

revista **Logweb**

referência em logística

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

Informe Publicitário

11 6431.6464

"Você conhece o caminho"
Nosso desafio é dar a você sempre a
melhor solução em movimentação
e armazenagem de materiais.
Obrigado pela sua confiança!



Eficiência a baixo custo!

www.retrak.com.br

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

Rebocadores e tratores industriais movimentam em grandes distâncias

página 4



Armazéns e galpões industriais resolvem problemas de armazenagem

página 14



Empilhadeiras: destaques para as peças, a manutenção e os acessórios

a partir da página 16



Alimentos & Bebidas

PARCERIA LOGWEB/FISPAL TECNOLOGIA E FISPAL NORDESTE

Nova Jotace emprega solução de BI Sadig Análises

Ultracargo tem novo conceito de abastecimento a granel

página 32



Multimodal

Gestão de fretes pelo lado do embarcador: uma análise setorial

página 36



Infra-estrutura interna ainda é o maior entrave ao comércio exterior

página 38



Operadores logísticos: os medicamentos também requerem cuidados

página 40



Logística & Meio Ambiente

Wal-Mart e Coca-Cola criam projeto Estação de Reciclagem

página 34



TOYOTA

Toyota
8FG18



Com as soluções
da BT, a Toyota
ficou ainda mais ágil.

Líder mundial em seu segmento.
Máximo desempenho com economia.

Com o potencial
da Toyota, a BT
ficou ainda mais robusta.

Líder mundial em seu segmento.
Máxima eficiência com produtividade.



BT Trilateral
VCE150A



Com força e inteligência, a liderança ficou ainda mais sólida.

Rede Autorizada Toyota BT: AL Maceió – Empilhamaq: (82) 3354.2229 / AM Manaus – Tork: (82) 3581.343 8 e 3581.3668 / BA Simões Filho – L. Amorim: (71) 3394.1477 / CE Fortaleza – Fomecedora Máquinas: (85) 3368.1222 / DF Brasília – (61) 3233.3788 / ES Serra – Elson Máquinas: (27) 3328.4711 e 3328.4742 / GO Goiânia – Grupo JM: (62) 4005.1000 / MA São Luiz – Motobel: (98) 2108.6808 / MG Belo Horizonte – Green: (31) 2103.4810 / Uberlândia – Engcon: (34) 3211.7013 / MS Campo Grande – Tork: (67) 3341.4300 / Três Lagoas – All Tech: (67) 3522.0070 / MT Cuiabá – Tork: (65) 3688.2121 / PE Recife – NEQ: (81) 2121.1900 / PA Belém – Motobel: (91) 3202.3000 / PB João Pessoa – Fomecedora Máquinas: (83) 3232.0602 / RJ – SRR Equipamentos: (21) 2472.6618 / RS Gravataí – Inapuru: (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 – Transvercal: (16) 3968.2522 / SJ dos Campos – Fort Máquinas: (12) 3921.4994



Matriz: Av. Dr. Ricardo Jafet, 2017
V. Guernicindo São Paulo/SP 04123-030
Tel (11) 3511.0400 / Fax (11) 3511.0411

Filial Campinas: Av. Papa Paulo VI, 856
J. Trevo Campinas/SP 13040-000
Tel (19) 2136.2000 / Fax (19) 2136.2020



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

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



www.bt-brasil.com

editorial

Empilhadeiras em destaque

O assunto empilhadeiras é o enfoque central desta edição. Senão vejamos: elas aparecem em matérias sobre peças, manutenção e acessórios.

Em cada uma delas são analisados os itens que mais interessam aos usuários. No caso das peças, as que mais se desgastam, os meios para se evitar este desgaste e o uso de peças não-originais merecem uma ampla abordagem. Em termos de manutenção, são analisados itens como o custo, a terceirização ou não da manutenção e como estimar os gastos. Com relação aos acessórios, os enfoques incluem como escolher e a segurança que proporcionam, entre outros itens.

Ainda como destaques nesta edição estão os rebocadores e os tratores industriais, com foco nas aplicações típicas destes equipamentos, além dos armazéns e dos galpões industriais, com interessantes cases e um balanço das suas aplicações.

Por sua vez, no caderno Multimodal temos: a gestão de frete, onde é feita uma análise do setor; o comércio exterior, com ênfase na infra-estrutura interna e no papel do governo neste segmento; a atuação dos operadores logísticos na área de produtos farmacêuticos, abrangendo os problemas de parceria e o que é preciso para um operador logístico atuar neste setor; e o TMS, analisando os investimentos das empresas nesta área e os entraves que impedem o maior uso desta solução no Brasil.

Ao lado destas matérias especiais, esta edição contém inúmeras outras com informações sobre o que de mais significativo tem ocorrido nos segmentos abrangidos pela revista LogWeb, notadamente em termos de negócios.

Aproveite e atualize-se.



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.

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.

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

Rebocadores e tratores industriais

Para grandes volumes e longas distâncias

A MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS GRANDES E PESADAS PODE SER FEITA COM MAIOR SEGURANÇA E AGILIDADE COM O USO DOS REBOCADORES E TRATORES INDUSTRIAIS, QUE SE DESLOCAM RAPIDAMENTE E AJUDAM A AUMENTAR A PRODUTIVIDADE, GARANTEM OS ENTREVISTADOS.



É onde existe a necessidade de fazer transporte de carga horizontal entre setores e departamentos – principalmente onde a distância entre eles é muito grande – que entram os rebocadores e tratores industriais. Assim explica Gleison Souza, supervisor comercial da Still (Fone: 11 4066.8100). “Os rebocadores se deslocam com grande velocidade, além disso, possuem capacidade de transportar muitos volumes ao mesmo tempo. A movimentação de itens com grandes formas e peso pode ser feita com maior segurança e agilidade, aumentando a produtividade”, salienta, acrescentando que estes equipamentos são perfeitos para o transporte de cargas sobre rodízio.

Já Dennis Misrahi, do departamento comercial da Rucker Equipamentos Industriais (Fone: 11 4187.2600), cita a aplicação dos rebocadores na movimentação horizontal ou no reboque de carretas/comboios de cargas paletizadas ou a granel em ambientes fechados, onde a utilização de tratores movidos a diesel é desaconselhável. Ele também lembra que a aplicação dos rebocadores industriais é primordial na movimentação interna pela agilidade e grande manobrabilidade, obtida graças as suas dimensões reduzidas.

De fato, estas máquinas são mais utilizadas nas operações de abastecimento de linhas de produção, transferências de estoque e movimentações



EM QUAIS APLICAÇÕES OS REBOCADORES E OS TRATORES SÃO INSUBSTITUÍVEIS

- ➔ Quando é necessário movimentar grandes quantidades de carga num mesmo ciclo (Comboio – Carreta + Rebocador);
- ➔ Onde as cargas estão apoiadas em dispositivos sobre rodas/rodízios;
- ➔ Em operações onde o espaço é reduzido e/ou quando uma empilhadeira não consegue operar por falta de espaço para manobras, como em algumas linhas de montagem;
- ➔ Quando o meio de transporte não puder utilizar motor diesel, como em indústrias alimentícias, câmaras frigoríficas e outras que não podem impregnar os gases do diesel nas matérias-primas;
- ➔ Quando houver necessidade de um veículo com dimensões pequenas e de grande poder de reboque;
- ➔ Quando a operação for contínua e houver preocupação com o conforto e segurança do motorista;
- ➔ No reboque de carretas industriais.



logísticas em armazéns, expõe Paulo Roberto Navarro Castello, diretor da Castell Comercial de Equipamentos, Peças e Serviços (Fone: 11 4828.2044).

E, falando nos segmentos, Roberto T. Ueda, chefe de vendas da Toyota (Fone: 11 2149.0400), cita empresas de pneus, higiene pessoal, aeroportos, montadoras, autopeças, químicas, etc. como as que mais utilizam os rebocadores.

Mario Pandolfi Junior, supervisor de vendas da Commat (Fonte: 11 6808.3319) –dealer da Taylor Dunn – lembra que muitas operações ainda se utilizam de empilhadeiras e tratores agrícolas para rebocar, mas esta função deve ser feita especificamente por rebocadores, máquinas projetadas exatamente para este fim.



Rebocador industrial X empilhadeira

Sobre as diferenças entre rebocador industrial e empilhadeira, Misrahi, da Rucker, defende seu peixe. Segundo ele, o rebocador industrial proporciona visibilidade total dianteira

tracionando comboios, enquanto a empilhadeira oferece visibilidade prejudicada pela carga quando alta e levada no garfo, “obrigando, em determinadas situações, o operador a circular de ré”, acrescenta.

Para Misrahi, o rebocador industrial é dimensionado para tracionar cargas e, para isto, possui um peso projetado para não patinar nas situações que exigem um alto torque. “Já a empilhadeira, quando utilizada para rebocar cargas, além do desconforto da dirigibilidade por possuir eixo fixo de tração na dianteira, falta-lhe peso para obter tração”, compara.

Ueda, da Toyota, também faz a mesma comparação. “A diferença está no volume transportado de cargas. O rebocador não dispõe de garfos ou mastro para elevar a carga, mas, diferente da empilhadeira, transporta, dependendo do tipo de carga, duas ou mais delas ao mesmo tempo. Assim, conforme a necessidade de cada empresa, o rebocador pode otimizar a operação de logística, substituindo duas ou mais empilhadeiras, e melhorar o custo de movimentação”, defende.

Por sua vez, Navarro, da Castell, diz que os custos de manutenção de empilhadeiras são extremamente altos em relação ao dos rebocadores e estes são muito mais eficientes nas movimentações horizontais.

De forma geral, Pandolfi Junior, da Commat, expõe que os rebocadores são muito úteis na transferência de materiais entre as células de produção de uma fábrica, pois um rebocador pode movimentar várias carretas de uma só vez, otimizando os fluxos de materiais, os recursos e a mão-de-obra. ●



Notícias Rápidas



Matrac cria atendimento através de moto técnico

Para driblar o crescente trânsito de São Paulo, a Matrac (Fone: 11 2905.4107), empresa especializada em venda, manutenção e reparos de baterias tracionárias, acaba de criar o atendimento através de moto técnico. Trata-se de uma motocicleta equipada com todo ferramental necessário para pequenos atendimentos na manutenção corretiva de baterias tracionárias.

Fiorde vai investir em TI e ampliação de frota

A Fiorde Logística Internacional (Fone: 0800 773.4010) projeta um crescimento de 10 a 15% em 2008 e planeja aumentar substancialmente os investimentos na área de Tecnologia de Informação e atendimento ao cliente, além de ampliar a frota de veículos apropriados para transporte de alimentos, produtos farmacêuticos e correlatos. Segundo o vice-presidente da empresa, Mauro Lourenço Dias, a meta é continuar investindo na parte de distribuição, como também estudar a construção de armazéns e a compra de mais veículos e equipamentos para trabalhar com a distribuição. "Também faz parte dos planos da Fiorde a abertura de novas filiais", adianta.

HANGCHA

Empilhadeiras



Alta performance, design arrojado, força e durabilidade.
Tudo isso a um preço acessível.

R Series

Gasolina /GLP /Diesel

A Série R é composta por empilhadeiras robustas, movidas a gasolina, GLP ou diesel, ideais para o uso nas mais diversas condições.

Equipadas com componentes e tecnologia de ponta, como motores Nissan, Isuzu e Cummins, as empilhadeiras Hangcha combinam alta performance e durabilidade a baixos custos de manutenção. Dispomos de um vasto estoque de peças originais, garantia de fábrica e suporte pós-vendas.

Faça já sua cotação e comprove.



Visite nosso Site e conheça também nossa série de empilhadeiras elétricas e paleteiras.



