, gerente geral de negócios da Dematic (Fone: 11 6877.3607), empresa do Grupo Triton, e Mauricio Miele, gerente comercial da Chemtech (Fone: 11 3833.4283), do Grupo Siemens, parceira da Dematic na área de software.

De acordo com ambos, todos os processos, desde a armazenagem dentro da indústria até a distribuição e logística portuária/ferroviária/rodoviária, estão tendo grande visibilidade. Outro ponto importante destacado por eles é que a indústria no Brasil está com capacidade de produção no seu limite máximo, e isso gera a real demanda de otimização dos recursos logísticos.



Lopes, da Dematic: não há profissionais e empresas qualificados o suficiente

As novidades na área citadas por Lopes e Miele são todas as tecnologias wireless: redes, RFID e dispositivos móveis inteligentes e de integração de sistemas na cadeia

logística (SOA) que, segundo eles, são de vital importância para garantir os tempos de atendimento e qualidade necessários em todos os processos logísticos no mercado atual.

Para os gerentes da Dematic e da Chemtech, o não atendimento da demanda de profissionais de TI e potenciais usuários capacitados é um dos principais fatores que podem atrapalhar o crescimento do uso de TI pelo mercado logístico. "Ou seja, atualmente não há profissionais e empresas qualificados o suficiente para a quantidade de projetos que o mercado demanda", observam.

Além disso, apontam que talvez o principal problema seja que, em alguns casos, existe investimento em projetos de TI que não têm o retorno de investimento calculado e assegurado previamente.

"O dinheiro gasto em projetos que não trazem retorno faz com que o uso da TI seja questionado em alguns casos, fazendo com que ela



Miele, da Chemtech: as novidades envolvem todas as tecnologias wireless

seja encarada simplesmente como custo, e não como agente de otimização, melhorias e ganhos para o negócio", finalizam Lopes e Miele. ●

TRAVEMA

Proteções para Logística




Proteções para porta-paletes

- Protetores de colunas porta-paletes com revestimento a base de elastômero para redução de impacto.
- Exclusivo sistema de encaixe e travamento dos elementos construtivos.
- Completa linha de proteções para logística, incluindo:
 - Protetores para docas niveladoras (borrachão)
 - Protetores de docas secas (borrachão)
 - Guard Rail para estruturas porta paletes
 - Protetores especiais

Dilacerador de pneus

- Expõe garras metálicas quando acionada.
- Dilacera pneus de veículos de qualquer porte.

TRAVEMA

COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA.
FONE: (11) 3831.8911
travema@travema.com.br

Alimentos e bebidas

Mr. Man importa produtos selecionados



A Mr. Man (Fone: 11 2249.9000), especializada em importação e distribuição de produtos selecionados e exclusivos nos segmentos de alimentos e bebidas, com foco em atacadistas, redes de supermercados e restaurantes, oferece uma série de artigos especiais de diversas regiões do mundo.

Dentro do segmento de bebidas, a empresa importa produtos selecionados, espumantes e vodcas. Já na parte de alimentos, os produtos são aceto balsâmico, alcachofras, arroz, aspargos, azeites, azeitonas, biscoitos, doces, frutas e frutos secos, geléias, molhos, óleo natura, pêssego em calda e tomates secos.

Além de ter uma linha direcionada aos restaurantes, com produtos a granel e embalagens de grande quantidade, a Mr. Man também oferece produtos sofisticados destinados diretamente ao consumidor final. "Trazemos produtos de todas as partes do mundo. Principalmente de países como França, Espanha, Argentina, Chile, Uruguai e Itália", diz Diego Man, diretor geral da empresa, que

distribui seus produtos para todo o território brasileiro.

Para atender a esta região, a Mr. Man tem um departamento de logística que garante as entregas dentro do prazo estimado. Diego revela que na região metropolitana de São Paulo as entregas são feitas em até 48 horas. A frota da empresa é 80% terceirizada. Mas, de acordo com o diretor geral, também estão disponíveis alguns veículos próprios para eventuais emergências.

Ele conta que na época da Páscoa, quando a demanda pelos produtos importados pela Mr. Man é maior, há uma mudança logística nas operações da empresa. "Utilizamos mais veículos refrigerados e com controle de umidade", explica. Para ele, o maior desafio da empresa, já que grande parte da frota é terceirizada, é controlar a umidade dos veículos durante o transporte. "A umidade do veículo tem de estar ideal para a correta conservação dos produtos", ressalta. ●



Sucos

Tang Acerola é exclusivo para Norte e Nordeste

Seguindo a estratégia adotada em 2006 com os sabores Cajá e Graviola, a Kraft Foods Brasil (Fone: 0800 70 41 940) está lançando, exclusivamente para as regiões Norte e Nordeste, o Tang Acerola.

Após pesquisas feitas com os consumidores da região, a empresa constatou a necessidade de produzir sucos nestes sabores – tradicionais nessa parte do país. "Temos, hoje, uma equipe local, dedicada à operação Norte-Nordeste. O objetivo da companhia é entender esse consumidor local e respeitar seus costumes e tradições, desenvolvendo produtos customizados que se adaptem ao paladar, às necessidades e à disponibilidade de desembolso dos mesmos", explica Ronei Gomes, diretor de serviços ao cliente e logística da Kraft Foods.

De acordo com ele, a empresa acredita no potencial de crescimento deste mercado. "Prova disso é a realidade que já temos por lá. Desde 2006 temos uma unidade de negócios com sede em Recife, PE, com equipe dedicada a este negócio regional. No caso dos sabores Cajá e Graviola, há um ano no mercado, as duas versões já representam 22% da marca e têm 4,1% de share, valor dentro dos 19% do total Tang na região, perdendo apenas para os tradicionais laranja, uva e maracujá, que estão no mercado há 30 anos", revela Gomes.

Ele diz que a produção dos sucos é iniciada com base na demanda de vendas: "em cima disso a área de logística e o departamento de demanda e abastecimento planejam como e

quando produzir", revela. Atualmente, a Kraft Foods possui três CDs no Brasil: Louveira, SP, Araucária, PR, e Jaboatão dos Guararapes, PE. Juntos, os CDs têm cerca de 75.000 metros quadrados e uma capacidade para 70.000 paletes.

O fato de o novo produto – Tang Acerola – ser destinado a apenas uma região do país, trouxe alterações no processo logístico da empresa. "Deixamos de transferir produtos das regiões Sul e Sudeste, diminuindo nossos custos de transportes", conta o diretor de logística.

Assim como acontece com todos os produtos da Kraft Foods, a distribuição do Tang Acerola é feita por caminhões de terceirizadas. Por isso, segundo Gomes, a empresa tem cuidados especiais. "Para ser uma transportadora integrante de nossa malha logística, a empresa passa por uma série de auditorias e concorda em cumprir padrões de qualidade, serviço e gerenciamento de riscos adotados por nós", diz. "Entre as preocupações e cuidados, estão detalhes como o transporte em veículos rastreados via satélite, a análise cadastral dos motoristas e a não circulação durante a noite, entre outros", finaliza com ênfase. ●



Agroindústria

Próxima cria solução de rastreabilidade para o mercado agrícola

A Próxima (Fone: 19 3423.1912) – empresa do Grupo Datasul fornecedora de sistemas de gestão para o complexo agroindustrial – desenvolveu o sistema PIMS, que possibilita a rastreabilidade de produtos de origem vegetal.

De acordo com a empresa, este sistema permite ao produtor conhecer a origem de produtos como etanol e açúcar, por exemplo, acompanhando-os desde o plantio até sua disponibilização para entrada na usina ou unidade processadora, proporcionando um rastreamento de ponta a ponta.

Sergio de Almeida Parasmio, diretor de marketing e vendas da empresa, aponta que as principais dificuldades para a exportação de produtos derivados da cana-de-açúcar são as barreiras comerciais impostas pela União Européia, pelo Japão e pelos Estados Unidos. Para ele, com o tempo essas barreiras vão cair, mas há outras que são protecionistas,





como a exigência de rastreabilidade.

"O PIMS oferece transparência completa ao processo de produção, desde o plantio, passando pela colheita, transporte, processamento na usina e controle de qualidade, possibilitando redução de custos, integração das operações, unificação dos indicadores e aumento da produtividade", conta o executivo.

Segundo ele, hoje, cerca de 45% da cana-de-açúcar produzida no país é gerenciada pelo PIMS. "Atendemos a 150 empresas no Brasil e no exterior e cerca de 6.500 usuários utilizam esta solução", comenta.

Parasmo diz que após a implantação do PIMS, os clientes constataram melhora na qualidade da matéria-prima, uma gestão mais eficiente da alocação dos recursos de mão-de-obra, de máquinas e insumos, redução das perdas por meio do monitoramento sistemático dos processos agroindustriais, planejamento e acompanhamento dos custos de produção e uniformização dos indicadores de desempenho. Ele destaca, ainda, que o PIMS pode ser integrado aos sistemas de gestão administrativa (ERP) mais populares do mercado. ●

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 Logística:
Logweb
O melhor
A mult mídia e serviço de 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



STILL

**As melhores ofertas
de empilhadeiras
seminovas do mercado**

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

Tel.: (11) 4066-8100

Fax.: (11) 4066-8141



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

RECICLANIP

Coleta de pneus protege meio ambiente



Foto: Rennato Testa

Já são 283 pontos de coleta, instalados em 21 estados da federação e, também, no Distrito Federal

Criado em 1999, pela ANIP – Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos, o Programa Nacional de Coleta e Destinação de Pneus Inservíveis originou, em março do ano passado, a Reciclanip (Fone: 11 5501.5500) – entidade voltada exclusivamente para a coleta e destinação ambientalmente adequada de pneus no Brasil.

“Desde o início do Programa, em convênio com prefeituras municipais, a entidade já criou 283 pontos de coleta, que estão instalados em 21 estados da federação e, também, no Distrito Federal. Estes pontos são responsáveis pela destinação de 780 mil toneladas de pneus inservíveis, o equivalente a 156 milhões de pneus de passeio”, comenta Renata Murad, gerente geral da Reciclanip.

Ela acredita que o seu desafio é fazer da entidade uma referência em gestão de resíduo pós-consumo no país. “Estar à frente desta iniciativa é estimulador e será realmente gratificante quando atingirmos o patamar de valorização deste resíduo”, prevê.

De acordo com a gerente geral, no início, a pretensão é ampliar os parceiros na destinação correta de pneus, expandir ainda mais os atuais pontos de coleta estabelecidos e aumentar a capacidade de transformação e processamento dos pneus inservíveis. Feito isso, Renata aposta na inversão da valorização do pneu inservível. “Hoje, ele é considerado um resíduo com

valor negativo, que precisa ser financiado para seguir o rumo da destinação ambientalmente adequada. No futuro, acredito em seu potencial para tornar-se um insumo fundamental para várias indústrias”, explica.

Para a entidade, transportar toneladas de pneumáticos inservíveis, estimular o aparecimento de novos transformadores e auxiliar no crescimento econômico dos recicladores, sempre trabalhando com empresas licenciadas e geradoras de empregos, é parte da sustentabilidade social do Programa, que luta para evitar que o descarte irresponsável cause danos ambientais ou à saúde da população. “A Reciclanip existe para, efetivamente, promover a prevenção e contribuir com a redução dos eventuais impactos do pneu inservível no meio ambiente”, ressalta Renata.

Na opinião da gerente, a atividade de destinação ambiental correta ainda não é economicamente viável e requer investimentos constantes para manutenção e desenvolvimento do Programa. Por isso, ela espera que o reconhecimento de que estes investimentos estão contribuindo com o meio ambiente, que a evolução de conhecimentos de todos e o engajamento da Reciclanip com esta causa sirvam para a promoção de uma cadeia sustentável no futuro. “Para cumprir essa missão, os fabricantes de pneus novos investiram, de 1999 a 2007, o montante de US\$ 55 milhões e pretendem investir mais US\$ 16 milhões neste ano”, completa. ●



GUBERMAN

Sistema atende empresas de coleta de resíduos sólidos

A Guberman (Fone: 27 3200.2662) – empresa especializada no desenvolvimento de softwares e soluções para o setor de transportes, logística e gerenciamento de frota – traz ao mercado duas novidades: o Sistema de Coleta, para empresas de saneamento e de coleta de resíduos sólidos, e o FrotaWEB, uma evolução da versão corporativa do Sistema de Gerenciamento de Frota, carro-chefe da empresa.