Distribuidor Exclusivo no Brasil:

Zenshin Brasil Comércio de Peças e Acessórios de Maquinários Ltda.
Rua Albina Barbosa, 219 - Aclimação
01530-020 São Paulo -SP
Tel.: (11) 3208-2013 / 3272-8678 Fax: (11) 3341-7893
www.zenshinbrasil.com.br / E-mail: zenshin@zenshinbrasil.com.br

Estudos

Professores da UFMG realizam pesquisa sobre Maturidade e Desempenho Logístico

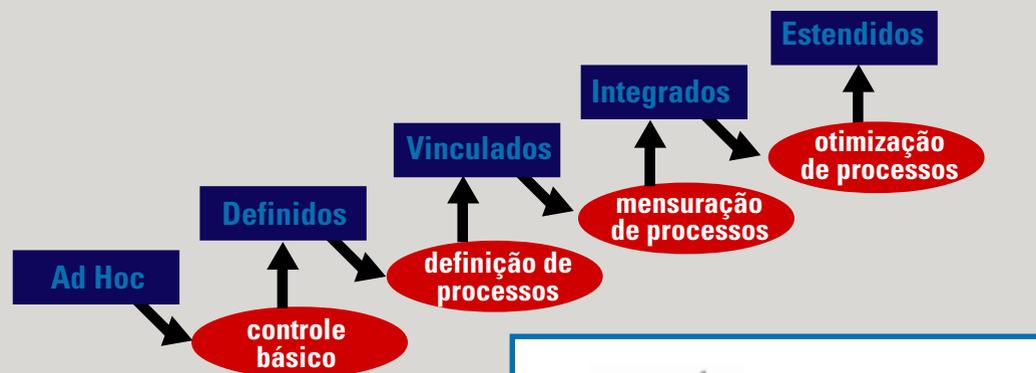
A partir do mapeamento dos processos de planejamento logístico e do desempenho da função logística de empresas atuantes em diferentes setores da economia brasileira, Marcelo Bronzo, professor do Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG (Fone: 31 3409.7035), e Marcos Paulo Valadares de Oliveira, doutorando em Administração da mesma universidade, desenvolveram uma pesquisa para avaliar a possível associação entre maturidade e desempenho logístico, buscando precisar a força e a direção deste relacionamento.

Há aproximadamente três anos eles fazem parte de um grupo internacional de pesquisadores, coordenado pelo Professor Kevin McCormack, da DRK Consulting Group, na Carolina do Norte, Estados Unidos. Este grupo desenvolve estudos, pesquisas e atividades de consultoria técnica em gerenciamento de processos e desenvolvimento de modelos de maturidade para a gestão de logística. “Propusemos ao professor Kevin a aplicação do SCMMM (Supply Chain Management Maturity Model) no Brasil, e realizamos então, no ano de 2006, uma pesquisa com 479 empresas brasileiras de diferentes setores econômicos, portes e características operacionais”, conta Bronzo, coordenador da pesquisa.

De acordo com ele, além da classificação por níveis de maturidade, o modelo desenvolvido pelos pesquisadores da Universidade da Carolina do Norte possui agrupamentos de processos divididos em duas categorias: o agrupamento de variáveis estruturais (englobando indicadores referentes à Visão de Processos, Estrutura de Processos e Atribuição de Processos) e o agrupamento de variáveis alavancadoras (englobando indicadores referentes a Valores e Crenças de Processos Focados em Clientes, Sistema de Gerenciamento e Mensuração de Processos e Melhores Práticas).

Oliveira explica que o conceito de maturidade dos processos logísticos pode ser entendido como a capacidade de uma empresa em

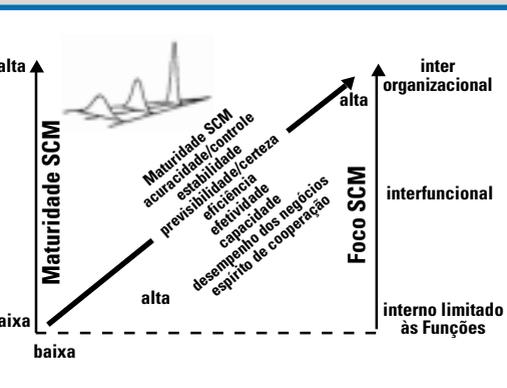
Os cinco níveis de classificação da pesquisa



1º - Ad Hoc: é caracterizado por práticas desestruturadas e mal-definidas. Medidas de processos não são aplicadas e estruturas organizacionais e de trabalho não são baseadas em processos horizontais na cadeia de suprimentos. O desempenho é imprevisível e os custos são elevados. Os níveis de cooperação funcional e satisfação dos clientes são baixos.

2º - Definidos: os processos básicos da SCM (Supply Chain Management) são definidos e documentados. Não há alteração no trabalho nem na estrutura organizacional. Em contrapartida, o desempenho é um pouco mais previsível. A superação de silos organizacionais exige um esforço considerável, e os custos continuam altos. Os níveis de satisfação do cliente melhoram, porém continuam baixos, comparativamente aos níveis alcançados pela concorrência.

3º - Vinculados: já ocorre a aplicação de princípios de SCM. A estrutura organizacional prepara-se para a horizontalização, a partir da criação de autoridades superiores às unidades funcionais. A cooperação entre funções intra-organizacionais, vendedores e clientes materializa-se sob a forma de equipes que compartilham medidas comuns ao SCM e de objetivos de abrangência horizontal na cadeia de suprimentos. A previsibilidade do desempenho aumenta, e a empresa começa a acertar seus alvos com mais frequência. Esforços de melhoria contínua tomam forma, com o objetivo de eliminar a raiz dos problemas e alcançar, assim, melhoria incremental no desempenho. A eficiência de custos aumenta, e os clientes passam a estar diretamente envolvidos nos esforços de melhoria dos processos interorganizacionais.



4º - Integrados: a empresa, os fornecedores e os clientes cooperam mais estrategicamente no nível dos processos. Estruturas organizacionais e atividades estão baseadas nos princípios do SCM, e as funções tradicionais, quando relacionadas aos processos da cadeia de valor expandida, começam a desaparecer. Métricas de desempenho para a cadeia de suprimentos são utilizadas, surgindo também práticas avançadas e baseadas na colaboração. Os objetivos de melhoria de processos são direcionados para equipes e alcançados com confiança. Os custos são reduzidos drasticamente e a satisfação dos clientes e o espírito de cooperação transformam-se em vantagem competitiva.

5º - Estendidos: Surgem equipes de SCM multiorganizacionais com processos expandidos, objetivos e figuras de autoridades reconhecidas ao longo da cadeia. Confiança e interdependência formam a base de sustentação da cadeia de suprimentos estendida. O desempenho de processos e a confiabilidade do sistema estendido são mensurados. A cadeia de suprimentos é tomada por uma cultura horizontal focada no cliente. Os investimentos na melhoria do sistema são compartilhados, assim como os retornos sobre esses investimentos.

desenvolver processos em conformidade com metas previamente definidas no âmbito do seu planejamento estratégico e funcional. “Os modelos de maturidade para a gestão dos processos logísticos envolvem definição, mensuração, gestão e controle dos processos empresariais e são, em geral, aderentes aos preceitos da abordagem de gerenciamento por processos (BPR – Business Process Reengineering)”, diz.

O doutorando explica, também, a razão do crescimento da utilização deste conceito na gestão empresarial: “atingir níveis superiores de maturidade no gerenciamento dos processos logísticos envolve, a rigor, níveis superiores de capacidades de uma organização, favorecendo, assim, o controle, a previsibilidade no alcance de objetivos de custo e desempenho e a efetividade no que se refere ao alcance das metas estratégicas para os sistemas logísticos das empresas”.

Bronzo ressalta a importância deste processo gradativo e contínuo para as empresas: “os modelos de maturidade atuam no sentido de auxiliar o gestor na avaliação de prioridades de ação diante dos inúmeros trade-offs nas operações logísticas, possibilitando, desta forma, a seleção do conjunto de ações mais adequadas à realidade de evolução de cada empresa”. Ele afirma que a intensificação do uso de modelos de maturidade para os fins de gerenciamento dos processos logísticos no dia-a-dia indica ao gestor qual o nível de excelência dos processos logísticos de sua empresa, bem como as ações necessárias para que padrões gerenciais de desempenho possam ser alcançados a partir de iniciativas estruturadas e formalizadas, levando-se em conta os processos de negócios essenciais aos objetivos da logística integrada e da gestão da cadeia de suprimentos.

A pesquisa foi feita através de um questionário disponibilizado na Internet. Tendo como base o conjunto de variáveis do método desenvolvido pelos pesquisadores norte-americanos, as empresas foram classificadas de acordo com as áreas do modelo SCOR (Supply Chain Operations Reference). “Como metodologia de mensuração e análise das relações entre Maturidade de Processos e Desempenho nós utilizamos uma importante técnica estatística, denominada Modelagem de Equações Estruturais, que nos permitiu avançar no conhecimento sobre esta complexa relação”, diz Oliveira.

Ele destaca que, apesar de poucas empresas no Brasil se mostrarem abertas a participar de estudos desta natureza, o que torna

a coleta de dados extremamente difícil, os objetivos da pesquisa foram alcançados. "Identificamos uma relação direta e estatisticamente significativa entre maturidade de processos e resultados de desempenho logístico, indicando que empresas que investem em melhoria de seus processos para alcançar níveis superiores de maturidade obtêm melhores resultados em indicadores financeiros e de serviços relacionados a seus processos logísticos."

Os resultados do estudo apontam que dentre as 479 empresas participantes, apenas uma foi classificada no nível 1; 29 empresas estão no nível 2; 213 foram classificadas no nível 3; 199 no nível 4; e 37 no nível 5. "É importante observar que um número significativo de organizações foi classificado como nível 4 de maturidade, o que revela um avanço no tocante ao objetivo de integração interna e externa de seus processos logísticos", ressalta Bronzo.

Oliveira acredita que os resultados são positivos, mas alerta: "avanços ainda precisam ser alcançados em prol da maior eficiência do planejamento logístico dessas empresas, uma vez que o processo de geração de valor, de forma efetiva e completa, depende da habilidade delas em explorar suas capacidades distintivas em conjunto e de forma complementar aos esforços de seus parceiros nas cadeias de suprimentos".

Para encerrar, Bronzo diz que para alcançar níveis superiores de maturidade nos processos de planejamento logístico, as empresas precisam investir em melhorias, modificando processos e expandindo fronteiras internas e externas à organização, respectivamente em relação aos seus limites funcionais e dos seus fornecedores e clientes.

"Essa iniciativa, naturalmente, gera impactos diretos sobre os custos logísticos, que poderão vir a ser sacrificados até o ponto em que os processos passarão, efetivamente, por uma melhoria definitiva mediante a movimentação do pivô que regula as relações de natureza dinâmica dos trade-offs envolvidos nos processos logísticos", finaliza. ●

INACREDITÁVEL

EMPILHadeira ELÉTRICA

PT16

para 1.6 toneladas de carga

elevação de até 1.600mm - sem bateria e sem carregador de bateria

R\$ 19.250,00
A VISTA

Consulte opções de financiamento e modelos com elevações de até 5,4 metros.

Paletrans

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



Linha Completa de Transpaletes e Empilhadeiras:



TRANS-RODAS

Com. de Equipamentos Industriais Ltda.

www.transrodas.com.br

Fone/Fax:

(11) 6451.0698

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

Armazenagem

Izibox oferece o conceito de auto-armazenamento

Com o propósito de oferecer ao mercado, principalmente aos pequenos empresários e pessoas físicas, o conceito Self Storage (auto-armazenamento), com atendimento e apoio logístico, a multinacional Izibox Storage (Fone: 21 2589.0055) está no Brasil há dois anos.

O objetivo da empresa é contemplar necessidades ainda não percebidas pelos clientes, como a coleta e a entrega de volumes e a utilização de chaves individuais nos boxes, além de objetivar investimentos na América Latina. "Unimos a experiência internacional em Self Storage ao atendimento peculiar dos brasileiros, adicionando sistemas específicos de frete, mudanças e armazenamento", diz Adriano Braga de Albuquerque, gerente comercial e operacional.

Ele explica que a Izibox cuida de toda a operação, apresentando uma solução integrada a cada cliente: "nossa prestação de serviços é o aluguel de unidades individuais de armazenamento

(boxes) de acordo com cada caso", revelando que os clientes atendidos são dos mais variados segmentos, como médicos, executivos, multinacionais, contadores, advogados e corretores de seguros, entre outros.

"Acreditávamos que o perfil do usuário deste segmento estava diretamente ligado à necessidade dos tradicionais clientes de guardamóveis. Hoje atendemos, também, a produtores teatrais e suas peças itinerantes, empresas de publicidade sem espaço para seu material de merchandising, artesãos, antiquários e outros tantos que surgiram fazendo com que este mercado se tornasse ainda mais apaixonante", comenta Albuquerque.

"Este modelo adotado possibilita total autonomia dos nossos clientes em relação aos boxes, ou seja, as chaves são exclusivas e apenas de posse delas os clientes podem acessar os boxes. A vantagem, além da segurança, é a privacidade", destaca Amauri Barros, colabora-

dor da área comercial. Ele informa, ainda, que os usuários estão isentos de IPTU, fiador, taxas de condomínio e outros custos físicos cobrados em armazéns tradicionais.

Albuquerque afirma que a Izibox pretende crescer mais de 350% com capital próprio e aumentar sua participação no mercado brasileiro, que tem respondido bem aos serviços. "Hoje estamos com uma ocupação girando em torno de 95% e a ampliação, devido à demanda, faz com que tenhamos de correr contra o tempo", conta.

De acordo com ele, o maior problema logístico enfrentado pela empresa é a transferência de volumes entre o local do cliente e o Storage. Mas, afirma que a solução já foi encontrada: "investimos em uma frota própria de veículos e treinamento de pessoal para atender aos nossos clientes. Logo, novos formatos e processos de embalagem foram desenvolvidos para atender a esta demanda", expõe. ●

Serviços logísticos

Delta inaugura CD em Barueri



Novo CD ocupa área de 7.000 m²

A Delta Serviços Logísticos (Fone: 11 4208.1900) – que atua em logística e gestão, armazenagem, transporte (aéreo, fracionado, sensível, fechado e dedicado) e gerenciamento de documentos, atendendo aos mercados financeiro, tecnológico, varejista, automotivo, químico, alimentício e industrial – acaba de inaugurar um CD em Barueri, SP.

Atualmente, a empresa conta com 50.000 m² de instalações, somando as dimensões de suas sete unidades, distribuídas entre os estados de São Paulo, Paraná e Rio de Janeiro. Através desta estrutura, realiza cerca de 30 mil entregas por mês em todo o Brasil. "Conseguimos isso graças à tecnologia que utilizamos e aos 32 agentes de carga espalhados pelo país", destaca o sócio-gerente da Delta, José de Sá.

Na área de 7.000 m² ocupada pelo novo centro – localizado na rodovia Castello Branco próxima à alça Norte do Rodoanel –, deverão circular em média 100 veículos por dia, sendo que a estrutura permite, ainda, que 12 deles trabalhem simultaneamente.

O valor do investimento no empreendimento foi de cerca de R\$ 1,5 milhão e, de acordo com Sá, o intuito é ganhar produtividade nos processos de operações com perfil de cross-docking: "entendemos que tecnologia de informação específica, a redefinição de processos e equipamentos, bem como o completo gerenciamento dessa cadeia, irão fazer com que nossa capacidade de atendimento seja ampliada em até 80%", explica.

Com o início das atividades no novo CD, a Delta efetuou algumas mudanças em suas operações. "As unidades de Barueri deixaram de

realizar o cross-docking e passaram a concentrar suas operações em seus segmentos-chaves – Tucunaré I, prestando serviços para atender ao setor financeiro, e Tucunaré II, para o segmento de tecnologia", informa o sócio-gerente.

Ele conta que a empresa construiu esta unidade para atender à demanda de clientes que exigem rápida movimentação de cargas, com investimentos direcionados para responder com produtividade às exigências feitas. "Com nossa expansão, detectamos que os clientes podem ser mais bem atendidos quando estão em um ambiente que envolve sinergia operacional, em função do que procuramos desenvolver em nosso planejamento de ocupação", diz, revelando as expectativas para este ano: "esperamos faturar R\$ 65 milhões em 2008 – R\$ 10 milhões a mais do que foi faturado no ano passado –, sendo que R\$ 4 milhões serão gerados pela nova unidade, com potencial deste número crescer".

De acordo com Sá, os investimentos feitos pela Delta também são uma forma de tentar amenizar um grande problema logístico que o Brasil atravessa: a saturação da malha rodoviária. "Trajetos que normalmente eram percorridos em 30 a 40 minutos, atualmente estão sendo cumpridos em até 3 horas. Isso se traduz em aumento de custos e conseqüente perda de rentabilidade nas operações de distribuição", conclui. ●



Sá: R\$ 4 milhões em faturamento serão gerados

Empilhadeiras Dematic

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

Consulte nossa linha completa de transportes e empilhadeiras:

Tel: +55 (11) 6877-3818
orcamento.br@dematic.com
contato.br@dematic.com
www.dematic.com.br



R\$ 57.000,00
com Bateria e Carregador

Empilhadeira Elétrica Retrátil DBr-CQD15C-1500-6200 1.500 kg – 6,2 m



Continuing the **Register** Tradition

Creating Logistics Results



Veículos Comerciais

Prêmio Lótus homenageia os melhores em 2007



Vencedores do Prêmio Lótus 2008 comemoram o reconhecimento dos compradores brasileiros

Uma das mais importantes premiações da indústria de veículos comerciais no Brasil, o Prêmio Lótus 2008 foi entregue no dia 2 de abril último em São Paulo, SP.

Realizado pela revista *Frota&Cia* (Fone: 11 3871.1313), ele é o reconhecimento dos resultados alcançados pelas empresas deste segmento. "A premiação elege as marcas e os modelos de veículos comerciais que conquistaram a preferência dos compradores brasileiros no ano anterior, com base nos números de vendas ao mercado interno, fornecidos pelos próprios fabricantes de veículos através de suas entidades de classe: ANFAVEA – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores e ABEIVA – Associação Brasileira de Empresas Importadoras de Veículos Automotivos", explica José Augusto Ferraz, diretor da *Frota&Cia*.

O Prêmio teve início em 1994, ocasião em que a revista *Brasil Transportes*, antecessora da *Frota&Cia*, encomendou um estudo ao Datalótus com o objetivo de identificar os veículos comerciais mais vendidos no Brasil, classificados por fabricantes e categorias de peso. "Na época, o título era 'Caminhão do Ano'. A partir de 1995, a premiação se tornou um evento promovido pela Editora Frota", conta Ferraz.

Nesta última edição, a Mercedes-Benz conquistou 12 das 23 categorias e foi o grande destaque. A empresa alemã levou os prêmios "Marca do Ano em Veículos Comerciais", "Chassi do Ano", "Caminhão Semileve do Ano", "Caminhão Médio do Ano", "Caminhão Semipesado do Ano", "Van do Ano", "Chassi Urbano do Ano", "Chassi Rodoviário do Ano", "Marca do Ano em Caminhões Semileves", "Marca do Ano

em Caminhões Pesados", "Marca do Ano em Chassis Urbanos" e "Marca do Ano em Chassis Rodoviários".

A Volkswagen também fez bonito e faturou seis prêmios, melhorando o seu desempenho em relação a 2007, quando ganhou três. A Volks ficou com um dos títulos de maior destaque na premiação: o "Caminhão do Ano", e ainda venceu nas categorias "Caminhão Leve do Ano", "Caminhão Pesado do Ano", "Marca do Ano em Caminhões Leves", "Marca do Ano em Caminhões Médios" e "Marca do Ano em Caminhões Semipesados".

A brasileira Agrale, com duas conquistas, "Chassi Leve do Ano" e "Marca do Ano em Chassis Leves"; Fiat, também com duas, "Furgão Leve do Ano" e "Furgão do Ano"; e a Hyundai, que conquistou o prêmio em "Camioneta de Carga do Ano", completam o hall dos campeões do Prêmio Lótus 2008. ●

**SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA
E ENDEREÇAMENTO
ETIQUETAS METÁLICAS**
Em aço e alumínio
Alta resistência química e física.



APLICAÇÕES

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



Acesse nosso site e
conheça outros produtos

EM *placa*

Tel: 55 11 4788-7777

Fax: 55 11 4788-7778

emplaca@emplaca.com.br

www.emplaca.com.br

Caminhões

VW investe R\$ 1 bilhão em ampliação de fábrica de Resende, RJ

Deste ano a 2012, a Volkswagen Caminhões e Ônibus (Fone: 24 3381.1000) pretende investir R\$ 1 bilhão na ampliação da fábrica de Resende, RJ. Além de recursos para aumentar a capacidade de produção, o investimento será dividido entre o desenvolvimento de novas motorizações para caminhões e ônibus, criação de linhas de produtos em nichos ainda não explorados, novos modelos e aplicações na linha atual e pesquisa de fontes alternativas de combustíveis, bem como sua eficiência. É o que detalha Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Quanto à produção, no início de 2007 eram fabricados por dia 145 veículos na fábrica de Resende. Atualmente, a empresa já produz 220 por dia. "Nosso horizonte para os próximos 10 anos contempla a duplicação de nossa capacidade instalada em Resende em 2007", explica Cortes.



Sobre combustível, o presidente garante que os produtos da Volkswagen Caminhões e Ônibus já estão entre os mais econômicos do Brasil em suas categorias. "Em paralelo, a montadora investe na pesquisa para a adição de biodiesel ao óleo diesel tradicional, tendo sido a primeira marca brasileira a autorizar a mistura a uma proporção de 2% para toda a sua linha de produtos", conta, acrescentando que no fim do ano passado foi autorizada em caráter experimental a adição de 5% de biodiesel ao combustível de toda a frota de ônibus da cidade do Rio de Janeiro. Cortes também diz que já foram iniciados os estudos da mistura de 20% na operação de caminhões em parceria com o frigorífico Bertin.

"O Grupo Bertin (ver box) é nosso parceiro no desenvolvimento de tecnologias a favor do meio

VW CHEGA A 300 MIL VEÍCULOS EM RESENDE

Devido a uma venda histórica, a Volkswagen Caminhões e Ônibus chega a 300 mil veículos produzidos na fábrica de Resende. Em março último, a montadora iniciou a entrega de 1.150 caminhões Constellation 17.250 Tractor, 19.320 Titan Tractor, Worker 9.150E e 26.260E ao Grupo Bertin, representando um dos maiores negócios do segmento de veículos comerciais já fechados no país. Holding que atua nos segmentos de agroindústria, infraestrutura e energia renovável, o Grupo Bertin passa a ser um dos maiores frotistas de caminhões Volkswagen do mundo. Os veículos também são os primeiros da marca autorizados a rodar com mistura de biodiesel a até 5%, mantendo as características originais de fábrica.

STILL EMPILHADERAS

Empilhadeiras Elétricas de compactação 1/2 toneladas

Empilhadeiras GLP Motorizadas

Empilhadeiras B2V

Empilhadeiras GLP

Empilhadeiras Pallets

Empilhadeiras B2V

Empilhadeiras B2V

Empilhadeiras B2V

SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

Paletes de Aço

Rack GP 10

Drive In

Bandeja para Congelamento

Rack Alameda

Porta Paletes

Block Paletes

MARCAMP
Movimentando materiais e informações.

← VENDA

← LOCAÇÃO

← PEÇAS

← ASSISTÊNCIA TÉCNICA

AUTOMAÇÃO

Leitores de Códigos de Barras

Solução em Mobilidade

Impressoras

Ribbons, Etiquetas, Tags de Papel e Adesivos Especiais

RITE HITE

Revolutions Fan

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

ambiente. Além da aquisição dos caminhões capazes de rodar com até 5% de biodiesel, o grupo testa desde 2006 um lote de veículos Volkswagen que consome combustível B20, ou seja, com 20% de biocombustível adicionado ao óleo diesel comum", expõe o presidente.

Novo Centro Logístico

O novo Centro Logístico da VW possui 24.000 m² de área construída em um terreno de 50.000 m², ao lado da fábrica em Resende. Será destinado à preparação de kits e peças que antes ocupavam toda a lateral da linha de montagem. "No Centro Logístico serão armazenados e preparados todos os kits de peças, aliviando a linha de montagem de caminhões e ônibus e melhorando a organização desses materiais", explica Cortes.

A necessidade da construção de um Centro Logístico surgiu devido ao aumento de produção na fábrica. "A previsão para o início das atividades é para este primeiro semestre de 2008", afirma.