De acordo com Sérgio Guberman, diretor comercial da empresa, o Sistema de Coleta é um software de aplicação inédita no país, que atende, a princípio, empresas de saneamento e de coleta de resíduos sólidos, permitindo que o gerenciamento da programação de coleta e a gestão de serviços sejam feitos com o auxílio do celular, do palm ou de outra tecnologia móvel.



Sérgio: o Sistema de Coleta é adaptado para imprevistos

O diretor comercial informa que esta tecnologia proporciona ganho de tempo, precisão na comunicação e redução de custos.

“A empresa gera a programação da coleta de lixo e envia para o celular ou palm do motorista especificando sua rota, o endereço da coleta e detalhando todo o material a ser coletado. O motorista, por sua vez, com essa tecnologia, é capaz de informar à central dados sobre a coleta que está realizando.”

Ainda segundo Sérgio, a principal vantagem para a empresa que utiliza este software é poder acompanhar todo o processo em tempo real e com redução de custos na comunicação. “O Sistema de Coleta é adaptado para imprevistos. Por exemplo, se a empresa verificar alguma coleta que não foi feita, outra já é programada e substituída no mesmo momento”, diz.

A Guberman anuncia que em breve o Sistema de Coleta também estará disponível em versões para outros tipos de coletas. Entre elas, destacam-se as de documentos, de concretos, de lixo hospitalar e de cargas.

Outra novidade é o software FrotaWEB, sistema de gestão de frotas que utiliza plataforma de desenvolvimento Microsoft, bancos de dados Oracle e SQL Server, pronto para funcionamento na internet e intranets. “Ele abrange, em uma única ferramenta, todos os aspectos da frota de veículos, reduzindo custos e aumentando a produtividade das empresas”, define Sérgio.

Ele explica que a versão web do software permite que os usuários acessem os dados de qualquer lugar do país, o que possibilita controlar a frota com segurança, evitando possíveis desvios. “O grande benefício da adoção do FrotaWEB é o custo reduzido de operação, em função de utilizar a internet como ferramenta de comunicação, já que a empresa não necessita de grandes investimentos em servidores e RH para viabilizar a comunicação entre matriz e filiais”, completa. ●

Notícias Rápidas

Mega Sistemas cresce 27% em 2007

A Mega Sistemas (Fone: 11 4813.8500), empresa de tecnologia de gestão empresarial, comemora os resultados financeiros obtidos no exercício de 2007. Os números demonstram um crescimento da ordem de 27% em relação ao mesmo período de 2006. A companhia encerrou 2007 com um faturamento de R\$ 32 milhões e um aumento de 25% nas vendas. Com importantes investimentos ao longo do último ano, a companhia fortaleceu sua oferta de soluções – focadas, principalmente, nas áreas de construção, indústria, transportes e agronegócio –, conquistando, aproximadamente, 100 novos clientes. Os grandes destaques do ano foram as soluções Mega Manufatura, voltada principalmente aos segmentos químico, alimentício, metalúrgico e automotivo, além do Mega Construção, para o mercado de construtoras e incorporadoras.

um grande estoque de idéias

Oferecemos as melhores soluções para seus projetos especiais.

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



Drive-in Dinâmico



Flow Rack



Rack Empilhável



Porta Pallet Conjugado



Divisória / Cantilever



Estante

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

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



Investimentos

Modais ferroviário e rodoviário esperam mais do PAC, após um ano

APÓS ANÁLISE DO PRIMEIRO ANO DO PROGRAMA, ESPERA-SE O ANDAMENTO DAS OBRAS DA FERROVIA NORTE-SUL E DA NOVA TRANSNORDESTINA, A CONSTRUÇÃO DO TRAMO NORTE DO FERROANEL DE SÃO PAULO E MAIS INVESTIMENTOS PARA REMOVER OS GARGALOS DA INFRA-ESTRUTURA DE TRANSPORTE A FIM DE EVITAR O APAGÃO LOGÍSTICO.

Lançado como plano estratégico do governo federal para, num prazo de quatro anos, recuperar a infra-estrutura e aumentar o ritmo de expansão da economia, o PAC – Programa de Aceleração do Crescimento completou em fevereiro um ano de existência. Nesta matéria especial da revista *LogWeb*, associações representativas dos modais ferroviário e rodoviário fazem uma análise deste período e dizem o que esperam para este ano.

No ferroviário, o PAC chegou atrasado

Segundo Rodrigo Vilaça, diretor-executivo da ANTF – Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (Fone: 61 3226.5434), o PAC foi muito bem recebido pelo setor ferroviário de cargas, mas chegou com certo atraso. “São extremamente significativas e importantes as obras de infra-estrutura anunciadas pelo governo federal, não apenas no tocante às ferrovias, mas a todos os projetos de obras em portos, rodovias e hidrovias, que deverão proporcionar maior eficiência e melhores condições para a intermodalidade de transportes em nosso país, mas essas ações têm sido anunciadas no mínimo ao longo dos últimos quatro anos”, aponta.

No entanto, a Associação reconhece que projetos de expansão da malha ferroviária são obras de médio e longo prazo que, a partir de sua execução, trazem resultados duradouros, desde que saiam do papel.

A respeito do que precisa ser melhorado para o PAC alcançar resultados mais satisfatórios neste ano, Vilaça diz que a ANTF reivindica ao governo federal que as obras ferroviárias incluídas no PAC, em sua maioria, sejam viabilizadas por investimentos privados e financiamento público, ou com uma parte dos pagamentos feitos pelas concessionárias no arrendamento das ferrovias.

“Neste ano, todos esperamos que ocorram, efetivamente, os projetos de construção da Ferrovia Nova Transnordestina, a continuidade da Ferrovia Norte-Sul na construção de seus novos trechos em Goiás e Tocantins, o trecho da Ferronorte (Alto Araguaia – Rondonópolis) no estado do Mato Grosso, a ampliação da capacidade do corredor ferroviário do Oeste do Paraná, a adequação da linha férrea no perímetro urbano de Barra Mansa, RJ, o contorno ferroviário de Araraquara, SP, a variante ferroviária Camaçari-Aratu, BA, o contorno de São Félix – Cachoeira, BA, o novo acesso rodoviário ao Porto de Suape, PE, e, principalmente, a obra do tramo norte do Ferroanel de São Paulo. Este



Vilaça, da ANTF: não foram priorizadas soluções para uma série de gargalos físicos e operacionais

último, por exemplo, há vários anos tem sido apontado como obra urgente e prioritária, capaz de solucionar um dos maiores gargalos ferroviários do país”, declara o diretor-executivo.

Além disso, de acordo com ele, apesar do expressivo volume de investimentos anunciado no PAC e da ênfase às obras de infra-estrutura logística, não se priorizou soluções para uma série de gargalos físicos e operacionais que prejudicam seriamente o desempenho do transporte ferroviário de cargas no país. “É o caso das passagens em nível críticas, mais de 2.500 cruzamentos de rodovias federais e estaduais ou vias urbanas com as ferrovias, e as

invasões nas faixas de domínio das ferrovias, com 434 existentes, sendo que a maioria dessas invasões, localizadas nos grandes centros urbanos, ocorreu na época da extinta Rede Ferroviária Federal S.A. (RFFSA)”, expõe.

Assim, aponta Vilaça, a aceleração do crescimento, objetivo principal do PAC, depende também, fundamentalmente, da solução desses gargalos, para que as ferrovias brasileiras e toda a infra-estrutura logística possam desempenhar plenamente o seu papel no desenvolvimento do país. “Também queremos apontar que cabe ao governo federal ampliar a capacidade de investimentos públicos, bem como definir as regras e efetivar as Parcerias Público-Privadas (PPPs), acrescenta”.

E o que foi prometido para o ano e ainda não foi cumprido no segmento ferroviário? Segundo Vilaça, algumas obras como a Nova Transnordestina e a Ferrovia Norte-Sul já foram iniciadas, no entanto, considera que muito pouco pôde ser feito em relação aos outros dez projetos ferroviários constantes no PAC, principalmente devido a atrasos na liberação do licenciamento ambiental, por exemplo. “Esperamos que neste ano essas e as demais obras relacionadas possam ser realizadas sem entraves.”

O diretor-executivo da ANTF conta que desde 1997, quando foi iniciado o atual modelo de

concessão da malha ferroviária que passou a ser operada pela iniciativa privada, as empresas transportadoras já recolheram aos cofres públicos cerca de R\$ 6,2 bilhões, a título de concessão e arrendamento, CIDE e impostos. Este resultado positivo para os cofres públicos substituiu o prejuízo que a extinta RFFSA acumulava antes da desestatização, e que chegava a R\$ 2,2 bilhões em 1997.

Nesse aspecto, Vilaça aponta que reside uma preocupação do setor que não está contemplada no PAC: “o governo federal determinou a extinção da RFFSA editando uma medida quase similar às anteriores, sem esclarecer a situação dos passivos trabalhista e ambiental que são de responsabilidade da estatal”. De acordo com ele, as concessionárias estão expostas ainda hoje a uma série de questões jurídicas, inclusive riscos de penhora de valores arrecadados e de bens arrendados (essenciais à prestação do serviço público concedido), por causa de dívidas anteriores e que precisam ser definitivamente equacionadas pelo governo.

“É importante lembrar que o PAC é um programa de governo. Para que o setor possa continuar trilhando o caminho do crescimento é imprescindível que seja adotado um plano de Estado, como o PNLT – Plano Nacional de Logística de Transportes, que contou com a colaboração do Ministério dos Transportes e do

Ministério da Defesa, além da participação de outros atores envolvidos: governos estaduais, instituições, setores produtivos, operadores de transportes, construtores e usuários”, salienta o diretor-executivo, acrescentando que, portanto, o PNLT é destinado a subsidiar a elaboração dos próximos quatro Planos Plurianuais – PPA, para o horizonte de 2008 a 2023, apontando recomendações de caráter institucional e identificando um portfólio de projetos prioritários e estruturantes para o futuro desenvolvimento econômico do país.

Já para este ano, além das obras que já estão em andamento – Ferrovia Norte-Sul e Nova Transnordestina –, a Associação espera que seja realizada a do Tramo Norte do Ferroanel de São Paulo. “O Tramo Norte, com 66 km de extensão, solucionará o conflito passageiros/carga na Região Metropolitana de São Paulo que limita o crescimento do transporte ferroviário para Santos e Sepetiba, garantindo maior agilidade e segurança no transporte de carga e à população limítrofe”, explica.

No rodoviário, as obras estão atrasadas

Para Flávio Benatti, presidente da NTC&Logística – Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (Fone: 11 2632.1500), da Seção de Cargas da CNT – Confederação Nacional dos Transportes e da Fetcesp – Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo, não há motivos para comemorar este primeiro aniversário do PAC.

Segundo ele, o próprio Ministro do Planejamento, Paulo Bernardo, admite que dos R\$ 16,5 bilhões de investimentos previstos para 2007, apenas R\$ 5,4 bilhões foram efetivamente desembolsados.

Benatti analisa que, na área de logística, o andamento do programa não foi diferente, apontando que o único aspecto positivo foi a licitação de



Desde um simples detalhe, até a mais complexa estrutura, confie em quem já conquistou a confiança do mercado.

35 anos atendendo o mercado com Qualidade, Segurança e Durabilidade.

Tel.: (11) 2095.2855 - Fax: (11) 2095.2852
 Contato: vendas@altamira.com.br
 www.altamira.com.br



O PAC em 2007 e a infra-estrutura logística

De acordo com o balanço do primeiro ano do PAC, publicado pelo Comitê Gestor, no eixo da infra-estrutura logística, o número de ações monitoradas subiu de 1.271, no segundo balanço, para 1.312 no terceiro. Em quantidades, a situação dessas ações é a seguinte: 87% adequadas, 12% em atenção e 1% preocupantes. Quanto ao estágio das ações de logística, 72% estão em obras, 18% em licitação e 10% em projeto ou licenciamento.