Distribuição

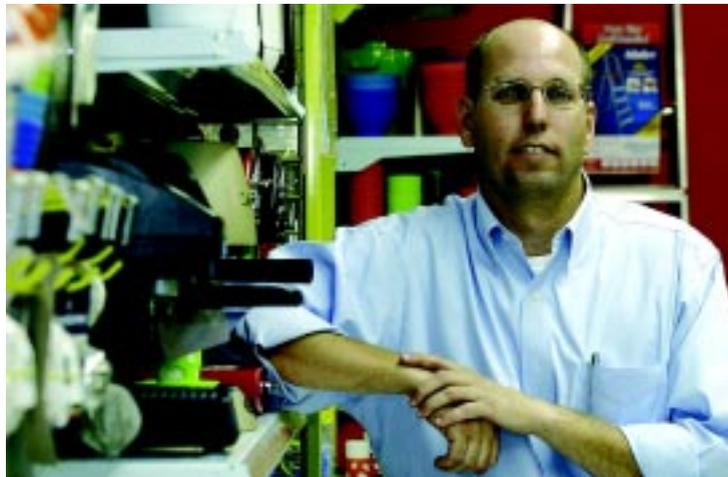
Multicoisas aposta em novo CD e estratégia de compras flexível

Para atender ao plano de expansão que prevê a abertura de 10 lojas por ano e um crescimento de 20% no faturamento em 2008, a Multicoisas (Fone: 11 2131.8788), empresa que comercializa materiais para reparos domésticos e prediais, além de oferecer acessórios e utilidades para o uso cotidiano, está se transferindo para um CD ainda maior, localizado em Osasco, SP.

Com o nome de Rede Forte, a nova estrutura dispõe de oito docas, contra apenas duas do antigo centro. Além disso, Luis Henrique Stockler, diretor de marketing e expansão da empresa, destaca que o novo local atende às expectativas quanto à altitude do terreno e oferece proximidade com as marginais, rodovia Castelo Branco e Rodoanel. "Estes fatores propiciam a otimização do tempo da carga e descarga, melhor espaço para separação e preparação dos embarques e ampla claridade através de luz natural, que além de arejar o ambiente, gera uma economia de 30% no gasto com energia elétrica", acrescenta.

Hoje, o atendimento da Multicoisas, por meio de 61 lojas, entre próprias e franqueadas, compreende o Distrito Federal e mais 13 estados: Alagoas, Bahia, Ceará, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e São Paulo. "Nossos serviços atingem, em sua maioria, as classes A e B, mas, ultimamente, temos atingido os cidadãos da C, também", informa Stockler. "Só o que tem nos atrapalhado é a distância de nosso CD em relação às lojas da região nordeste e as dificuldades de entrega na Grande São Paulo. Mas, com muita conversa e trabalho em conjunto com os franqueados, temos conseguido contornar estes problemas", complementa o executivo.

Ele revela que, além do investimento em um novo CD, o sistema de compras flexível que visa a conquista do menor preço também vem trazendo bons resultados para a Multicoisas. Segundo Stockler, há uma Central Integrada de Compras (CIC) que coordena todo o processo de compra, seja diretamente do fornecedor, por meio de negociação



Stockler: novo local oferece proximidade com as marginais, rodovia Castelo Branco e Rodoanel

centralizada ou por meio do centro de distribuição exclusivo da Rede, que compra dos fornecedores em larga escala e revende aos franqueados.

"Os produtos são recebidos,

separados e armazenados no próprio centro atacadista da empresa, que eletronicamente recebe os pedidos das lojas, faz a separação, a embalagem do item a granel e todo o processo logístico

para as unidades da rede de todo o país. A cada nova negociação, a rede avalia se é mais interessante a compra direta ou através da Rede Forte, que atua com um custo mínimo operacional, sem visar lucro. Tudo para garantir o maior benefício possível aos franqueados e, conseqüentemente, aos clientes finais", relata.

Meio ambiente

Além da importância do bom funcionamento logístico e da flexibilidade nas compras, a Multicoisas também tem apostado em uma campanha de caráter socioambiental. Desde 2006, mobilizando todas as lojas da rede, a empresa já arrecadou cerca de uma tonelada de pilhas e baterias destinadas à reciclagem. "O objetivo é conscientizar nossa comunidade sobre a importância da

destinação correta desses itens. Com as lojas transformadas em postos de recolhimento, eliminamos o principal entrave nesse processo", explica Stockler.

A entrega do material recolhido foi feita à Suzaquim Indústrias Químicas, especializada em reprocessar e destinar resíduos industriais, lixo tecnológico, pilhas e baterias para produção de sais e óxidos metálicos, que serão utilizados nas indústrias de colorifício, cerâmicas, refratárias e químicas. "O intuito é alongar ao máximo o ciclo de vida dos produtos descarregados diariamente no meio ambiente", finaliza o diretor. ●



CTMS

A SOLUÇÃO DEFINITIVA PARA A GESTÃO DE FRETES

- Pagamento **único e correto** do frete e **redução** nos custos dos transportes através da carga e conferência **automatizada** das cobranças.
- Configuração **flexível** das tabelas de fretes permitindo **gerenciar** diversas operações, eventos e tipos de transporte.
- Acompanhamento das **ocorrências** e **prazos** de entrega, além de **simulações** e **estatísticas** de fretes.
- Portal para a **troca eletrônica** de informações e **inter-operação** com as Transportadoras.
- Solução totalmente **Web**, utilizada por **grandes** empresas, **integrada** aos principais Sistemas de Gestão (ERP's).

Contate-nos para uma apresentação detalhada de nossa solução



Trust Consultores & Associados
(55 11) 3055-1711
www.trust.com.br ctms@trust.com.br



ENCONTRO MERCADO COM O TRANSPORTE E A LOGÍSTICA NA REGIÃO SUL

Inclua sua marca neste grande evento e assegure a oportunidade de fazer bons negócios.

- Transporte de Cargas
- Transporte de Passageiros
- Transporte Internacional
- Logística e Infra-estrutura
- Operações multimodais
- Fabricantes de Pneus
- Fabricantes e montadoras de carrocerias e caminhões
- Fabricantes de Implementos
- Distribuidores de Combustível
- Tecnologia Embarcações
- Sistemas de Informação
- Financeiras e Seguradoras
- Entidades Associativas e Representativas
- Publicações e Serviços



08, 09, 10 E 11 DE JULHO DE 2008
CENTRO DE EVENTOS FIERGS - PORTO ALEGRE / RS

WWW.TRANSPOSUL.COM

Organização/ Realização



Av. São Pedro, 1420
CEP 90230-124 - Porto Alegre / Rio Grande do Sul
Fone (51) 3342.9299 - Fax (51) 3342.2053
comercial@setcersg.com.br
marketing@setcersg.com.br

Gestão de frotas

Graber lança sistema de telemetria

Com o intuito de proporcionar aos clientes a obtenção e o acompanhamento remoto de dados para a gestão e operação de frotas, a Graber (Fone: 11 4689.8010), que monitora 140 mil veículos, acaba de apresentar um sistema de telemetria inédito no mercado: o WebGraber.

Segundo o CEO da empresa, Marcelo Necho, esta solução marca o início de uma nova geração de sistemas de rastreamento e monitoramento: "o mercado passará a ter uma nova visão sobre o que é rastreamento", diz.

O produto funciona em qualquer marca e modelo de veículo, independente da tecnologia. Além disso, trabalha com várias operadoras de celular e proporciona análise imediata de toda a frota ou por veículo. "Não só os nossos clientes poderão utilizar o equipamento. Isto faz parte da evolução que traçamos desde setembro do ano passado", destaca Paulo Félix, gerente de marketing e tecnologia da Graber.

De acordo com os executivos, a análise em tempo real permite constatar se os condutores estão operando fora do padrão pré-determinado pela empresa, fazer intervenção imediata, organizar classificação de eventos e suas correlações, além de criar um conjunto de informações para eventuais mudanças de procedimentos. "Estamos falando em economia e variáveis que proporcionam redução de custos", completa Félix.

Com os resultados obtidos através da análise feita pelo sistema, o usuário terá acesso a informações como distância percorrida, velocidade e rotação do motor, tempo em que o veículo permaneceu parado e/ou com o motor funcionan-

do, excesso de velocidade em curvas e RPM em subida, tempo em que o condutor deixou o veículo em "ponto morto" e a quantidade de freadas bruscas, acionamento de freio e de embreagem.

Em síntese, o WebGraber gera informações que possibilitam o acompanhamento da frota, considerando o consumo de combustível, desgastes das partes, durabilidade dos componentes e os procedimentos dos condutores. "É uma solução fundamental para as empresas de logística e transporte. Quando há um acidente, a cadeia logística é prejudicada com perdas e atrasos", destaca Necho, que tem conhecimento de empresas que fazem até teste de admissão utilizando o sistema para avaliar se o motorista é bom.

Ele acredita que esta novidade vai modificar muitas relações na sociedade, pois além de ser um artifício que pode ser usado por profissionais para comprovar a qualidade do transporte realizado e do serviço oferecido, também pode ser utilizada em prol de reivindicações, como explica: "se um motor é usado da forma correta e quebra sem motivos, ao exibir os relatórios de dirigibilidade a empresa pode exigir um motor novo do fabricante", argumenta.

Segundo Félix, o valor do WebGraber deve girar em torno de R\$ 1.100 para quem não possui rastreador. Já as empresas que contam com o sistema de rastreamento deverão desembolsar cerca de R\$ 500 para adquirir o hardware complementar de telemetria. "Nossa expectativa é vender aproximadamente dois mil sistemas até o final deste ano", encerra o gerente de marketing e tecnologia. ●

Notícias Rápidas

Minas Expominax 2008 e Embala Minas foram realizados em abril

Organizados pela GreenField (Fone: 11 3567.1890), foram realizados, no período de 8 a 10 de abril último, em Belo Horizonte, MG, o Minas Expomix 2008 – Feira dos Atacadistas Distribuidores do Estado de Minas Gerais e o Embala Minas – VI Feira Internacional de Embalagens e Processos. O primeiro evento reuniu os maiores nomes do setor atacadista distribuidor e foi a primeira feira mineira destinada ao segmento. Segundo os organizadores, a Minas Expomix 2008 contou com 150 das maiores empresas do segmento no Brasil, gerou cerca de R\$100 milhões em negócios e recebeu aproximadamente cinco mil varejistas nos três dias. Já a Embala Minas reuniu cerca de 250 expositores e, ainda de acordo com os organizadores, recebeu aproximadamente 12 mil visitantes profissionais de vários segmentos, incluindo indústria e comércio. "A feira, que cresceu 70% em relação à edição anterior, apresentou as mais modernas tecnologias aplicadas ao processamento, marcação e envase de produtos", afirmou o organizador da Embala, Luiz Fernando Pereira.

Plimor realiza 120.000 entregas mensais

A Transportadora Plimor (Fone: 54 2109.1000) é uma empresa gaúcha com 32 anos de mercado, matriz em Farroupilha, RS, e cobertura nos três estados da Região Sul, São Paulo e Buenos Aires. Das suas 67 unidades, seis são CDs instalados em locais estratégicos. Também possui frota com mais de 240 veículos próprios, que cumprem mais de 120 linhas fixas diariamente. Por mês, são rodados cerca de 1,5 milhão de quilômetros, resultando em cerca de 120.000 entregas mensais. É especializada no transporte e distribuição de carga fracionada de alto valor agregado.

Contrate transportes com segurança e economia.



●● GKOfrete

O sistema líder para quem contrata fretes

Facilidade no cálculo do frete para conferências e simulações
Acompanhamento de entregas e ocorrências
Avaliação da qualidade nos serviços de transporte de terceiros
Compatível com a maioria dos gerenciadores de banco de dados
Integração com sistemas corporativos e com transportadoras
Uso de recursos de correio eletrônico e WEB
Geração de dados contábeis e fiscais dos fretes
Relatórios e gráficos para as áreas operacionais e gerenciais

"O ganho com o uso do GKO FRETE não se limita à redução de custos, mas se estende também ao controle e à capacidade de planejamento dos transportes."

Luciana Araújo
Analista de Logística da SIC

GKO FRETE: sua empresa em boa companhia.