Um dos destaques, segundo o Comitê, é a concessão de sete trechos de rodovias federais, no leilão realizado em outubro de 2007. Pelas regras da concessão, serão conservados e duplicados 2,6 mil km de pavimentos. Outro resultado importante de 2007 – aponta o Comitê Gestor do PAC – é a conclusão do trecho de 147 km da ferrovia Norte-Sul, entre Aguiarnópolis e Araguaína, TO. Já a ferrovia Transnordestina, que em setembro aparecia com carimbo amarelo, de atenção, avançou e

agora está com o selo verde. Foi criado um Grupo Executivo entre o governo federal e os governos de Pernambuco, Ceará e Piauí para acompanhamento do projeto. Acordos de cooperação para acelerar os processos de desapropriação e licenciamento ambiental foram assinados entre o MT/DN IT e o MMA/Ibama e os governos estaduais.

Para 2008 estão previstas a conclusão do Estudo de Viabilidade e Modelagem e a preparação dos editais de licitação do projeto do Trem de Alta Velocidade, ligando Rio de Janeiro, São Paulo e Campinas.

O Comitê considera que o setor de portos foi fortalecido em 2007 com a criação de uma Secretaria

Especial e do Programa Nacional de Dragagem, destacando a solução para as obras do porto de Itaqui, no Maranhão. Em outubro passado, um acordo com o Ministério Público Federal e Estadual permitiu o reinício das obras da Avenida Perimetral Portuária de Santos (margem direita).

Na indústria naval, o PAC está investindo R\$ 6,57 bilhões em construção e modernização de embarcações e estaleiros. As obras das eclusas de Tucuruí, no rio Tocantins, PA, estão com 56% de execução, informa o Comitê.

Além disso, garante que, em relação ao modal aéreo, as melhorias na pista e nos pátios do aeroporto de Guarulhos, SP, estão com 50% de execução.

O projeto da terceira pista deste terminal aéreo foi cancelado devido à inviabilidade técnica e financeira. Duas alternativas estão em avaliação: a ampliação do aeroporto de Viracopos, em Campinas, e a construção de um novo aeroporto, no estado de São Paulo.

Já as obras do aeroporto de Vitória, ES, foram retomadas em novembro passado. Este e os terminais aeroportuários de Brasília, DF, e Macapá, AP, ainda têm pendências junto ao TCU.

O Comitê Gestor informa que para 2008 estão previstas licitações para obras em nove aeroportos e a conclusão dos trabalhos em outros sete terminais.

2,6 km de rodovias, que, em sua opinião, serão outorgadas com tarifas bastante módicas.

Ele admite que os valores aplicados são muito superiores aos que vinham sendo aplicados nos últimos 20 anos, já que o programa previa investimentos de R\$ 58,3 bilhões entre 2007 e 2010, dos quais R\$ 11,6 bilhões em 2008. Entretanto, salienta que são sabidamente insuficientes. “O Plano de Logística para o Brasil, da CNT, concluiu que seria necessário

investir R\$ 223,8 bilhões, apenas para remover os gargalos mais urgentes da infra-estrutura de transportes. Isso para não falar dos brutais investimentos necessários para tirar o grande atraso do país neste setor que tem obrigado o Brasil a conviver com a permanente ameaça de um apagão logístico”, relata.

O presidente considera que se os recursos previstos já eram insuficientes, só encolheram ao longo do tempo. Segundo dados da

CNT, os R\$ 11,594 bilhões planejados para a área de infra-estrutura de transportes (rodovias, ferrovias, aeroportos, portos e hidrovias) foram reduzidos para R\$ 11,137 bilhões no Orçamento Geral da União. Com o programa de contingência das verbas públicas (decreto número 6.046/07) passou a R\$ 9,247 bilhões. O governo federal só conseguiu contratar (empenhar) investimentos de R\$ 7,203 bilhões. Mas, os valores efetivamente pagos foram apenas

de R\$ 2,892 bilhões, expõe.

Segundo Benatti, isto significa que 60% dos recursos empenhados foram transferidos, como restos a pagar, para o exercício de 2008. “A falta de cronogramas impede melhor avaliação do andamento das obras do programa. Mas o fato é que, apesar de as obras poderem assumir melhor ritmo em 2008, estão atrasadas. E o pior é que, para ajustar o orçamento ao fim da CPMF, são esperados cortes nos investimentos do PAC para 2008.”



Benatti, da NTC&Logística: os recursos previstos eram insuficientes

O presidente considera que embora sobre dinheiro, pelo menos, nesta fase inicial, o PAC enfrenta problemas de toda ordem. Além da falta de melhor gestão, cita outros obstáculos, como desapropriações, ausência de projetos executivos, lentidão das licenças ambientais, falta de máquinas, engenheiros e mão-de-obra especializada, entre outros.

Conforme destaca Neuto Gonçalves dos Reis, coordenador técnico da NTC&Logística, o PAC possui um grande problema de gestão. “É impossível fazer o acompanhamento das obras porque não há planejamento”. De acordo com as informações que vem recebendo e a impressão de associados da NTC&Logística, observa que “no geral, continua a mesma coisa”.

“Para que o PAC avance sem tropeços, é necessário melhorar muito a eficácia da máquina pública. Só assim, o governo, a população e os transportadores terão motivos para comemorar nos próximos aniversários do PAC”, finaliza Benatti. ●

Seja para onde for... vai melhor com a MYERS.

MYERS. Solução com Perfeição

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

www.dasbrasil.com/myersind.com www.myersdobrasil.com.br

19 3847.9992 / 19 3847.9993 / 19 3847.9999

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

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

Intralogística: atenção à escolha do parceiro

ÀS VEZES, UMA EXPERIÊNCIA RUIM PODE CAUSAR CERTA RESISTÊNCIA A UMA NOVA CONTRATAÇÃO DE OL PARA LOGÍSTICA IN-HOUSE. AS DICAS ENVOLVEM NÃO BUSCAR APENAS PREÇO BAIXO E ATENTAR-SE PARA A ESPECIALIZAÇÃO DO PRESTADOR DE SERVIÇO NO SEGMENTO DE ATUAÇÃO.

Na edição anterior, tratamos do assunto intralogística abordando as tendências e apresentando alguns casos das principais empresas do setor. Nesta edição, concluímos o assunto destacando se há preconceito em contratar uma empresa de logística in-house, se a especialização abre ou fecha portas no mercado e quais os segmentos que mais utilizam este tipo de serviço.

Preconceito?

Será que existe um certo preconceito, ou medo, de algumas empresas em contratar serviços logísticos in-house, já que é preciso abrir as portas de seu próprio negócio para terceiros?

Angelo Dias, diretor comercial e de marketing da Mesquita Soluções Logísticas (Fone: 11 4393.4900), acredita que há o preconceito e que as principais barreiras incidem nos riscos trabalhistas e sindicais, o que implica uma análise criteriosa. "O objetivo desse serviço deve ser promover ganhos de competitividade e integração. Não deve ser para buscar uma redução de custos, renunciando os direitos trabalhistas que se impõem", opina.

Para José Henrique Bravo, gerente de negócios da Ultracargo (Fone: 11 4543.4500), os preconceitos são normalmente oriundos de experiências mal-sucedidas, ocorridas por razões básicas: "má escolha do



Algumas empresas classificam as operações de intralogística como sofisticadas

parceiro, normalmente focado em baixos preços (em logística devemos pensar em baixos custos com reduções na cadeia como um todo, e não necessariamente em baixos preços) ou substituição de mão-de-obra caracterizando aluguel, em vez de serviços", salienta.

De acordo com ele, quando a escolha do prestador de serviços considera capacidade técnica, financeira e know-how, dificilmente haverá frustração pelos resultados.

Segundo Roberto Macedo, gestor comercial da Mestra Log (Fone: 11 4358.7000), o preconceito não está relacionado a algum segmento específico, mas, sim, à cultura das empresas. "Geralmente, as mais conservadoras criam uma resistência em aceitar o novo, apesar de falarmos que a intralogística é muito antiga. Ser aceito como OL com know-how suficiente para assumir estas atividades ainda é uma conquista para poucos", declara.

Já Luis Gustavo Ribeiro, gerente operacional da Abrange (Fone: 19 2106.8100), considera que não há preconceito, o fato é que algumas empresas optam por não utilizar esses serviços por questões estratégicas. Mas concorda que a resistência a esses serviços é em função de projetos anteriores mal conduzidos. "Terceirizar atividades sobre as quais não se tem controle, ou seja, se desfazer de um problema imaginando que a simples terceirização irá resolvê-lo, ou buscar exclusivamente a redução de custo operacional com mudança na base salarial são alguns exemplos de projetos que já começam errados", destaca.

Na opinião de Marcelo Murta, diretor da Abrange, dentro do conceito de complexidade das operações (básicas, intermediárias e sofisticadas), algumas empresas classificam as operações de intralogística como sofisticadas, o que causa uma certa dificuldade na terceirização por considerarem

suas particularidades diferenciais comprometedoras e potenciais focos de desvio para o OL.

Para a ID Logistics (Fone: 11 3809.3400), também não há preconceito. Segundo Rodrigo Bacelar, gerente de desenvolvimento comercial da empresa, o problema é que alguns segmentos estão vendo a terceirização in-house de forma mais acelerada, mas considera que não demorará muito para que esse processo seja difundido para outros segmentos, sem exceção. "Vale lembrar que antes de se decidir pela terceirização in-house é essencial que as empresas se conheçam em detalhes para reduzir ao máximo os riscos de transição e pós-transição", alerta.

A diretora geral da Célere (Fone: 11 5670.5670), Miriam Korn, divide a mesma opinião. Ela acredita que para esse mercado se consolidar no Brasil é questão de tempo.

Davi Fernandes, gerente de desenvolvimento de novos negócios da In-Haus Inteligência em Serviços (Fone: 11 2197.8888), crê que, atualmente, não há uma tendência clara que defina um segmento inteiro ou partes dele

como resistente à ideia de terceirização. Ele também acredita que algumas empresas, por terem passado por problemas ou situações de desconforto com seus parceiros logísticos, incorporaram em suas culturas organizacionais uma aversão a este serviço. "Posso dizer que já me deparei com diversas empresas em todo o Brasil, em diversos segmentos, que indicam os seguintes acontecimentos como fatores preponderantes para a não terceirização: custos logísticos que não foram reduzidos, diminuição do controle e acuracidade de estoque, acidentes do trabalho relacionados à falta de diálogos diários de segurança ou treinamentos e falta de cumprimento com níveis de qualidade vendidos e não entregues", exemplifica.

Dessa forma, de acordo com Fernandes, o OL, durante seu momento de desenvolvimento de novos negócios, ao se deparar com um case parecido, deverá seguir o caminho da objetividade, demonstrando números, cenários e situações diametralmente opostas e comprovando, através dos resultados positivos obtidos, "que o que há é um mito que está por detrás do preconceito".

Especialização

Dedicar-se a segmentos do mercado é um caminho que abre portas, segundo os entrevistados. Ou seja, ser especializado é uma grande vantagem.

Ribeiro, da Abrange, diz que a especialização do OL sempre vai abrir portas para projetos estruturados e bem conduzidos. Segundo ele, a especialização só fecha portas quando o cliente busca apenas preço, e não leva em consideração a competência do OL para a condução das operações.

Murta, também da Abrange, complementa que a especialização em segmentos permite o intercâmbio de tecnologia, de gestão e operacionalização

Possíveis causas de desempenho prejudicado na operação

- ➔ Materiais de alto giro muito distantes do ponto de uso;
- ➔ Gargalo nas separações de pedidos;
- ➔ Falta de know-how para operação;
- ➔ Paradigmas sobre a automação;
- ➔ Fatores culturais nas empresas.