Agende já uma demonstração sem compromisso!

(21) 2533 3503 info@gko.com.br www.gko.com.br

Blanck & Partners fornece movimentador de veículos para longas distâncias

A Blanck & Partners Consultoria (Fone: 11 3048.059) está apresentando aquele que é considerado o primeiro movimentador de veículos do tipo "ride-on", com operador sobre o movimentador. Projetado pela empresa sueca Famek AB, o Stringo 700 pode operar de forma contínua por seis horas com uma única carga da bateria e mover veículos de até 5 toneladas. É chamado de primeiro "car mover", onde o operador pode sentar e dirigir o equipamento com um minivolante. O raio de giro corresponde ao comprimento do carro somando mais 1.100 mm. O veículo é posicionado sobre o Stringo através de braços telescópicos e há um ajuste para permitir diferentes distâncias entre eixos na parte frontal e traseira do veículo. Pode ser utilizado nas rodas dianteiras ou traseiras do veículo e é operado por motor elétrico acionado por baterias tracionárias. O minivolante de direção tem um descanso braço ajustável para até 10 graus. O assento também é ajustável em todas as posições, compensável para o peso do operador e tem ajuste de 100 mm em altura. O piso com os pedais pode ser elevado de 350 até 430 mm. É usado em áreas onde os automóveis necessitam de movimentação sem utilização de potência própria de seu motor, como em fábricas, laboratórios de testes, de emissões e de protótipos e show rooms.

Vinigalpão®

Galpão estruturado com cobertura e fechamento em lona de PVC.
Solução rápida e segura em armazenagem.
Produto consagrado ao longo de 30 anos de utilização.



Vão livre adequado a sua necessidade



PROJETOS ESPECIAIS
PERSONALIZADOS



Não requer pisos pavimentados para montagem



Total aproveitamento do espaço cúbico disponível



Adaptável às mais variadas condições de layout

Araya do Brasil Industrial Ltda.
Tel.: (11) 2123-4200
www.araya.com.br/armazem_estruturado.asp
vinigalpao@araya.com.br

ARAYA

Armazéns e galpões industriais

Soluções para resolver problemas de armazenagem

FABRICANTES DE ARMAZÉNS E GALPÕES INDUSTRIAIS CONTAM CASES DE SUCESSO DE GRANDES EMPRESAS QUE PRECISAVAM DE SOLUÇÕES RÁPIDAS E APROPRIADAS PARA RESOLVER PROBLEMAS DE ARMAZENAGEM.

Esta matéria especial da revista *LogWeb* aborda os problemas que podem exigir a instalação de armazéns e galpões industriais e os benefícios que eles proporcionam às empresas. Também apresenta cases de sucesso, com soluções obtidas em curto tempo.



Galpões reduzem investimentos em ativos

Precisa de mais espaço?

De uma forma geral, Sebastião Silva, gerente comercial da divisão armazenagem – Macrogalpões da Rentank (Fone: 11 4138.9266), conta que os problemas de armazenagem começam com o aumento da demanda de mercado e de produção, que determina maior área de estocagem e/ou produção.

No que concorda Simone Milano, gerente comercial da Tópico Coberturas Alternativas (Fone: 11 4785.1200), destacando que os problemas envolvem falta de espaço para movimentação do cliente ou de terceirizados, quando se trata de empresas de logísticas.



Montagem e desmontagem rápidas são vantagens



Têxtil estrutural com laterais abertas para a GM

O case destacado por Alexandre Dias, diretor-presidente da Alumitex (Fone: 11 6121.5511), envolve a construção da fábrica da GM – General Motors em Gravataí, RS. “Com o evento da construção da nova planta industrial em 1998, foi necessário um local de armazenagem para os mais diversos equipamentos”, lembra. Devido à necessidade de resistência a ventos e pelo fato de ser aberto nas laterais, optou-se por uma área coberta de 4.800 m² composta por quatro galpões conjugados de 15 m de largura por 80 m de comprimento.

Segundo Dias, o cliente escolheu um galpão têxtil estrutural com as laterais abertas, a fim de facilitar a movimentação dos materiais. “O local foi um complicador, pois era um descampado com incidência de ventos muito fortes e, por se tratar do início das obras, o solo era de puro barro, sendo difícil até o tráfego com veículos. Ocorreram, inclusive, acidentes devido aos ventos que comprometeram as estruturas convencionais que estavam sendo construídas, entretanto, o galpão têxtil ficou intacto”.

A nova área coberta para receber os equipamentos que chegavam diariamente foi crucial na logística da montadora automotiva, considera Dias.



Estrutura metálica com lonas vinílicas para a Pelzer System

O destaque da Araya do Brasil Industrial (Fone: 12 2123.4200), segundo o gerente de produção, Fernando Balestrim Dourado, é o case da Pelzer System, indústria de autopeças que produz pára-choques para a Volkswagen e a Ford.

“Devido à produção crescente da empresa, não havia área tanto para produção como para armazenamento de insumos e produto acabado. Por isso, nos foi solicitado que uma área de 1.000 m² fosse construída em tempo recorde, possibilitando ao nosso cliente o atendimento de novos pedidos. Este pronto atendimento, juntamente com a qualidade de nosso produto, fez com que fossem adquiridas mais unidades nesta mesma planta de nosso armazém”, conta.

Para o local foi escolhido o Vinigalpão, uma estrutura metálica com cobertura e fechamentos em lonas vinílicas, já que para atender à indústria automobilística foi necessário um armazém de construção rápida e fácil, além de ser totalmente reaproveitável, caso fosse desmontado e remanejado. Um dos fatores que levou à escolha é o fato de que o galpão não é considerado como bem imóvel e, portanto, não necessita de “habite-se”, uma autorização emitida pela prefeitura.

“O maior benefício proporcionado ao cliente foi a rapidez na instalação, bem como o total aproveitamento do espaço cúbico disponível. Com esta agilidade, o cliente pôde incrementar seus pedidos”, destaca Dourado.



Armazém inflável para socorrer a Infraero

A Pistelli Engenharia (Fone: 11 3383.6300), por meio do consultor de vendas Mário Lúcio Calixto, detalha o case Infraero.

“No final de 1994, os aeroportos internacionais de São Paulo e do Rio de Janeiro passaram por uma crise de acúmulo de cargas devido à greve na Receita Federal. Cargas aguardavam liberação e estavam armazenadas no pátio externo do aeroporto, expostas à chuva e ao sol”, lembra.

Para solucionar o problema, o armazém escolhido foi o inflável, devido à rapidez na instalação e, também, pela área interna livre para armazenagem, com total aproveitamento interno.

“Apesar do curto tempo disponível para instalação do galpão, conseguimos atender às expectativas do cliente dentro do prazo estabelecido, tanto para o aeroporto de São Paulo, quanto para o do Rio de Janeiro”.

Calixto conta que a questão foi resolvida em tempo recorde, eliminando o transtorno de transporte de mercadoria.

Segundo ela, para se escolher a estrutura adequada, deve-se levar em conta dois pontos fundamentais: o tipo de logística que é feita pela empresa e o espaço dentro da fábrica do cliente. E Silva, da Rentank, complementa: "os galpões devem responder às premissas de segurança, rapidez de montagem e custo justo. As dimensões são ajustadas em função da necessidade do cliente".

De acordo com ele, existem instalações com elevada complexidade como, por exemplo, em áreas portuárias que sofrem grande influência de ventos, solo siltoso (mais areia e menos argila) e áreas de difícil acesso.

Simone, da Tópico, também fala da dificuldade climática: "por se tratar de galpão cuja construção envolve trabalhos em altura, muitas empresas, por questão de segurança, não permitem, e aí pode ocorrer o atraso da obra". Entre os benefícios que estas estruturas proporcionam ao cliente, a gerente comercial da Tópico cita: montagem e desmontagem rápida – por exemplo, um galpão de 1.000 m² é montado em quatro dias; não é considerada como área construída, mas sim edificação transitória; é construído com lona auto-extinguível, impermeável e antimofa; e oferece segurança referente a vento. Por se tratar de uma solução de infraestrutura de urgência, Silva, da Rentank, considera que este tipo de produto proporciona ao cliente redução do investimento em ativos – construção de áreas físicas – e respostas de curtíssimo prazo a baixo custo, uma vez que não requer, por exemplo, fundação para a instalação. "Entendo que o principal ganho é a redução do tempo entre a identificação da necessidade e a instalação do galpão, o que possibilita respostas mais rápidas ao cliente final", declara. ●

A Família **BYG** CRESCERU e Ganhou **MAIS FORÇA**

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



BYG TRANSEQUIP

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

Empilhadeiras

Peças: algumas têm maior desgaste. Outras, podem ser poupadas

ALGUMAS PEÇAS DAS EMPILHADEIRAS SOFREM DESGASTE NATURAL, ENQUANTO OUTRAS SE ESTRAGAM POR MAU USO DA MÁQUINA OU EM FUNÇÃO DAS CONDIÇÕES DO AMBIENTE DE TRABALHO. NESTE CONTEXTO, TAMBÉM HÁ ESPAÇO PARA O EMPREGO DAS PEÇAS NÃO-ORIGINAIS?

Tão vitais na movimentação e armazenagem de materiais quanto os caminhões o são para a logística, as empilhadeiras também apresentam peças que sofrem mais desgastes que outras. Mas, há meios de se evitar este desgaste. Estes são alguns dos itens desta matéria especial da revista LogWeb.

Desgaste

São várias as causas dos desgastes das peças das empilhadeiras: em decorrência do uso, por quebras, fim de vida útil ou, ainda, por falta de manutenção.

“Não é correto classificar as peças em de maior ou menor desgaste, e sim peças de desgaste natural e outras que sofrem desgastes excessivos devido às características da operação ao qual o equipamento é submetido. Exemplos: baixo nível de qualificação dos operadores, instalações e pisos não apropriados e irregulares e a não manutenção preventiva especializada, ou seja, planejada com peça não original e mão-de-obra não treinada pelo fabricante do equipamento”, aponta Mauricio Zwecker, gerente do departamento de peças da Still (Fone: 11 4066.8100).

Para Leandro Vieira, supervisor de vendas de peças e serviços da Bauko Máquinas – Divisão Indústria (Fone: 11 3693.9316), são dois os fatores que determinam o desgaste de uma empilhadeira: utilização e manutenção. “Deve-se especificar e dimensionar corretamente o equipamento conforme sua utilização e, em paralelo, executar um plano de manutenção preventiva rigoroso. Podemos apontar como item de desgaste os pneus para equipamento a combustão e, para equipamento elétrico, suas rodas”, completa.

De fato – segundo Geraldo Goldschmidt, gerente de pós-vendas da Clark (Fone: 19 3881.1599) – os itens de maior desgaste obviamente são aqueles que estão em contato direto com o solo e com a carga. Assim, os pneus e os garfos são os que mais se desgastam e, por conseguinte, têm suas substituições até programadas. Outros itens também sofrem desgastes normais pelo uso, como rolamentos das torres de elevação, rolamentos das rodas, embuchamentos e partes do motor. Ainda de acordo com Goldschmidt, alguns itens são de substituição obrigatória, como os filtros de ar, filtro de óleo do motor, filtro de óleo da transmissão,



“Manutenção bem feita, usando peças originais, evita desgastes”

assim como os próprios óleos e fluido do radiador, que devem obedecer a tabelas de trocas, pois perdem as propriedades originais ao longo do uso.

Paulo Roberto Navarro Castello, diretor da Castell (Fone: 11 4828.2044), faz a análise especificamente com relação às empilhadeiras elétricas. Segundo ele, nestas máquinas, as peças de maior desgaste são os conjuntos de rolamentos, nos motores

elétricos, (direção, tração e elevação), os jogos de escova e os rolamentos também geram manutenção, os conjuntos de pastilhas de contadores e reparos dos contadores elétricos, as sapatas do sistema de freio e, eventualmente, os micros de contato. “Num equipamento elétrico em que o número de peças móveis é menor do que nos equipamentos a combustão, os itens citados são os mais requisitados no sistema, sendo normal seu desgaste, necessitando de maior atenção nas manutenções preventivas.”

Pelo seu lado, Wilson Vizeu de Almeida, gerente geral da Linde MH Brasil (Fone: 11 3604.4755), informa que os itens de maior desgaste nas empilhadeiras com transmissão automática (conversor de torque) são os discos de fricção e as sapatas de freio, devido às constantes reversões de sentido de direção (frente-ré), que são comuns nas operações de carga e descarga. “Esses conjuntos geralmente sofrem desgaste prematuro quando a operação de reversão é feita de forma errada, ou seja, com a empilhadeira ainda em movimento”, diz Almeida.

No caso das empilhadeiras com transmissão hidrostática – ainda segundo ele –, a manutenção

em função da reversão e também das variáveis de operação é eliminada, pois a tecnologia destes equipamentos permite condição segura de operação independente da agressividade da operação e do perfil do operador.

Marcilio Ribeiro dos Anjos, gerente de vendas de peças da Mapel – Manutenção Peças Empilhadeiras (Fone: 19 3278.1822), também diz que peças como rolamentos, reparos e filtros não-originais são os mais substituídos, devido a sua vida útil ser menor. Além disso, ainda de acordo com ele, os filtros e os reparos do sistema de gás são os mais trocados nas revisões devido às impurezas do GLP disponível no mercado. “O GLP fornecido nos botijões P-20 contém muita sujeira, com uso acima da vida útil permitida. Há exceção quando são fixos e o GLP é abastecido em Pit Stop”, completa.

Mauro Chiavoloni de Andrade, gerente de pós-vendas da Toyota Material Handling Mercosur Comércio de Equipamentos (Fone: 11 3511.0437), fecha este assunto dizendo que quando ocorre o uso indevido ou deficiência de manutenção, pode ocorrer desgaste em itens feitos para durar muito, como garfos, correntes, motor e transmissão.

Peças que mais sofrem desgastes (de forma geral)

- ✓ Alternadores
- ✓ Amortecedores
- ✓ Articulações
- ✓ Bomba d'água
- ✓ Bomba hidráulica
- ✓ Cabo de Ignição
- ✓ Cabo de acelerador
- ✓ Cabo de vela
- ✓ Chicotes elétricos
- ✓ Conjuntos de freio
- ✓ Contatos elétricos
- ✓ Correias
- ✓ Coxins
- ✓ Eixo direcional
- ✓ Escovas dos motores
- ✓ Filtros
- ✓ Lâmpadas (farol e ré)
- ✓ Lonas de freio
- ✓ Mangueiras
- ✓ Motor de partida
- ✓ Pinos e buchas dos terminais de direção
- ✓ Pneus
- ✓ Redutores de gás
- ✓ Refrigeração
- ✓ Reparos do cilindro de elevação, inclinação e direção
- ✓ Reparos do GLP
- ✓ Respiros
- ✓ Retentores
- ✓ Rodas
- ✓ Rolamentos
- ✓ Sistema hidráulico
- ✓ Sistema de transmissão

Como evitar

Vários são os itens apontados pelos entrevistados para evitar o desgaste das peças das empilhadeiras.

Jorge Batista da Silva, responsável técnico da Central Distribuidora Cascade e Peças para Empilhadeiras (Fone: 13 2105.8888), e Rodrigo Ferrarezo, supervisor comercial da SMH do Brasil Peças e Equipamentos (Fone: 11 3205.8555), pensam igual: para eles, o desgaste pode ser evitado efetuando as manutenções preventivas e a aplicação correta do produto, conforme o manual do fabricante.

“O desgaste não pode ser evitado, porém pode ser prorrogado fazendo-se as manutenções periódicas preventivas, com a substituição de peças de desgaste naturais e com a devida lubrificação e engraxamento de todas as partes vitais e necessárias para tal”, completa Carlos Fernandes, diretor comercial da Coparts Comercial de Peças e Serviços (Fone: 11 2633.4000).

Pensamento semelhante tem João Lourenço Rodrigues, supervisor de vendas de peças e serviços da Somov (Fone: 11 3718.5031). Também para ele, o desgaste não pode ser evitado, porém, pode ser minimizado através da utilização de peças originais, “que oferecem maior resistência à fadiga, melhor desempenho e maior vida útil, proporcionando a melhor relação custo/benefício”.

Zwecker, da Still, concorda: utilizando peças originais e mão-de-obra especializada – treinada pelo fabricante –, o nível de desgaste é até 10 vezes menor quando comparado a um serviço paralelo – peças sem origem e qualidade e mão-de-obra sem treinamento e equipamento de manutenção inadequado.

“Podemos citar também que evitar desgastes precoces em peças e equipamentos é investir em programas de treinamentos operacionais – disponíveis em alguns fabricantes ou nas assistências técnicas credenciadas pelo mesmo – e na contratação de mão-de-obra especializada para prestação de serviços de manutenção preventiva/corretiva”, diz o gerente do departamento de peças da Still.

Andrade, da Toyota, lembra que a manutenção bem feita, utilizando peças originais e os lubrificantes recomendados, trocados nos prazos recomendados pelo fabricante, além do uso da empilhadeira dentro dos seus limites de capacidade de carga e em ambiente apropriado, são os elementos mais importantes para evitar desgastes precoces.

Além destes, Fernando Ribeiro, gerente geral da Movelev Assessoria, Serviços e Comércio de Equipamentos (Fone: 11 6421.4545), cita treinamentos dos operadores, manutenção dos pisos, manutenção e cuidados com as baterias nos equipamentos elétricos.

Jean Robson Baptista, do Departamento Comercial da Epicamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone: 19 3246.3113), também lembra que as peças têm um tempo de vida útil, e que a melhor maneira de prolongar este tempo é ter cuidados com a operação, implantar uma manutenção preventiva eficaz e buscar melhorias no ambiente – melhorias no piso, limpeza e iluminação, por exemplo.

“A conscientização é a melhor arma: através dela pode se chegar à melhoria de piso, segurança na operação e treinamento, mas é válido lembrar que o desgaste é natural de qualquer veículo automotor”, acrescenta Mario Tenório, gestor de pós-vendas da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466).

Paschoal Aragão Palermo, gerente de pós-vendas da Jungheinrich Lift Truck (Fone: 11 4815.8210), também afirma que o desgaste pode ser evitado com a conscientização de todos: vendedores, usuários e operadores. Segundo ele, não se pode esperar



Goldschmidt, da Clark: máquina mal operada pode ter 25% a mais de desgaste

que uma empilhadeira elétrica equipada com rodas revestidas de poliuretano opere sem problemas em pisos não adequados.

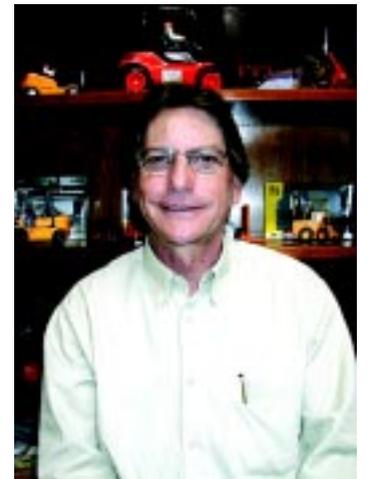
Quanto a este último item, Celino Luiz Tirloni, diretor comercial da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333), diz que o desgaste pode ser evitado recuperando-se o piso para a aplicação específica e utilizando-se a empilhadeira adequada para a função.

J. Ary Leme, gerente de pós-venda da Skam Empilhadeiras Elétricas (Fone: 11 4582.6755), lembra que algumas peças têm sua vida útil definida sem grandes possibilidades de alteração, como

é o caso do revestimento das rodas; os conjuntos de reparo são favorecidos com a constante limpeza do equipamento; rolamentos, correntes, pinos e articulações devem ser lubrificadas de acordo com a recomendação do fabricante; componentes da tração, caixas de engrenagem, diferenciais e demais conjuntos de força devem ter seus filtros e óleos também substituídos periodicamente.

Castello, da Castell, informa que, quanto aos itens do sistema elétrico, é fundamental a atenção na manutenção da bateria tracionária, que não deve ser submetida a descarga profunda e precisa sempre estar em condições adequadas de trabalho – “uma boa manutenção da bateria tracionária não comprometerá os demais componentes elétricos”, diz.

Em relação aos itens mecânicos, como rolamentos, transmissões, mangas e eixos direcionais, um sistema de manutenção preventiva e eventual lubrificação dos itens de acordo com os manuais dos fabricantes permitirá maior vida útil, completa o diretor. Já Goldschmidt, da Clark, aponta que o fator mais importante é a operação da empilhadeira. De acordo com ele, este fator é tão importante que a diferença entre uma máquina bem operada e uma mal operada pode chegar a 25% a mais nos desgastes, obviamente prematuros.



Fernandes, da Coparts: “o desgaste não pode ser evitado, mas prorrogado”

Peças não-originais

A exemplo do que ocorre no mercado automotivo, no de empilhadeiras também existem as peças não-originais? Elas acarretam algum problema?

O gestor de pós-venda da Aesa informa que existem peças paralelas neste setor sim, mas é importante saber que utilizando peças originais o desgaste será muito menor, uma vez que estas peças foram desenvolvidas com tecnologia apropriada ao equipamento, dando maior autonomia e oferecendo menor risco na operação.

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

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



Sistema Construtivo Metálico



Sistema de Ventilação Medavent



Sistema de Cobertura e Fechamento

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

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

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

Escritório Recife - PE
Fone/Fax: (81) 9905 7414

Escritório Rio de Janeiro - RJ
Fone/Fax: (21) 9978 4919



Medabil
Sistemas Construtivos

www.medabil.com.br



Zwecker, da Still: treinamento evita desgaste precoce em peças e equipamentos

Rodrigues, da Somov, salienta que, de fato, neste setor, a existência de peças não originais oferecidas pelo mercado paralelo é grande. Porém, ele alerta que os usuários devem tomar cuidados especiais ao adquirirem estas peças, principalmente para aplicação em componentes que podem comprometer diretamente a segurança do equipamento. "As peças não-originais prejudicam seriamente o equipamento quanto ao seu desempenho, disponibilidade e produtividade, aumentando o custo/hora", diz o supervisor. "Sem contar que estas peças podem comprometer a vida útil de componentes valiosos. Por exemplo, um simples filtro de óleo de transmissão de baixa qualidade pode comprometer todo o sistema de transmissão",



Vieira, da Bauko: utilização e manutenção determinam o desgaste da empilhadeira

acrescenta Vieira, da Bauko. Definindo estas peças não-originais como "de segunda linha", Silva, da Central Distribuidora Cascade, diz que os maiores problemas que causam estão relacionados à segurança. "Por exemplo, motor de partida falha, lonas de freio baixam o pedal e bombas d'água esquentam os motores", alerta. Edson A. Silva, diretor comercial da Cravmaq Comércio de Equipamentos (Fone: 16 3951.1240), também lembra que as peças não-originais podem acarretar sérios riscos para a segurança do equipamento e do operador, como, por exemplo, uma peça de má qualidade instalada na torre pode ocasionar um grave acidente. "Infelizmente, nem sempre o fabricante mantém estoque de



Tenório, da Aesa: conscientização é a melhor arma para evitar desgastes

todas as peças, levando o cliente a adquirir no mercado paralelo", avisa. Castello, da Castell, também lembra que os problemas estão intimamente ligados à qualidade da produção e do comprometimento com as características originais de cada equipamento. A aquisição através de fabricantes que tenham comprometimento com a qualidade e que possam ser rastreadas permitirá que os eventuais problemas com estas peças possam ser corrigidos adequadamente, segundo ele. Baptista, da Empicamp, também explica que em muitos casos achase no mercado peças que o fornecedor diz ser igual à original, pela metade do preço, mas quando o cliente faz o controle de horas de operação, verifica que a peça não dura nem um terço do tempo da original. "A diferença disso sempre é o cliente que paga pois, além de trocar a peça novamente, perde a produtividade por ter o equipamento parado", diz ele.

Almeida, da Linde MH Brasil, diz que as peças originais seguem as características fundamentais do projeto, porém alguns itens paralelos apresentam características similares – o problema é saber, com total certeza, se essas peças paralelas não comprometerão o rendimento ideal do equipamento ou se terão a mesma capacidade da original. "Um exemplo muito típico é com relação à utilização de filtro para o óleo hidráulico, pois muitas vezes eles são escolhidos por suas dimensões e não são observados a sua capacidade de vazão ou o tamanho das partículas filtradas, podendo vir a danificar alguns componentes como bombas e válvulas de comando, que são dezenas de vezes mais caros que os filtros."