Fonte: Mestra Log

aplicada a empresas de estágios industriais diferentes, permitindo um ganho na logística do segmento. As propostas de melhorias fluem com mais naturalidade e os resultados têm benchmark na própria empresa. "Há de se destacar, porém, que as empresas não devem especializar-se apenas num único segmento, para que não fiquem reféns do mercado, do mesmo modo que não devem atuar em todos os segmentos, em ambas as condições, fechando portas", salienta.

Concorda com ele Macedo, da Mestra Log. "Acredito que devemos operar com especializações, mas temos o objetivo de ter especialistas e modelagem para mais de um segmento. Podemos, por exemplo, ser especialistas em três ou quatro segmentos distintos. Porém, devemos atender a cada um de maneira a atingir sua totalidade de exigências", diz.

Segundo ele, todo cliente quer ser atendido por uma empresa com especialização, e isso de certa forma gera alguma garantia de se conseguir ser bem atendido. "Neste universo da intralogística, o know-how é imprescindível. Sem o conhecimento e a especialização necessários não será possível conseguir bons resultados. Muitos processos devem ser automatizados e com muito emprego de tecnologia, obrigando a presença de especialistas."

Para Fernandes, da In-Haus, a especialização do OL em qualquer segmento de negócio dos seus clientes abre novas oportunidades de serviço e o transforma em um parceiro confiável e maduro. "Atualmente, com a crescente demanda por OLs que integrem uma parcela maior do negócio do cliente, é condição fundamental para o sucesso que este seja um expert em seu negócio, trazendo soluções adequadas e melhorias que estão alinhadas com os objetivos do cliente", opina.

Por seu lado, Dias, da Mesquita, salienta que a segmentação para os operadores que detêm um amplo leque de serviços abre as portas, uma vez que

HYSTER FORTIS

Maior valor de revenda e cobertura Pós-Venda

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

Componentes comuns em toda a série

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

NEXTPROPAGANDA



A primeira no Brasil

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

Sistemas inteligentes

Elimina o uso indevido por parte do operador, evitando:

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

www.hyster.com.br

COBERTURA NACIONAL

BRASIL (DF): SAGOM (RJ/PT) www.brasilsoquitas.com.br • Belo Horizonte (31) 2129.3800 • Rio de Janeiro (21) 2123.3000 • Macaé (22) 2105.4242
 Brasília (61) 2182.3400 • Goiânia (52) 4005.5800 • Serra (27) 2121.3318 • DCDN (AL/CE/PA/PE/RN) www.dcdn.com.br • Recife (81) 3476.4198
 Fortaleza (85) 4011.6400 • J. MALUGELLI (PI) www.jmalucelli.com.br • Curitiba (41) 3201.5522 • MARCCOS MARCELINO (AP/MA/P/PA)
www.marccosmarcelino.com.br • Aracaju (82) 4009.4100 • Redenção (86) 3424.2400 • São Luís (68) 2106.4100 • PONTES (RS/SC)
www.pontes.com.br • Porto Alegre (51) 3205.4400 • Joinville (47) 3481.8100 • SOMOV (AC/AM/MS/MT/SP/RD/RJ) www.somov.com.br • São Paulo
 (11) 3718.5090 • Campinas (19) 3864.8322 • Campo Grande (57) 3388.1818 • Goiabá (53) 2121.1400 • Manaus (82) 3652.7600 • TECNICO (IA/SE)
www.tecnico.com.br • Salvador (71) 3245.2400

HYSTER
50 anos

SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO



Transelevador
Mini-Load
Elevadores de Carga
Transportadores
Mesas Elevatória Hidráulica
Elevadores Contínuos
Projetos Especiais



SCHEFFER
Logística e Automação

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

eles poderão retroalimentar seus clientes com soluções. "Vemos a especialização como mais um serviço a oferecer", diz.

Bravo, da Ultracargo, considera que a especialização é fundamental para o sucesso do OL e os resultados esperados pelo cliente, mas é preciso compreender o que se considera como especialização, pois a lógica da logística se aplica a qualquer segmento de mercado. "A especialização passa por conhecer muito os negócios de um segmento de mercado, para que o tratamento das soluções apresente realmente valor agregado ao produto do cliente. A forma de manusear e seus cuidados específicos, bem como o 'comportamento' dentro do site do cliente são determinantes para o sucesso da parceria. Há que se ter uma simbiose entre as filosofias de gestão, para que a integração das pessoas no mesmo ambiente pareça natural e que o respeito pelos conhecimentos de cada parte possa ser traduzido em resultados para as duas empresas envolvidas", opina.

Para Bacelar, da ID, a especialização é essencial para que os operadores possam buscar melhorias para as operações de seus clientes – benchmark é uma ferramenta de extremo valor.

Falando em especialização, Miriam, da Célere, questiona: quantas vezes já ouvimos a frase "é melhor procurar um especialista"? Ela afirma não ter nada contra os generalistas, muito pelo contrário, segundo ela, eles continuam tendo papel importante em muitos casos, inclusive ao reconhecer a necessidade de indicar um especialista.

Miriam compara a situação com o segmento médico: "o clínico geral exerce papel muito importante. Mas, por exemplo, em casos de fraturas, é necessário procurar um ortopedista. E mais, se, por exemplo, alguém tem um ligamento da mão rompido num acidente, pode ser necessário consultar um ortopedista especializado em mão. E, se possível, de uma instituição de ponta (Einstein, Sírio, etc.).

Para Miriam, a empresa especialista precisa de pessoas especializadas para construir sua experiência. E incentiva constantemente a capacidade de inovação para alcançar novos campos de ação, oferecendo algo que as outras empresas não conseguem oferecer.



**Mercado de intralógica
deve se consolidar no Brasil**



**Operações necessitam
de melhorias contínuas**

Petroquímico é um dos setores que mais utilizam

Partindo do princípio que a intralógica é a responsável pela estocagem e controle dos fluxos de matérias, Macedo, da Mestra Log, considera que todos os segmentos têm potencial e possibilidade de desenvolvimento para o gerenciamento e controle destes fluxos. "Com isso, os custos de movimentação de materiais tendem a ser reduzidos, principalmente quando as ferramentas para movimentação e armazenagem são aplicadas de maneira eficiente, atacando os pontos do processo em que há desperdícios de recursos e longos prazos para atendimento", expõe.

De acordo com Bacelar, da ID, a intralógica é mais utilizada pelos segmentos de varejo, varejo especializado, alimentício, automobilístico e petroquímico. Isso devido à necessidade de alto nível de produtividade, proximidade, flexibilidade, reatividade e agilidade. "Dessa forma, agregamos valor às operações de nossos clientes e podemos implantar novidades tecnológicas, pois as operações necessitam de constantes evoluções, ou seja, melhorias contínuas", diz.

Por sua vez, Miriam, da Célere, acredita que são vários os segmentos e que há uma grande expansão em setores como o de cosméticos, papel e celulose, automotivos, atacadista e eletroeletrônicos. "São empresas com movimentação interna de grande volume em suas plantas, que precisam otimizar os serviços com ganho de produtividade e cuja rotina ultrapassa o transporte de

mercadorias ou matéria-prima, necessitando de uma inteligência na gestão que resulte em uma operação mais ágil, dinâmica, produtiva e com custos reduzidos", conta.

Murta, da Abrange, acrescenta que os segmentos que mais utilizam os serviços de intralógica são aqueles que têm os maiores percentuais de custos logísticos sobre o faturamento, como bebidas, alimentos, celulose e papel. "Os principais motivos das empresas ao buscarem a terceirização ainda são reduzir custos internos, reduzir ativos, focar em core business e ganhar flexibilidade".

Já Ribeiro, também da Abrange, relata que nas indústrias dos mais diversos segmentos, os serviços de intralógica já estão bem difundidos, em especial em empresas que necessitam de uma distribuição mais eficiente para atendimento do varejo em nível nacional. "Nesses casos, uma operação de transporte, armazenagem e distribuição bem planejada, com custos controlados e projeto inovador, é o que acaba fazendo a diferença sobre a concorrência".

Segundo crê Bravo, da Ultracargo, os setores de bens de consumo, químico e petroquímico estão na vanguarda deste negócio, no Brasil. "As razões que vejo estão relacionadas às necessidades de posicionamento no mercado de seus produtos. O segmento de bens de consumo, de maneira geral, possui uma concorrência acirrada que exige, além de custos competitivos, agilidade, disponibilidade em hora e locais definidos e controles de shelf-life", diz, complementando que estas características do negócio, quando compartilhadas com o OL, possibilitam ao produtor gerir seu negócio focado em produção, comercialização, marketing e análises de demanda. Para Bravo, há aí um claro ganho nos custos totais, principalmente pelo compartilhamento dos investimentos de cada parte. "O operador, neste caso, investe em tecnologia de gestão com softwares e hardware, armazéns, equipamentos de movimentação e transporte, além de treinamento exaustivo de seus colaboradores, deixando o produtor com investimentos basicamente voltados para a linha de produção e marketing".

No caso dos petroquímicos, conta que estas atividades começaram e ser exploradas no início da década de 90, quando do movimento de abertura do país. "Resinas plásticas estavam sendo importadas e disponibilizadas no mercado interno, e nossos produtores estavam ainda com pesadas estruturas de custo fixo oriundas das práticas de preços 'cipados'. Houve neste momento um grande movimento de terceirização, objetivando redução de custos para fazer frente ao produto importado. Desde então, o modelo de terceirização foi sendo aperfeiçoado e tornando-se um elemento fundamental ao negócio de resinas petroquímicas, pelas práticas de excelência em serviços e com os

operadores de serviços logísticos investindo cada vez mais neste mercado”, declara.

Na opinião de Fernandes, da In-Haus, o que se deve levar em consideração para a análise é o objetivo da terceirização, “pois a necessidade que impele uma empresa a terceirizar seus serviços, independente do segmento, está muito mais próxima a uma demanda por um modelo de gestão logística integrada do que a uma possível tendência de influência de mercado”, avalia.

Para Fernandes, na realidade, a demanda pela terceirização parte, em um determinado momento da vida de uma empresa, de uma necessidade de redução de custos, conhecimento da cadeia de abastecimento, agilidade nas respostas e investimentos em tecnologia da informação.

O gerente de desenvolvimento de novos negócios da In-Haus aproveita para citar uma pesquisa elaborada e realizada pela Tigerlog, empresa de consultoria, treinamento e hunting em logística. Ela revelou, sem mencionar o segmento, que 57% das empresas ainda preferem a forma parcial de terceirização, com enfoque em transporte, 29% preferem o modelo parcial, com enfoque ampliado, e apenas 9% optam pelo modelo amplo. Os demais informaram que pretendem atuar com operações próprias ou não têm uma estratégia definida.

Dias, da Mesquita, concorda. Para ele, os serviços de terceirização in-house não são determinados por segmento, mas sim por demanda de integração. Ele considera que quanto maior a importância da estratégia logística do cliente, maior a possibilidade de utilizar a terceirização in-house. Mas observa que ainda é necessária uma quebra de barreiras e de cultura nas indústrias, de modo que se consiga absorver de forma mais clara e transparente a terceirização. ●

IMBATÍVEL!



EMPILHADEIRA RETRÁTIL PR20 para 2.0 toneladas de carga

PR2070 | elevação máxima de 7,0m
sem bateria e sem carregador

1+4
R\$ 13.707,10
mensais

à vista: R\$ 66.000,00
total a prazo: R\$ 68.535,50

Paletrans

Orgulho de ser brasileiro e fãtônica por favorecer sempre você, consumidor.



Linha Completa de Transpaletes e Empilhadeiras:



CROWMATEC

Equipamentos • Assistência Técnica Autorizada • Peças de Reposição

**REVENDEDOR E
ASSISTÊNCIA TÉCNICA
AUTORIZADA**

(11) **2951-8777**

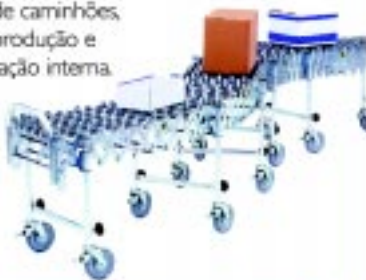
www.crowmatec.com.br

Preços válidos até 30/04/2008 ou enquanto durar o estoque. Condição de pagamento: entrada + 20x de R\$ 112,00. Taxa de juros de 1,37% para cada 28 DDL. Pague mensalmente. Autônomo. O preço aplicado é aprovado. VP Máquinas SMT

Transportadores Moveflex®

Facilitando ainda mais os processos de logística das empresas.