Zwecker, da Still, expõe que existem peças com maior nível de tecnologia embarcada, peças com alto nível de investimento para serem produzidas, peças de segurança, desgaste e manutenção, carroceria, mecânica, etc. Segundo ele, o que há de comum em todas as peças é a sensação de confiabilidade/confiança que o

produto tem para o usuário final. "A peça original sempre tem este alto nível de qualidade e confiabilidade reconhecido pelo usuário final. Agregados a este serviço estão a experiência, tecnologia e desenvolvimento do fabricante do equipamento original. A peça não-original tem o apelo no fator preço como diferencial, não tendo controle de qualidade na escolha de sua matéria-prima, processos de fabricação precários, nenhuma inspeção final e baixíssima tecnologia embarcada. A consequência natural de equipamentos cada vez mais sofisticados com peças não-originais são os efeitos colaterais irreversíveis, ou até o sucateamento precoce destes equipamentos."

Na contramão destas opiniões está Tirloni, da Marcamp. Segundo ele, não se discute que a utilização da peça original, ou a peça indicada pelo fabricante, é a mais indicada, porém existem peças não-originais com excelente qualidade que podem ser utilizadas. "O que eu creio ser um grande problema é a utilização indiscriminada de peças não-originais, pois existem conjuntos das empilhadeiras que requerem a peça original para que outras partes não sejam afetadas. Normalmente, o usuário de empilhadeira não tem esta informação de quando deve utilizar a peça original e coloca muitas peças não-originais que acabam gerando um custo maior na manutenção de sua empilhadeira", avalia.

Pela mesma linha de raciocínio segue Ferrarezzo, da SMH do Brasil. "As peças alternativas, ou seja, não-genuínas, não geram problemas desde que sejam adquiridas de empresas idôneas com padrões de qualidade, credibilidade e que forneçam garantia aos produtos comercializados", completa. ●



Castello, da Castell: é fundamental a manutenção da bateria tracionária

Notícias Rápidas

Emirates SkyCargo obtém sucesso no transporte aéreo de carga no Brasil

Há pouco mais de seis meses, a Emirates SkyCargo (Fone: 11 3151.3940) inaugurou seu vôo sem escala ao Brasil, com seis frequências semanais em Boeing 777-200LR, a partir de São Paulo, abrindo um canal de exportação para as empresas sul-americanas. "Hoje, quando o índice de ocupação de carga ultrapassa 70%, exportadores e importadores de ambos os lados do mundo estão aplaudindo o novo serviço", afirma Ram Menen, vice-presidente sênior de carga. Ainda segundo ele, "desde o início das nossas operações já transportamos mais de dois milhões e meio de quilos de carga entre São Paulo e Dubai". Do hub da empresa em Dubai, a carga brasileira é transportada adiante pela malha de rotas, ligando os exportadores não apenas ao Oriente Médio, mas também a destinos na China, na Índia, no Japão, na Austrália e em toda a macro-região da Ásia e do Pacífico.

CBL amplia capacidade de carga no Porto de Paranaguá

A Companhia Brasileira de Logística – CBL (Fone: 41 3221.0707), um dos 10 armazéns concessionados que operam no Porto de Paranaguá, PR, instalou um novo desvio ferroviário que aumentou a capacidade nominal de descarga de 110 para 200 vagões/dia. O novo desvio foi implantado em parceria com a ALL e, segundo Washington Viana, gerente geral da CBL, esta ampliação no desembarque agiliza as operações e reduz custos em até 10%. "Hoje, 60% dos grãos que recebemos aqui chegam em trens, contra 40% em caminhões. No ano passado esta proporção era inversa."

marksell
Tecnologia que eleva

Plataformas Niveladoras de Doca

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

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

Terminal frigorífico do Porto de Navegantes será lançado em agosto

A Portonave (Fone: 47 2104.3300), administradora do Porto de Navegantes, SC, informa que o Iceport – Terminal Frigorífico de Navegantes será lançado em agosto próximo. Segundo o diretor superintendente administrativo da Portonave, Osmari de Castilho Ribas, trata-se do maior centro de armazenamento, manuseio, distribuição e consolidação de carga frigorificada próximo a um cais no Brasil. O Iceport terá área de 50.000 m², capacidade de movimentação de 16.000 posições/paletes e de estocagem de 18.000 toneladas. “A aposta é que o aumento das exportações e da demanda internacional façam do Iceport um pólo de escoamento da produção de carnes, aves e peixes de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná. Vamos suprir também parte da carência de estocagem de produtos congelados enfrentada hoje pelo país”, diz ele.

Novo produto da Liberty Seguros oferece segurança ao embarcador

O Liberty Transporte Sem Fronteiras, novo produto da Liberty Seguros (Fone: 11 4004.5423), traz soluções de segurança ao embarcador, oferecendo cobertura total (all risks) para bens e mercadorias importadas e exportadas. Com foco nos países do Cone Sul – Argentina, Brasil e Chile – e atuando nos modais aquaviário, terrestre e aéreo, o novo produto “garante um atendimento ágil, prestado diretamente pela Liberty, e pagamento de indenização em qualquer um desses três países”, explica Luis Carlos dos Santos, diretor de transporte da empresa.

Custo ZERO na manutenção é apenas uma das vantagens em alugar da Disktrans

- 100% das despesas com locação dedutíveis do Imposto de Renda.
- Garantia total de funcionamento da frota locada.
- Nenhum custo de controle patrimonial.
- Nada de prejuízos com itens obsoletos.
- Custo pré-definido.
- e muitas outras vantagens.

ALUGA-SE

WWW

Confira todas as vantagens da nossa locação no site www.disktrans.com.br



11.000
TRANSPALETES ALUGADOS
EM OPERAÇÃO

Unidades DISKTRANS:

- São Paulo: Tel. 11.3621.9344
- Ribeirão Preto: Tel. 16.3951.7181
- Belo Horizonte: Tel. 31.3911.5655
- Rio de Janeiro: Tel. 21.2781.3255
- Nordeste: Tel. 81.3339.2159

VIP Multimídia

www.disktrans.com.br

DiskTRANS
LOCAÇÃO DE TRANSPALETES

nosso trabalho é poupar o seu.

Empilhadeiras

Manutenção: condições de operação influenciam nos custos

O CUSTO DA MANUTENÇÃO DE EMPILHADEIRAS TAMBÉM É DETERMINADO POR HORA DE TRABALHO, QUALIFICAÇÃO DOS OPERADORES, DESCASO COM O EQUIPAMENTO, AMBIENTES SEVEROS, LUBRIFICANTES E FILTROS INADEQUADOS, ENTRE OUTROS FATORES.

Os entrevistados desta matéria especial do LogWeb descrevem diversos fatores que determinam o custo da manutenção de empilhadeiras, além de apontarem se é melhor fazê-la com pessoal próprio ou contratar terceiros. Eles também contam como é possível estimar gastos.

Custo da manutenção

Para Mario Tenório, gestor de pós-vendas da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466), o custo de manutenção é determinado através de horímetro (tempo de trabalho), idade do equipamento, condições de uso e perfil do condutor.

Especificamente sobre custo por hora, Wilson Vizeu de Almeida, gerente geral da Linde MH Brasil (Fone: 11 3604.4755), diz que já está comprovado que esta é a forma correta de se avaliar e comparar os custos de manutenção, e não por valores unitários das peças e valor hora/homem da mão-de-obra aplicada. "O custo por hora é calculado com base no valor total gasto com peças e mão-de-obra, dividido pelo número de horas trabalhadas durante o período avaliado. Como exemplo, se um determinado filtro deve ser substituído a cada 1.000 horas de trabalho e seu custo é de

R\$ 100,00, seu custo hora será de R\$ 0,10. Já um outro filtro que custa R\$ 150,00, porém sua substituição é feita a cada 3.000 horas, terá um custo hora de apenas R\$ 0,05, ou seja, a economia será de 50% no custo total da manutenção", detalha.

Segundo Almeida, também é importante lembrar que quanto maiores os intervalos em horas entre as trocas, menores serão as quantidades de intervenções e os custos de mão-de-obra e despesas com deslocamento do técnico, além de aumentar a disponibilidade do equipamento em operação.

Para Luiz Henrique Camargo, supervisor de pós-vendas da Clark (Fone: 19 3881.1599), um outro ponto que pode aumentar ou diminuir os custos é a qualificação dos operadores. "Pessoal treinado e devidamente habilitado reduz custos com ações preventivas ligadas à rotina do equipamento – calibragem dos pneus, verificação dos níveis de água e óleo, inspeção visual – que, muitas vezes, é negligenciada por inexperiência ou descaso".

Já na opinião de Carlos Fernandes, diretor comercial da Coparts Comercial de Peças e Serviços (Fone: 11 2633.4000), o maior fator para o aumento do custo de manutenção é, sem dúvida, a falta de manutenção preventiva, a lubrificação e o descaso com o próprio equipamen-



Camargo, da Clark: qualificação dos operadores aumenta ou diminui os custos

to, "pois muitas vezes o próprio usuário não permite a parada da empilhadeira para a manutenção preventiva porque o equipamento está superatarefado, não permitindo a devida manutenção pelos técnicos".

Concorda com ele Carlos Eduardo Rossi Kiss, supervisor de serviços técnicos da Somov (Fone: 11 3718.5144). "Se a manutenção preventiva não é feita nos intervalos regulares descritos no manual do fabricante, e de forma adequada, a vida útil de componentes, como motor e transmissão, tende a diminuir drasticamente", diz. Para o entrevistado, também são elementos determinantes para o custo por hora de manutenção de uma empilhadeira: operação inadequada do equipamento, empilhadeiras que trabalham em pisos irregulares e ambientes severos de operação.

Falando nisso, Fernando Ribeiro, gerente geral da Movelev Assessoria, Serviços e Comércio de Equipamentos (Fone: 11 6421.4545), diz que "muitas operações erradas acarretam custos de manutenção altíssimos. Altos custos de mão-de-obra e de peças são decorrentes, muitas vezes, mas muitas mesmo, de operações erradas, de carregamentos e trocas de baterias erradas, de pisos ruins, de desleixo e mau treinamento dos operadores. Equipamentos não apropriados à operação também elevam o custo de manutenção. Muitas vezes se tem um ótimo equipamento disponível, mas que dá muitos problemas, decorrentes de não ser o correto para a operação", declara.

De acordo com Mauricio Zwecker, gerente do departamento de peças da Still (Fone: 11 4066.8100), os fatores que determinam o custo de manutenção são mão-de-obra utilizada (qualidade e tempo) e nível de qualidade dos materiais a serem utilizados na manutenção, mas o principal é o tempo do equipamento parado para manutenção.

"Um péssimo hábito é se enganar economizando em peças não-originais e mão-de-obra não treinada pelo fabricante (autorizada). Não há segredo ou mágica, peças não-originais e mão-de-obra não-treinada pelo fabricante



Kiss, da Somov: a empresa terceirizada é especialista no serviço de manutenção

acarretam um elevadíssimo custo de manutenção", complementa.

Como o custo de manutenção varia conforme muitos fatores, Mauro Chiavoloni de Andrade, gerente de pós-vendas da Toyota Material Handling Mercosur Comércio de Equipamentos (Fone: 11 3511.0437), considera que seja necessário estar atento a todos eles para não acabar gastando mais do que o justo. Por exemplo, piso excessivamente áspero, rodar com calibragem baixa ou usar pneus reconicionados causam desgaste precoce dos pneus e aumento do consumo, lubrificantes e filtros inadequados causam consumo excessivo de gás, etc. "O mais crítico é o uso indevido do equipamento, como excesso de carga e operações inadequadas, que levam ao desgaste precoce ou mesmo à quebra de componentes", salienta.

Cinco fatores que determinam os custos da manutenção

1 Manutenção preventiva: indicada pelo fabricante e necessária para a longevidade da empilhadeira. Se não existir a manutenção preventiva, certamente a empilhadeira deixará de ter garantia do fabricante e seu custo de manutenção corretiva será muito elevado.