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



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



Transportador Moveflex® Motorizado Série Mroll

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



KAUFMANN

Tel: 11 3758.5654 - Fax: 11 3758.0724

moveflex@gehaka.com.br - www.kaufmann.com.br

Logística portuária

Movimentação no Porto de Santos cresce 5,9% em 2007

Em 2007, o Porto de Santos registrou uma movimentação geral recorde de 80.775.867 toneladas, com crescimento de 5,9% em relação ao ano anterior. O resultado superou em 2,5% as estimativas de 78,9 t da Codesp – Companhia Docas do Estado de São Paulo (Fone: 13 3234.7000).

O total apurado em 2007 teve uma participação de 66,65% de produtos exportados, chegando a 53.843.434 toneladas, representando crescimento de 3,1% em relação ao ano anterior. As importações, com 26.932.433 toneladas, representaram 33,35% do geral, gerando aumento de 12%.

Dos produtos exportados, o açúcar permanece na liderança do ranking dos mais movimentados nos dois fluxos, registrando incremento de 3,5%. Nas importações, o principal produto foi o adubo, com 3.321.277 toneladas operadas, registrando aumento de 47,3% em relação a 2006.

Já a movimentação de contêineres superou, pela primeira vez, a marca de 2,5 milhões de TEUs, chegando a 2.532.900 TEUs – um aumento de 3,6% na comparação com 2006 e de 106,8% nos últimos cinco anos.

As operações com veículos tiveram crescimento de 25,22% no geral. As importações, com 7.696 veículos descarregados, aumentaram 68,55% em relação a 2006. Na exportação, foram 284.459 veículos embarcados, registrando aumento de 24,35%.



Em 2007, atracaram no Porto de Santos 5.741 navios, 7,1% a mais que no ano anterior.

Codesp reverte prejuízo de ano anterior

O lucro líquido da Codesp em 2007 foi de R\$ 84,5 milhões, revertendo o prejuízo verificado em 2006 de R\$ 120,8 milhões. Este resultado se deu, principalmente, em função da redução de provisões e do aumento da receita operacional.

As provisões para contingências (valores previstos para futuros desembolsados em função de expectativas de perda em processos judiciais), que em 2006 atingiram R\$ 182 milhões, em 2007 foram de R\$ 34 milhões, representando apenas nesse item um incremento de R\$ 148 milhões no resultado final.

Quanto à receita operacional líquida, procedente da atividade operacional, foi registrado o total de R\$ 483,765 milhões, apontando um ganho de quase R\$ 33 milhões sobre 2006. Essa receita

reflete o resultado da movimentação de cargas no Porto de Santos, incluindo valores arrecadados pela movimentação de mercadorias, arrendamentos e outras.

Os investimentos em infra-estrutura chegaram a R\$ 20,5 milhões, 72,3% acima do ano anterior. Desse total, R\$ 15,4 milhões foram aporte do Tesouro Nacional, dos quais R\$ 14,4 milhões destinados para o PAC – Programa de Aceleração do Crescimento e R\$ 1 milhão para outras ações, além de R\$ 5,1 milhões em recursos próprios da Codesp.

Agenda para 2008

A Codesp definiu uma agenda de ações para 2008, destinada a tornar o Porto e sua administração altamente produtivos e competitivos. Os destaques são:

Gestão Estratégica: a empresa já tem o termo de referência pronto para contratação de empresa de consultoria especializada que irá promover estudos, detalhando o papel da Codesp como Autoridade Portuária, desempenhando plena e

Participação dos Portos na Balança Comercial (Jan/Dez de 2007)

	US\$* Bi	%
1. Santos/SP	71,5	25,4
2. Vitória/ES	20,6	7,3
3. Paranaguá/PR	18,0	6,4
4. Itaguaí/RJ	14,0	5,0
5. Rio Grande/RS	13,7	4,9
6. Rio De Janeiro/RJ	13,0	4,6
7. Itajaí/SC	8,9	3,2
8. São Luís/MA	8,2	2,9
9. São Sebastião/SP	7,1	2,5
10. São Francisco/SC	5,8	2,1

Fonte: Codesp

satisfatoriamente as atribuições previstas na Lei 8.630 e, como administradora, delegando competências e estabelecendo uma nova estrutura organizacional.

Sistema de Indicadores de Gestão:

o objetivo é concluir no exercício de 2008 o sistema que permitirá identificar com clareza as metas e respectivas ações para atingi-las, através de um modelo que possibilite elencar e priorizar os objetivos na execução das propostas estabelecidas pela diretoria executiva da empresa.

Estudo de Expansão do Porto de Santos:

fruto de convênio firmado entre a SEP – Secretaria Especial dos Portos e o BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento, tem como objetivo principal propor e analisar alternativas para a expansão da capacidade do complexo portuário de Santos, considerando a demanda atual e projetada.

Estudos para Ações de Incentivo ao Transbordo, Cabotagem e Porto Concentrador:

o Codesp submeteu ao CAP – Conselho de Autoridade Portuária a proposta para prorrogar por mais seis meses o desconto de 50% nas operações de transbordo e de cabotagem. A iniciativa tem aprovação do setor marítimo e integra as ações da empresa para transformar o complexo santista em um porto concentrador de cargas.

Estudo de Mercado:

cargas containerizadas/retroporto – durante 2008, a Codesp irá elaborar levantamento de mercado de cargas containerizadas procedentes e com destino a terminais retroportuários. A finalidade do estudo será identificar e dimensionar fluxos e quantidades desse tráfego de grande demanda nas operações e que ainda não tiveram seu perfil detalhado. Os resultados do levantamento permitirão avaliar melhor o desempenho nesse setor e, se necessário, estimular a otimização nesse segmento. ●

SÉRIE GENESIS II
Compactas no tamanho. Robusta nos resultados.

Modelos: C20/25/30/35

Capacidade de 2000 a 3500 Kg.

Disponível nas versões GLP e Diesel

Melhor ergonomia e custo benefício do mercado

Ampla cabine com volante e assento reguláveis


Novo design de painel digital com alertas visuais e sonoros

Com um tamanho tão compacto fica difícil imaginar como ela carrega tantas qualidades: novos itens de segurança, design que alia conforto, segurança e facilidade de operação, o menor custo de manutenção, a maior produtividade do mercado e o mais alto nível de satisfação.

CLARK. A mais robusta das compactas.



PRODUTIVIDADE MÁXIMA

AESA Gde SP - Baixada Santista - ABC (11) 3488.1466	ALPHAQUIP Gde SP - Osasco Barueri (11) 4198.3553	DAFONTE PE - RN - PB - AL (81) 3087.0266 (83) 3232.4840	DINÂMICA RO - AC (69) 3535.5304	FORMAQUINAS CE - PI (85) 3474.3819	LINCK RS - PR - SC (51) 3368.3333 (41) 3332.1300 (47) 3463.6060	LVM AM - RR (32) 3236.1455	MAPEL Grande SP e Interior (19) 3278-1822	RECOMAP GO - DF - TO (62) 3285.2200 (61) 3399.0966 (63) 3217.1668	TECNOESTE MS - MT (67) 3041.2688 (65) 3518.1330
TRABEL MG - ES - RJ (31) 3399.1890 (21) 2401-7576 (27) 2123.9900	TRATOMAO PA - MA - AP (91) 3278.0031	TRATORMASTER BA - SE (71) 3291.7200	 ISO 14001		www.clarkempilhadeiras.com.br				

Operações logísticas

Setor químico exige cuidados especiais com a segurança

ALÉM DISTO, AS OPERAÇÕES EFETUADAS NESTE SETOR DEVEM SER FEITAS COM BASE EM UMA GRANDE VARIEDADE DE LICENÇAS E CERTIFICAÇÕES ESPECIAIS. E TAMBÉM HÁ DE SE CONTAR COM EQUIPAMENTOS ESPECIAIS E PROFISSIONAIS ESPECIALMENTE TREINADOS.

O segmento químico talvez seja o que tenha a maior variabilidade de produtos, necessidades e particularidades. Por isso, as operações logísticas são bastante distintas e existem pouquíssimas empresas que atendem a todo o leque de produtos do segmento.

O principal aspecto é a periculosidade – muitos produtos são perigosos (corrosivos, inflamáveis, explosivos, etc.). Isso faz com que a operação logística de químicos demande uma série de cuidados especiais com a segurança, além de uma grande variedade de licenças e certificações.

“O segmento químico exige muita especialização – e ela se dá, normalmente, não em relação a todo o segmento, mas em partes dele. A Talog, por exemplo, é especializada em alguns produtos químicos, como tintas e farmoquímicos. Outras empresas são especializadas em outros tipos de produtos químicos, mas dificilmente uma só empresa conseguiria atender a todo o segmento.”

A análise é de Fernando Pesenti Muller, gerente comercial da Talog (Fone: 19 2101.7511), apontando os diferenciais das operações logísticas no segmento químico.

Já quanto às diferenças entre os processos logísticos usados neste segmento com relação aos de outros, ele diz que alguns processos são radicalmente diferentes em relação à armazenagem e ao transporte. “Alguns produtos químicos, por exemplo, são armazenados a granel e



A certificação do SASSMAQ, exigida por parte dos clientes no transporte, e CDI-t, para terminais, é um dos fatores que diferencia os processos

transportados através de dutos”, informa Muller.

“Fora as exigências citadas (ver quadro), não há processos diferenciados. O que existe é um aperfeiçoamento operacional muito bem interligado e devidamente coberto, para que as falhas e incidentes, caso ocorram, sejam minimizados ao extremo no pronto atendimento”, emenda Paulo Ricardo Ossani, diretor executivo da Transportes Cavalinho (Fone: 54 3511.8000). Ainda segundo ele, para

que isso ocorra é indispensável o aprimoramento tecnológico e dos meios de comunicação das partes envolvidas, além de profissionais plenamente capacitados que atendam full-time, todos os dias do ano.

Neste contexto, Adão Alves, gerente de transportes da Transportadora Contatto (Fone: 19 2113.7500), lembra que, além do curso MOPP (Movimentação de Produtos Perigosos), o motorista deve possuir, também, conhecimentos específicos relativos aos produtos transpor-

tados e, dessa forma, responder adequadamente a situações de emergências. “É fundamental que o motorista conheça a legislação de produtos perigosos e tenha plena consciência de sua responsabilidade na preservação e proteção do meio ambiente”, adverte.

Ainda segundo Alves, e considerando os grandes diferenciais das operações e processos logísticos do segmento químico, devem ser citados, entre outros: a preservação da saúde do motorista com

exames periódicos e suplementares aos exigidos por lei; aferição sistemática dos tacógrafos; e análise rígida dos discos, observando os limites de velocidade.

“De fato, as principais diferenças estão relacionadas aos cuidados necessários no manuseio, na armazenagem e no transporte de produtos perigosos. Todas as operações envolvendo produtos que representem algum tipo de risco à comunidade e ao meio ambiente devem ser cercadas de

treinamentos e controles rígidos, de modo a minimizar os riscos. Também é importante conhecer a legislação aplicada, visto que existem regulamentos e licenças específicas”, completa Philippe Aymard, diretor de negócios da Gafor (Fone: 11 2107.3100).

Janaina Penteado Lotério Pinto, assistente administrativa da Transportadora Graúna (Fone: 19 3522.7070), acrescenta a estes itens um outro fator: em muitos casos, é a embalagem do produto que tem que retornar – o que acaba encarecendo a operação para químicos. “Em outros segmentos, na sua maioria, não é necessário selecionar veículos ou motoristas, pode-se consolidar cargas no geral, facilitando a operação e baixando os custos”, diz Janaina.

Ricardo Catran, diretor de Negócio – Líquidos e Gases da Ultracargo (Fone: 11 4543.4500), também destaca que o manuseio de produtos químicos requer cuidados especiais por sua periculosidade. Segundo ele, a capacitação para lidar com estes produtos é o primeiro diferencial do segmento. Além do uso de equipamentos específicos, é desenvolvido um intenso treinamento em ações e restrições operacionais que podem mitigar os riscos no transporte e armazenamento dos produtos envolvidos e auxiliar no atendimento a emergências. Outro importante diferencial é a excelência na administração do negócio, necessário para gerar confiança ao cliente.

“Existem padrões de excelência elevados que regem todos os processos. A certificação do Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade – SASSMAQ, exigida por parte dos clientes no transporte, e CDI-t, para terminais, é um dos fatores que diferencia os processos. Trata-se de um sistema de avaliação das áreas de gerenciamento, segurança, saúde, meio ambiente, infra-estrutura, operações, qualidade e segurança patrimonial. Estas avaliações exigem que as empresas do segmento adotem altos padrões em seus processos”, diz Catran.

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



Locação

Terceirização de Frota

Venda de Peças Multimarcas

Manutenção e Reforma

Venda de Empilhadeiras

Novas e Semi-novas



CLARK
THE FORKLIFT

Distribuidor Autorizado

Prêmio de "Dealer do Ano"

Av. Giovanni Battista Pirelli, 2100
Cep: 09111-340 - Santo André - SP
Fone/Fax: (011) 3488-1466
Email: aesa@aesaempilhadeiras.com.br
www.aesaempilhadeiras.com.br

Problemas comuns

Quanto aos problemas comuns no relacionamento operador logístico e cliente (embarcador) da área química, Ossani, da Transportes Cavalinho, avalia que eles não existem. "Existem, sim, contratemplos operacionais e de programação de cargas, singulares, que são rapidamente contornados para não atrapalhar em nada a logística. Tal providência se deve à forte e complexa estrutura montada, tanto pelo fabricante/embarcador como pelo transportador que operam neste tipo de segmento. Normalmente, transportadores de químicos e fabricantes destes produtos, acabados ou matérias-primas, têm uma relação comercial bastante antiga e robusta – de fidelidade, diria. Ambos têm a necessidade do fortalecimento mútuo como forma de autoproteção na cadeia produtiva, dadas às peculiaridades inerentes. Este é o maior diferencial com relação aos outros segmentos no transporte", analisa o diretor executivo da Transportes Cavalinho.

Já Aymard, da Gafor, aponta que, em princípio, não existem problemas diferentes dos que ocorrem normalmente nas relações cliente-fornecedor. De acordo com ele, o que é necessário é que o cliente faça uma avaliação rigorosa do fornecedor de serviços logísticos de produtos químicos para saber se a empresa possui, de fato, as condições de controle, os procedimentos de treinamento e as licenças – em suma, a expertise necessária para atuar nesse mercado.

Muller, da Talog, também considera que os problemas de relacionamento entre operador logístico e cliente da indústria química não diferem muito dos problemas com clientes de outros segmentos. "A maior parte dos atritos nasce das falhas e imprecisões do projeto logístico, que são ocasionadas por informações insuficientes fornecidas pelo cliente e/ou por economia do operador logístico na fase de projeto, que podem levar a resultado operacional ruim. Quando o processo de projeto logístico e venda é feito de forma satisfatória, a chance de haver problemas de relacionamento é bastante baixa."

Ainda segundo o gerente comercial da Talog, algumas particularidades do segmento podem trazer certas dificuldades específicas – alguns produtos químicos têm margem baixa, o que pode dificultar uma negociação de preços para o operador, por exemplo.

Janaina, da Transportadora Graúna, afirma que os problemas no relacionamento operador logístico e cliente da área química estão mais presentes no embarque, descrição correta dos produtos na ficha de emergência, fornecimento das placas e suas numerologias e o destinatário ter condições seguras para realizar a descarga.

"É comum que o cliente da área química exija o cumprimento de curto prazo para o desenvolvimento dos serviços solicitados, porém a execução do



Operações devem ser cercadas de treinamentos e controles rígidos

processo logístico e a necessidade de cuidados específicos inerentes à operação exigem determinado tempo para a sua execução", aponta Catran, da Ultracargo.

Pelo seu lado, Leonardo Trindade Sprocatti, diretor comercial/operacional da Videira Transportes Rodoviários (Fone: 11 4347.7100), destaca que um dos problemas mais comuns no setor é a "concorrência desleal". Segundo ele, alguns operadores logísticos do setor, por desconhecimento ou má interpretação da legislação, operam com veículos em desacordo e em condições precárias, correndo riscos de acidentes de grandes proporções e colocando em risco a segurança da comunidade por onde transitam.

"Este problema é sustentado, principalmente, pela falta de conhecimento por parte de alguns contratantes da indústria química do seu grau de comprometimento e responsabilidade ao contratar um operador logístico que não tenha condições de realizar o transporte com segurança ou por não dar o tratamento adequado ao transporte de produtos químicos perigosos, visando sempre o custo e não se preocupando com possíveis acidentes decorrentes de uma má contratação, que impacta diretamente no meio ambiente e na saúde e integridade humana, bem como na sua imagem no mercado e perante a comunidade onde ocorreu o acidente", alerta Sprocatti.

O diretor da Videira ressalta, ainda, que o SASSMAQ aumentou a qualidade dos operadores logísticos, porém hoje já não deve ser a única exigência do contratante. "Conhecer o prestador de serviço, fazendo sua própria auditoria in loco, é o ideal para constatar a sua capacidade e o seu comprometimento."

Segundo Sprocatti, outro problema que o operador logístico de produtos químicos enfrenta atualmente é não conseguir repassar os custos reais para o contratante, já que é obrigatório o SASSMAQ, porém a indústria não quer pagar por isto.

"Também é preciso destacar que todo operador logístico está com dificuldades na contratação de mão-de-obra, principalmente motoristas, o que, possivelmente, irá afetar diretamente os clientes e o mercado nacional. Embora haja grande demanda no mercado, todos enfrentam dificuldade na seleção destes profissionais devido à baixa escolaridade, resistência a mudanças, já que a legislação está cada vez mais rigorosa e burocrática, experiência na função, principalmente no segmento químico, conhecimento das legislações vigentes e um bom histórico profissional, o que irá

afetar os custos da operação e frete", completa Sprocatti.

Luiz Maranhão Neto, gerente de Unidade de Negócios – Serviços Logísticos da Ipiranga Química Armazéns Gerais (Fone: 11 2195.9494) aponta, ainda como operador logístico, uma lista de problemas comuns no relacionamento operador logístico e cliente da área química: "comunicação/fluxo de informação entre as interfaces operacionais (cliente-operador logístico) de maneira a subsidiar as tomadas de decisão; proatividade: capacidade de antever e entender as necessidades e/ou problemas dos clientes, propondo soluções ágeis e criativas; foco no 'core business': operadores diversificados (multi-segmentos) tendem a padronizar soluções e processos, e não se especializam no atendimento a demandas específicas do segmento químico".

Com a palavra, os usuários

Ainda se referindo aos problemas comuns no relacionamento operador logístico e cliente (embarcador) da área química, Alexandre Clemente, Liquid Distribution Manager da AGA (Fone: 0800 725.4633), aponta baixo nível de serviço/competência, o que gera – segundo ele – uma necessidade de desenvolver o prestador de serviço.

A este item, Ednor Medeiros, gestor de materiais da Bequisa Bernardo Química (Fone: 13 3565.1254), acrescenta outros: atrasos nas entregas nos clientes, armazenagem com risco de retrabalhos, altos custos de distribuição internos e externos e distorções de estoque nos inventários por erros de gestão e lançamentos. "Acho que esses índices são comuns e causam desgastes no relacionamento entre cliente e operador", diz Medeiros.

Paula Cristina da Silva Passos, compradora de serviços logísticos da BASF (Fone: 11 3043.38122), aponta dois problemas: disponibilização de soluções que ofereçam um tratamento diferenciado do restante do mercado, porém sem aumento de custos; e o operador deve ter flexibilidade para trabalhar com demandas flutuantes e pouca previsibilidade.

Completando esta análise, Rodrigo de Lima Selvaggi, coordenador de logística da Unipar Comercial e Distribuidora e Unipar Divisão Química (Fone: 11 4977.2060), diz que a inexistência de vínculo direto entre os gestores das atividades e seus executantes é sempre



Há um aperfeiçoamento operacional muito bem interligado e coberto

um problema no gerenciamento de equipe terceirizada. Segundo ele, é necessária uma parceria muito boa, regras muito claras e estreito relacionamento com o operador logístico para serem obtidas a agilidade e a eficiência na solução dos problemas que na atividade não saltariam aos olhos, mas ao longo do tempo podem ser prejudiciais ao relacionamento”, completa Selvaggi.

Como escolher o OL

Diante do exposto, quais os itens a serem considerados na escolha de um operador logístico?

Primeiramente, as considerações de Maranhão Neto, da Ipiranga. Ele lembra que, como operador logístico, consideram fundamental na escolha as seguintes análises: excelência em segurança operacional e meio ambiente; infra-estrutura – área de

armazenagem adequada às exigências de manuseio de produtos químicos, tanques para acondicionamento de granéis e serviços integrados, visando reduzir o número de movimentações do produto do fornecedor até o cliente final (exemplos: envase, fracionamento, blending, paletização, ova e desova de contêineres, etc.); capacitação da mão-de-obra para o manuseio de produtos químicos; atendimento ao cliente/relacionamento comercial; e preços competitivos.

Os usuários também aproveitam para relacionar alguns itens a serem considerados na escolha de um operador logístico. Clemente, da AGA, aponta três: 1º lugar – Segurança na operação; 2º lugar – Qualidade/nível de serviço; 3º lugar – Preço.

“Hoje, com a vital importância da logística na área química, inclusive como instrumento de competitividade, é de suma importância para as empresas químicas que o operador logístico atue com firmeza, os controles sejam efetivamente rígidos e que sejam medidos como forma de desempenho. Tudo isto visando sempre a diminuição de gastos e os



Sproccatti, da Videira: problema comum no setor é a “concorrência desleal”

desperdícios com retrabalhos, em decorrência de armazenagem não qualificada, e auxiliando na globalização e na economia com diminuições de custos”, analisa, por sua vez, Medeiros, da Bequiza.

Paula Cristina, da BASF, avisa que é preciso considerar capacidade para exercer a função; disponibilização de soluções para os clientes que tragam controle, flexibilidade e agilidade na operação, além de redução de custos; e emprego de quesitos relativos à segurança e ao meio ambiente.

Por último, para Selvaggi, da Unipar, “devido à regulamentação da atividade de armazenagem e movimentação de petroquímicos, bem como visando ao atendimento de requisitos das certificações ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 e PRODIR, além da constante preocupação corporativa com questões socioambientais, o principal cuidado que temos no momento da contratação de um operador logístico é identificar um parceiro que atenda a todas as demandas impostas por nossos procedimentos e compromissos externos. Uma vez selecionados os parceiros em potencial, torna-se necessária a obtenção de algum ganho econômico decorrente da maior especialização dos prestadores externos de serviços, possível graças ao compartilhamento de uma série de recursos administrativos, operacionais e de apoio entre todos os clientes dos operadores logísticos. Caso não haja tais ganhos, a opção é continuar com a operação própria. As atividades que podem ser atribuídas aos operadores logísticos são, via de regra, de apoio à atividade-fim. Os contatos com clientes internos e externos não devem ser terceirizados por questões estratégicas”. ●

Características das operações logísticas no segmento químico

- ➔ Obrigatoriedade de avaliação SASSMAQ – ABIQUIM;
- ➔ Licenças ambientais dos estados, municípios e união e de órgãos fiscalizadores, como Ministério do Exército, Polícia Federal, Bombeiros, Polícia Civil, etc., rigorosamente dentro do prazo de validade;
- ➔ Atendimento de todas as legislações específicas, em qualquer esfera da organização, para este tipo de transporte (Brasil e Mercosul), além das exigências legais do Código de Trânsito Brasileiro (CTB).
- ➔ Condutor especialmente treinado para este tipo de transporte, com a obrigatoriedade de possuir o Curso MOPP;
- ➔ Rigor no controle de velocidade e da jornada de trabalho dos motoristas;
- ➔ Kit de EPI's – Equipamentos de Proteção Individual e equipamentos obrigatórios específicos, elencados pela legislação em vigor;
- ➔ Fardamento completo e adequado para os motoristas;
- ➔ Trechos, horários e rodovias previamente roteirizados;
- ➔ Estacionamento para pernoite e paradas regulamentadas, como não estarem a distâncias menores de 10 km entre si, menos de 50 m de estabelecimentos comerciais, menos de 1 km de áreas povoadas, menos de 4 m dos dois lados entre veículos, etc. (NBR 14095);
- ➔ Diversificação de equipamentos, pois são diversos produtos com características e riscos diferentes;
- ➔ Veículos e equipamentos (carrocerias, reboques e semi-reboques) devidamente sinalizados com rótulos de risco e painéis de segurança, de acordo com o produto transportado;
- ➔ Veículos e equipamentos com manutenção rigorosamente em dia, devidamente capacitados e regularmente vistoriados pelo INMETRO;
- ➔ Check-list de inspeção veicular obrigatório para atendimento da NBR 15481;
- ➔ Descontaminação dos semi-reboques para manutenção ou troca de produtos;
- ➔ Idade média da frota bastante reduzida e estado impecável de apresentação;
- ➔ Equipe de atendimento emergencial treinada, interna e externamente, para atender a qualquer tipo de emergência;
- ➔ Plano de Atendimento Emergencial (PAE) dinâmico e perfeitamente exequível;
- ➔ Seguro ambiental para atendimentos a emergências.

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

NIVELADOR DE DOCA EMBUTIDO CARGOMAX

NIVELADOR DE DOCA TELESCÓPICO

NIVELADOR DE DOCA PORTÁTIL, NPCA

NIVELADOR DE DOCA CONVERSÍVEL

NIVELADOR DE DOCA BACULANTE CARGOFLEX

PLATAFORMA ELEVATÓRIA

Cargomax®
SISTEMAS PARA DOCAS

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

Verticalize seu Estoque

MPA
módulo padrão de armazenagem



Estruturas Fixas



LONGA

A medida certa para sua armazenagem.

ISO 9001

Tel. 15 3262.8100

www.longa.com.br

Transporte

Supercarretas "invadem" a capital paulista

Em meio aos engarrafamentos quilométricos que estão quebrando recordes atrás de recordes de congestionamento na cidade de São Paulo, as supercarretas também têm chamado a atenção. Estes veículos desproporcionais para o tamanho das vias de acesso (ruas, avenidas, etc.) são responsáveis por transportar cargas de dimensões enormes, percorrendo grandes distâncias a uma velocidade média de 5 km/h.

Alguns casos recentes estão frescos na cabeça da população, como o veículo de mais de 6 m de largura e 106 m de comprimento que levou um reator de 300 ton. de Sorocaba – a 100 km da capital – até Mauá, na Grande São Paulo. A Marginal Pinheiros teve que ser fechada por um período para a passagem da carreta de 32 eixos, que sofreu atrasos por causa das dificuldades nas manobras.

Situações como estas exigem atenção e estratégia. Durante a passagem do veículo pela Ponte Eusébio Matoso, na zona sul da cidade, engenheiros precisaram analisar se a estrutura da ponte suportaria tanto peso. "Não existem rotas alternativas, existem rotas possíveis, aquelas através das quais é possível realizar o transporte", explica João Batista Dominici, vice-presidente executivo do Sindipesa – Sindicato Nacional das Empresas de Transporte e Movimentação de Cargas Pesadas e Excedentes (Fone: 11 3887.3852).

Outro caso recente foi o do veleiro de 146 toneladas, que saiu de Itapevi, SP, tendo como destino o Porto de Santos. O transporte, feito por uma carreta de 6 m de altura, foi realizado de madrugada, rotina adotada pela CET – Companhia de Engenharia de Tráfego para tentar não prejudicar o trânsito na cidade. "O transporte dessas cargas é feito no período noturno, das 22h às 6h, sem grandes repercussões para o trânsito. Se tudo for bem planejado, devem ser previstos desvios por vias alternativas para reduzir o impacto sobre os demais motoristas", diz Dominici.

Ele revela que o papel da CET e dos demais órgãos com jurisdição sobre a via pela qual vai se processar a operação é verificar se o

transporte da carga em questão está sendo realizado pelo veículo correto. "É preciso checar o dimensionamento do equipamento de transporte; verificar o itinerário certo, ou seja, se o roteiro indicado pelo transportador apresenta viabilidade geométrica e de capacidade portante; e avaliar o horário certo e as demais medidas de segurança planejadas (serviço de escolta, batedores policiais, etc.)", conta.

Segundo o representante do Sindipesa, o número de acidentes envolvendo veículos transportando cargas indivisíveis é

extremamente baixo, devido ao fato de haver cobertura por uma série de medidas que visam a segurança. Mas, o fato é que acidentes acontecem. E foi o que ocorreu recentemente na Avenida Raimundo Pereira de Magalhães, na zona oeste da cidade. Uma turbina de usina hidrelétrica de 33 toneladas, segundo a CET, se desprende da carroceria da carreta enquanto fazia uma curva. De acordo com a Companhia, o mal-acondicionamento da peça pode ter gerado o



"Não existem rotas alternativas, existem rotas possíveis"

acidente, o que reforça que o planejamento deve ser feito minuciosamente. O ocorrido gerou lentidão e afetou o trânsito na região durante boa parte do dia.

Desta forma, para Dominici, pelo menos no que diz respeito à cidade de São Paulo, uma solução para evitar transtornos como estes envolve os investimentos no Rodoanel, a fim de retirar parte da carga pesada de dentro da cidade.

Ele afirma, ainda, que cargas do porte das chamadas supercarretas não passam de 200 por ano, e acredita que os fatores mais relevantes nestes casos são as dificuldades para obtenção da Autorização Especial de Trânsito (AET). "Apenas o DNIT já conta com um sistema de concessão de AET online e os custos pelo uso da infraestrutura. Uma operação desse tipo de transporte no Estado de São Paulo chega a custar 60% do valor do frete", informa.

Para as transportadoras que tiverem a necessidade de levar cargas excedentes (peso superior a 45 toneladas, 2,6 m de largura, 18,60 m de comprimento e 4,4 m de altura), o vice-presidente executivo do Sindipesa explica que é preciso requerer a AET junto ao órgão responsável pela rodovia ou vias de uma cidade. No caso de São Paulo, ao Departamento de Transportes Especiais da CET. "O pedido é feito mediante requerimento em formulário próprio que deve ser acompanhado de documentação como CRLV do(s) cavalo(s) e da carreta(s); declaração ou outro documento, por parte do interessado, informando o peso da carga; além de laudos técnicos de capacidade portante de pontes e viadutos, quando necessário", completa. ●

ecoWood
Rio

Madeira sem corte de árvore.

- Pallets plásticos ecológicos reciclados e novamente recicláveis.
- Fabricados sob medida de acordo com seu uso e necessidade.
- Podemos utilizar seus resíduos na fabricação.

tel.: (21) 36563934
www.ecowoodrio.com.br
ecowoodrio@ecowoodrio.com.br

Operador logístico

Para a AGR Rodasul, crescem exigências quanto aos OLs

Está aumentando o nível de exigência no segmento dos operadores logísticos. É o que analisa Cléo Nunes de Souza, diretor comercial da empresa de transporte e logística AGR Rodasul (Fone: 51 3041.2000).

Para ele, com a busca por prestadores de serviços mais qualificados e especializados, abre-se um mercado extraordinário para as empresas que se prepararam e investiram no seu negócio – em gestão e tecnologia, principalmente.

Falando sobre as tendências do segmento, Souza diz que um dos principais efeitos do processo de globalização é o aumento do comércio internacional, lembrando que nos últimos vinte anos ele vem crescendo a taxas superiores ao do PIB mundial.

Para o diretor comercial, quando vão às prateleiras das lojas, os consumidores esperam encontrar os produtos que necessitam, não importando se os fabricantes estão próximos ou distantes. “E este é o trabalho da logística: prover disponibilidade de produtos, onde e quando estes forem necessários. Isto significa coordenar o fluxo de produtos de vários fornecedores dispersos pelo país e, cada vez mais, dispersos pelo mundo”, aponta. Segundo ele, cabe aos operadores logísticos e transportadores interpretar estes indicadores e aproveitar as oportunidades.

A empresa e as novidades

A AGR Rodasul oferece serviços especializados de gestão de estoques, com áreas específicas para armazenagem de produtos secos, climatizados, refrigerados, congelados e químicos.

Na logística empresarial, oferece desenvolvimento de projetos, logística reversa, operações in-house e cross-docking, entre outros.



Souza: “Estamos projetando novos armazéns para o Rio Grande do Sul, São Paulo e Salvador”

Já no segmento de transportes, atua com transporte de transferências, distribuição fracionada e milk-run desenvolvido especialmente para o segmento automobilístico.

De acordo com Souza, os diferenciais da empresa são flexibilidade operacional e alto comprometimento com os negócios do cliente e de seus clientes.

Em relação às novidades para 2008, o diretor comercial revela que a AGR Rodasul irá investir forte na infra-estrutura. “Estamos projetando novos armazéns para o Rio Grande do Sul, São Paulo e Salvador”, adianta, acrescentando outra novidade: o acordo de fornecimento programado de caminhões da marca Scania.

“Esperamos aproveitar bem este ambiente favorável ao segmento de logística e transportes no mercado brasileiro, consequência do desenvolvimento da economia, e projetamos crescimento de 60% para 2008”, finaliza Souza. ●

MICHELIN

XZM



A referência em menor custo/hora.

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

SAC 0800 970 9400

www.michelin.com.br




A melhor maneira de ir mais longe

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 no III Fórum Internacional de Tecnologia da Informação Aplicada à Gestão Logística & Supply Chain e 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.

De um lado, os cases e as melhores práticas de empresas renomadas no mercado. De outro, a principal vitrine dos lançamentos na área de L&SCM.

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

Comitê Realizador:
Paulo Fernando Peary, Professor Titular, Coppead/UFRJ
 Oscar Lavarello, Pesquisador, Coppead/UFRJ
 Daniel Figueiredo, Professor, Coppead/UFRJ
 Peter Wanka, Professor, Coppead/UFRJ

III FÓRUM INTERNACIONAL
 TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
LOGÍSTICA
 SUPPLY CHAIN

EXPO TILOG
FEIRA DE PRODUTOS E SERVIÇOS
 DE LOGÍSTICA & SUPPLY CHAIN

13 a 15 de maio de 2008
 São Paulo - SP

No III Fórum Internacional de Tecnologia da Informação Aplicada à Gestão Logística & Supply Chain, serão apresentados os **resultados da pesquisa inédita** - realizada em parceria com o renomado **Instituto de Pesquisa AMR, dos EUA** - que avalia como as empresas brasileiras estão investindo seus recursos em TI aplicada à Logística & Supply Chain. A AMR conduz a pesquisa em diversos países do mundo, o que dará a oportunidade de **interessantes análises comparativas**.

Informações:
 Tel.: 11 3044-4410
expotilog@fagga.com.br
[WWW.EXPOTILOG.COM.BR](http://www.expotilog.com.br)

Promoção e Realização:






Transpo
 LATIN AMERICA
Quip
 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

A HORA É AGORA!
FDRAM ANUNCIADOS
 INVESTIMENTOS EM
 INFRA-ESTRUTURA DE
 R\$ 58 BILHÕES
 NO BRASIL

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

» 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

Agenda

Maio 2008

Feiras e Fóruns:

Expo TI LOG e III Fórum Internacional de Tecnologia da Informação Aplicada à Logística & Supply Chain

Período: 13 a 15 de maio
 Local: São Paulo – SP

Realização:
CEL - Coppead/UFRJ

Informações:
www.centrodelogistica.com.br
cel@centrodelogistica.com.br
 Fone: (21) 2598.9812

Fórum Regional Supply Chain & Logística

Período: 14 de maio
 Local: Joinville – SC

Período: 28 de maio
 Local: Campinas – SP

Realização:
Ciclo Desenvolvimento

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

Cursos:

Formação Básica de Auditores SASSMAQ

Período: 6 a 8 de maio
 Local: São Paulo – SP

Realização: SETCESP

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

Gestão de Estoque na Cadeia de Suprimentos

Período: 12 e 13 de maio
 Local: Rio de Janeiro – RJ

Realização:
CEL - Coppead/UFRJ

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

Logística e Supply Chain Management

Período: 13 e 14 de maio
 Local: São Paulo – SP

Realização: Tigerlog

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

Veja a agenda completa do ano de 2008 no portal

www.logweb.com.br

Como Comprar no Mercado Internacional

Período: 14 de maio

Local: São Paulo – SP

Realização: Elimar

Informações:

www.elimarconsult.com.br

elimar@elimarconsul.com.br

Fone: (11) 4797.2172

Custos Logísticos

Período: 15 de maio

Local: Salvador – BA

Realização: Norte Consultoria

Informações:

www.norteconsultoria.com/

agend2008/agend2008.htm

contatos@norteconsultoria.com

Fone: (71) 3379.1525

Básico em Logística e Supply Chain

Período: 17 de maio

Local: São Paulo – SP

Realização: SETCESP

Informações:

www.setcesp.org.br

treinamento@setcesp.org.br

Fone: (11) 6632.1088

Inspeção e Recebimento de Materiais

Período: 29 e 30 de maio

Local: São Paulo – SP

Realização: Elimar

Informações:

www.elimarconsult.com.br

elimar@elimarconsul.com.br

Fone: (11) 4797.2172

Segurança e Confiabilidade na Movimentação de Materiais – Módulo III

Período: 29 e 30 de maio

Local: Belo Horizonte – MG

Realização: Coopertec

Informações:

www.coopertec.com.br

eugenio-rocha@uol.com.br

Fone: (31) 3278.2828

Indicadores de Desempenho em Logística

Período: 31 de maio

Local: Salvador – BA

Realização: Norte Consultoria

Informações:

www.norteconsultoria.com/

agend2008/agend2008.htm

contatos@norteconsultoria.com

Fone: (71) 3379.1525

Oficina de Logística:**Oficina de Logística:****Logística Reversa**

Período: 10 de maio

Local: Sapucaia do Sul – RS

Realização: Dalva Santana

Informações:

www.dalvasantana.com

dalva.santanna@terra.com.br

Fone: (51) 3474.4515

> APROXIMAR VOCÊ DOS MAIORES CLIENTES DO PAÍS
É O NOSSO COMPROMISSO.

> O SEU, É FECHAR GRANDES NEGÓCIOS. |



IX FEIRA DE PRODUTOS,
SERVIÇOS E SOLUÇÕES
PARA LOGÍSTICA

Encurte a distância entre seus produtos, serviços e tecnologias e os profissionais com alto poder de decisão que buscam soluções para a gestão de suas cadeias de suprimentos.

Garanta o seu espaço na Expo Logística – Feira de Produtos, Serviços e Soluções para Logística e no Fórum Internacional de Logística e incrementalmente:

- > rede de RELACIONAMENTOS,
- > troca de CONHECIMENTOS e
- > fluxo de NEGÓCIOS. |



11 a 13 | InterContinental
de agosto de 2008 | Rio de Janeiro – RJ

>PATROCÍNIO

>REALIZAÇÃO

>PROMOÇÃO E ORGANIZAÇÃO

>INFORMAÇÕES E VENDAS



PAMCARY



Centro de Estudos em Logística



(21) 3521-1500

(11) 3044-4410

expologistica@fagga.com.br

www.expologistica.com.br

**Paletes
Matra,
a base da
sua logística.**



**Venda, manutenção
e locação de paletes.**



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

Transporte marítimo

Aliança planeja 16 novos navios para 2010



Balau, à esquerda, e Thomas: previsões são de crescimento, apesar do preço do bunker e do Real forte

A bordo do navio Aliança Mauá, atracado no Porto de Santos, o diretor-superintendente, Julian Thomas, e o diretor de operações, logística e cabotagem, José Antônio Balau, ambos da Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185. 5600), fizeram uma retrospectiva 2007 e revelaram os novos projetos da empresa.

Thomas começou dizendo que a capacidade do Aliança Mauá é de 5,5 mil TEUs, "o maior navio full contêiner que opera em águas brasileiras", lembrando que isso é por pouco tempo, já que a empresa está incorporando mais seis novos navios de 5,9 mil TEUs, além de anunciar outros seis ainda maiores, com capacidade para 7 mil TEUs, que já estão em construção. Também se somam a estes mais 4 navios de 5,5 mil TEUs, totalizando 16 novos navios até 2010 para atender as rotas do Brasil para a Europa e a Ásia.

Em 2007, a Aliança operou 22 navios full contêiner, sendo 12 de longo curso e 10 de cabotagem, além de 8 graneleiros, encerrando o ano com um aumento de 11% na movimentação total (mercado nacional e internacional), totalizando 502 mil TEUs.

Já o ano de 2008 é visto com um otimismo cauteloso, conforme destacou Thomas. "Esperamos crescer 4% no volume de exportação, devido ao Real forte. Na importação, a previsão é crescer 10%", contou.

A grande preocupação para este ano, segundo o diretor-superintendente, é o desenvolvimento dos custos: o preço

do bunker (combustível utilizado nos navios) chegou a crescer cerca de 650% em 10 anos, onerando as despesas da empresa. "O Grupo Hamburg Süd gasta 2,2 milhões de toneladas de combustíveis por ano, mais do que com o custo de afretamento de navio. Aliás, este é outra preocupação, já que os custos de fretamento voltaram a aumentar em 2008", disse.

Outra preocupação é a falta de tripulantes e oficiais aptos para o serviço. Por isso, salários e encargos altos somados ao Real forte fazem com que a tripulação brasileira custe mais do que a alemã ou a européia.

Infra-estrutura

A respeito da infra-estrutura portuária brasileira, Balau apontou que os terminais de hoje não têm capacidade suficiente para atender ao segmento de contêineres. Dados elaborados pela Aliança indicam que, no Porto de Santos, entre 2001 e 2006, houve um crescimento de 125% na movimentação de contêineres. No mesmo período, a infra-estrutura local passou de 710.000 m² para 900.000 m², um aumento de apenas 27%. "Em Santos, temos um déficit de 700 mil contêineres, o que significa dizer que o mercado requer mais 700.000 m² para movimentar contêineres sem haver congestionamento", expôs.

Balau declarou que o aumento do volume de contêineres permite navios de maior capacidade, mas o porto precisa

atender a esse crescimento. "Os terminais não têm crescido na mesma proporção", salientou.

Segundo o diretor de operações, logística e cabotagem da Aliança, novos recursos precisam ser direcionados para atender ao volume, que até 2010 deve aumentar entre 8% e 10% ao ano.

Outro fator importante para desenvolver ainda mais o setor no curto e médio prazo é o incentivo de investimentos na expansão e abertura de novos terminais. Para isso, é fundamental que a Antaq revise as Resoluções 517 e 55, revendo os critérios para autorizar novos terminais privados em portos públicos e terminais privativos de uso misto, dentro ou fora dos portos públicos.

Apesar dos problemas, Balau revelou otimismo com relação às ações da SEP – Secretaria Especial dos Portos e do ministro Pedro Brito, e confessou já esperar resultados este ano.

E falando em esperança, a dragagem é outro ponto importante para 2008. É esperado que o calado aumente, pelo menos, até 14,5 metros.

Cabotagem

Para a cabotagem, os setores que deverão contribuir para o crescimento são varejo, produtos agrícolas (arroz e açúcar) e insumos industriais. "Queremos encerrar o ano com 75% do nosso serviço sendo porta-a-porta", declarou Balau. Em 2008, a perspectiva é de que o transporte de cabotagem cresça 5%.

"Não temos dúvida de que a cabotagem é a solução mais lógica para o transporte de cargas num país com mais de 15 portos ao longo de 7.400 km de costa e 80% da população vivendo a até 200 km do litoral. Por isso, defendemos melhorias permanentes na infra-estrutura portuária do Brasil, como forma de intensificar o serviço, que se destaca pela segurança, pontualidade e custo competitivo", salientou Balau.

De acordo com ele, para que a cabotagem se consolide como melhor opção de transporte de cargas porta-a-porta é preciso que os procedimentos nos portos de desembarque sejam menos burocráticos. Outro ponto que precisa ser amplamente discutido com o Governo Federal é o preço do combustível para os navios que atuam ao longo da costa. O custo para navios nacionais é 37% maior do que para navios que operam na rota internacional. ●

Assessoria aduaneira

Hormino Maia completou 85 anos

A Hormino Maia (Fone: 11 3124.2400), prestadora de serviços de despacho e assessoria aduaneira, completou 85 anos. A empresa atende às necessidades dos clientes cuidando de todo o trâmite logístico, lidando com os órgãos responsáveis por controle, fiscalização e liberação de bens.

Ivon Bulgarelli, diretor da Hormino Maia, conta que o fato de a empresa estar há tanto tempo no mercado possibilita uma gama variada de serviços. "Atuamos em despacho aduaneiro, assessoria aduaneira documental, logística internacional, projetos especiais, transporte rodoviário, seguros, câmbio etc.", explica.

Operando, também, no agenciamento internacional de cargas e transporte rodoviário, a área de atendimento da empresa abrange todo o Estado de São Paulo. "Criamos uma transportadora e temos frota própria para atender à demanda de nossos clientes", destaca Bulgarelli. A Hormino Maia tem sedes em São Paulo, Guarulhos, no aeroporto de Viracopos e no porto de Santos.

Ele diz que, com a finalidade de evitar o embaraço dos processos aduaneiros, a empresa atua simultaneamente com órgãos como Alfândega, Ministério da Agricultura, Ministério da Saúde (ANVISA), Decex, Ibama e ANP, entre outros envolvidos direta ou indiretamente no processo de importação/exportação.

Bulgarelli aponta o investimento em treinamento para os motoristas da empresa e os seguros feitos contra os mais diversos sinistros como diferenciais da Hormino Maia. Ele ressalta, ainda, a importância do cuidado com o manuseio da carga. "Há cargas super-sensíveis, refrigeradas, frigoríficas, químicas e por aí vai. Por isso, consultamos o importador/exportador sobre a atenção especial com a carga", finaliza. ●



Venha nos visitar na Intermodal no Espaço França

Pessoas e tecnologia de ponta aumentando a produtividade, reduzindo custos e trazendo resultados.

Sua logística precisa da ID

Gerenciamento total da maior operação de varejo *in house* da América Latina.
 O único operador logístico a utilizar a tecnologia *VOICE PICKING* no Brasil.
 Profissionais qualificados e um vasto *know-how* construído com experiência internacional formando agentes multiplicadores.
 Acompanhamos a sua empresa onde ela estiver otimizando a operação conforme a sua necessidade.

Gerenciamento, tecnologia e criatividade que traz resultados.

ID LOGISTICS

Brasil França Espanha China Polônia Argentina Indonésia Ilha Maurício Taiwan Ilha da Reunião

+55 11 3809 3400 Visite nosso novo site: www.id-logistics.com.br

Coloque a produtividade dos seus clientes lá em cima. Seja um distribuidor

HELI



A HELI tem uma das mais modernas linhas de empilhadeiras a combustão e elétricas do mundo. Elas vêm carregadas de vantagens: maior capacidade de carga da categoria, altamente manobráveis, compactas e de resposta rápida aos comandos. O melhor de tudo: com um custo-benefício sem comparação, ou seja, fácil de vender. Coloque já empilhadeiras de peso trabalhando pelo sucesso dos seus clientes.

(11) 3942-8126 • (11) 8752-9116 • lfl@irga.com.br • www.lfltrading.com.br



Certificado de Master Dealer para todo o território nacional.