2 Manutenção corretiva: consequência do uso do equipamento. Se o equipamento é utilizado conforme a especificação técnica do fabricante, manuseado por operadores treinados e obedecidos os aspectos técnicos operacionais, este custo é muito pequeno, desde que seja feita a manutenção preventiva.

3 Aplicação das empilhadeiras: a correta especificação da empilhadeira em sua aplicação minimiza o custo de manutenção.

4 Piso: a irregularidade nos pisos gera um custo de manutenção muito elevado, pois a empilhadeira é inimiga de pisos irregulares.

5 Serviço autorizado: a qualidade do serviço, a disponibilidade de mão-de-obra e a menor distância entre o usuário e o serviço autorizado também afetam os custos de manutenção, isto sem falar das consequências do equipamento parado.

Fonte: Marcamp Equipamentos

Terceirizar a manutenção é o ideal?

É melhor fazer a manutenção com pessoal próprio ou contratar terceiros? É unânime entre os entrevistados que o ideal é sempre contratar terceiros especializados e atualizados em todos os procedimentos para a perfeita manutenção, mas se a empresa mantiver um técnico especializado e treinado pela fábrica, também pode ser uma opção.

“Nos equipamentos mais simples, a manutenção pode ser feita por pessoal próprio, desde que treinado e preparado. Nos equipamentos mais complexos, somente os serviços autorizados dos fabricantes são confiáveis, pois somente a eles oferecem treinamento completo visando cada tipo de equipamento”, explica Ribeiro, da Movelev.

No entanto, pelo lado financeiro, Tenório, da Aesa, aponta que o custo em manter uma equipe própria sempre treinada e atualizada é muito alto. “É mais interessante contratar uma empresa cujo segmento seja de manutenção de empilhadeiras.”

De fato, para Andrade, da Toyota, a manutenção própria só é viável para clientes que usem muitas horas/mês e tenham uma frota de muitas empilhadeiras, como é o caso de alguns locadores. Porém, segundo ele, caso a frota seja pequena ou não seja utilizada o dia todo, vale a pena estudar a terceirização. “Inclusive com o próprio distribuidor da marca, já que muitos oferecem contratos de manutenção periódica, que facilitam muito a vida de empresas que não têm um setor especializado em manutenção de empilhadeiras”.

Camargo, da Clark, acrescenta que quando a manutenção, seja periódica ou em consequência de alguma quebra, é executada por pessoal credenciado do distribuidor autorizado, a intervenção não se limita apenas à troca dos componentes relativos à revisão, mas também à verificação de outras partes que eventualmente não são observadas. “Além disso, as informações coletadas em campo são repassadas às fábricas, que elaboram seus gráficos de qualidade do produto e performance para melhorar dos processos, produtos e serviços. A mão-de-obra terceirizada sem qualificação pode afetar diretamente a funcionalidade do equipamento e, em alguns casos, contribuir para sua indisponibilidade e onerar o tempo de parada”, conta.

“A empresa terceirizada é

especialista no serviço, ou seja, tem uma estrutura adequada com técnicos treinados, ferramental apropriado, aparelhagem de testes e diagnósticos especialmente indicada para cada tipo de serviço, literaturas técnicas, processos e programas de manutenção preventiva, preditiva e corretiva, sistemas e softwares de controle de manutenção”, complementa Kiss, da Somov.

Como estimar os gastos

E agora, como é possível estimar os gastos com manutenção ou estudar a compra de máquinas?

“Para se estimar gasto com manutenção é preciso conhecer a operação (ambiente de trabalho), criar um plano de manutenção adequado ao regime de trabalho, utilizar peças confiáveis e contratar uma empresa especializada”, sugere Leandro Vieira, supervisor de vendas de peças e serviços da Bauko Máquinas – Divisão Indústria (Fone: 11 3693.9316).

Para ele, o fator determinante de substituição de uma empilhadeira é seu custo elevado com manutenção. “Deve-se substituir o equipamento antes de ele apresentar custos altos, como, por exemplo: retífica do motor, conserto do conjunto de transmissão, conserto e troca de componentes da torre. São os três itens mais caros para uma empilhadeira”, opina.

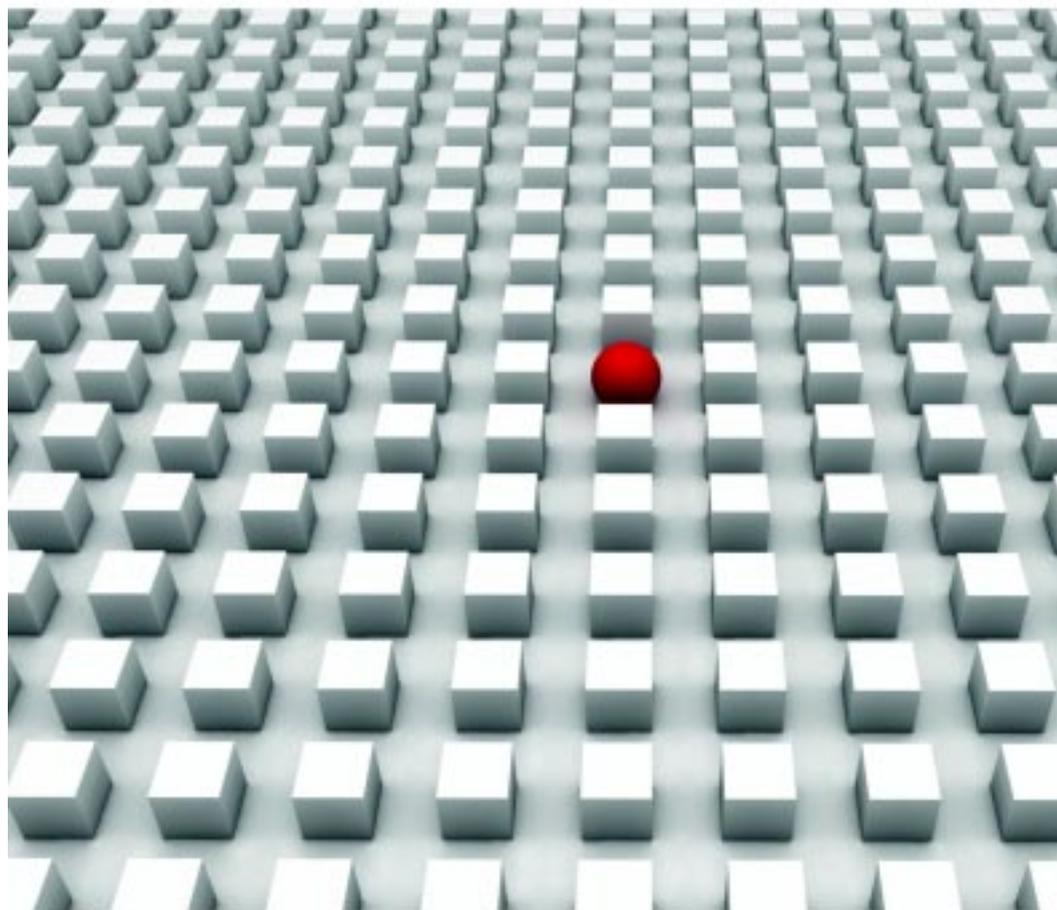
Para Marcilio Ribeiro dos Anjos, gerente de peças e serviços da Mapel – Manutenção Peças Empilhadeiras (Fone: 19 32787.1822), um contrato bem elaborado reduz os custos de manutenção. “O tamanho da frota utilizada e os custos administrativos vão mostrar quando renovar os equipamentos. O importante é ter o menor custo de manutenção com alta disponibilidade de frota”.

Levando-se em conta o histórico dos custos de manutenção, a disponibilidade do equipamento para o trabalho e o seu desempenho, é possível determinar a necessidade de substituição ou não do equipamento, declara, por sua vez, Celino Luiz Tirloni, diretor comercial da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333). “Sempre temos que lembrar que os equipamentos modernos trazem inovação tecnológica, que resultam em economias de GLP ou energia, além de proporcionarem melhor desempenho operacional.”

J. Ary Leme, gerente de pós-venda da Skam Empilhadeiras Elétricas (Fone: 11 4582.6755), acrescenta que os fabricantes fornecem as estatísticas de manutenção com base em horímetro e devem disponibilizar ao público os preços de partes e componentes, para que o



**Em logística
cada caso é um caso.**
**Na Exata
cada caso é um CASE.**



É assim que crescemos mais de 30% ao ano. Na Exata cada cliente é um caso a parte e é analisado de acordo com necessidades e demandas específicas. Faça também da sua logística um case de sucesso, fale com quem sabe o que faz, a diferença é Exata.



Matriz: Rod. Anhanguera, km 17 s/n • 05112-000 • São Paulo • SP

Tel. 11 2133.8700 • 0800-72 39282 • 0800-72 EXATA

Filliais: Belém - PA • Boa Vista - RR • Brasília - DF • Campo Grande - MS
Culabá - MT • Goiânia - GO • Macapá - AP • Manaus - AM • Porto Alegre - RS
Porto Velho - RO • Rio Branco - AC • São Luiz - MA

exatalogistica@exatalogistica.com.br | www.exatalogistica.com.br



Custo da manutenção por valor

Custo alto

Para equipamentos que não sofrem manutenção preventiva, só efetuam manutenção corretiva, ou seja, quando a máquina quebra. Utilização incorreta da empilhadeira, mau uso.

Custo controlado

Plano de manutenção conforme determinação do fabricante, obedecendo aos intervalos de preventivas, apontando operações incorretas, utilizar peça original, efetuar manutenções grandes, bem como conserto do conjunto de transmissão antes da falha.

Fonte: Bauko Máquinas

Custo da manutenção por tipo de operação

- 1. Operação Normal:** movimentação de material em período de oito horas, em ambiente limpo e superfície de trabalho pavimentada e limpa;
- 2. Operação Severa:** movimentação de material acima de doze horas, onde a utilização é constante e carga no limite de capacidade do equipamento;
- 3. Operação Extrema:** 24 horas de operação em ambiente arenoso com muita poeira, como fábrica de cimento, serrarias e locais de britagem; locais de alta temperatura como siderúrgicas e trocas constantes de temperatura como câmaras frigoríficas.

Fonte: Clark

cliente seja capaz de prever seus custos e estimar a substituição de frota com o melhor custo-benefício para cada tipo de operação.

Ribeiro, da Movelev, lembra

que as empresas especializadas realizam manutenções programadas que vão validar as garantias dos fabricantes; programam as manutenções preventivas, que

farão com que os equipamentos sofram o mínimo possível manutenções corretivas com paradas indesejáveis quando a operação estiver no pico; e

analisam a operação visando diminuir os custos de manutenção com rodas, pneus, baterias, componentes eletroeletrônicos, etc.

Camargo, da Clark, acredita que, uma vez bem elaboradas as manutenções periódicas, elas não só garantem uma boa utilização das peças durante sua vida útil, como também antecipam problemas, o que reduz sensivelmente os custos de manutenção, tanto corretivos quanto opcionais.

"Quando se nota uma tendência de aumento constante na curva dos custos de manutenção em virtude do acúmulo das horas trabalhadas, deve-se observar o ponto de equilíbrio para não deixar passar o momento ideal para a substituição desse equipamento por um novo. Esse ponto é obtido quando se pode obter retorno do capital investido sem aumento nos custos operacionais", complementa Almeida, da Linde MH Brasil.

Falando em números, Edson A. Silva, diretor comercial da Cravmaq Comércio de Equipamentos (Fone: 16 3951.1240), diz que o cliente comprador deve programar a substituição de um equipamento novo sempre com 12.000 horas de uso, "pois, a partir deste, a máquina começará a apresentar problemas diversos de desgastes, evitando, assim, despesas com reformas e máquina parada". ●

Notícias Rápidas

DHL Exel inaugura sistema de controle de temperatura no centro de distribuição em Barueri, SP

A DHL Exel Supply Chain (Fone: 19 3206.2200) investiu em um projeto de climatização de seu Centro de Distribuição em Tamboré – Barueri, SP, de 23.000 m², destinado ao atendimento da indústria farmacêutica. O sistema adotado aquece ou resfria o ar externo, mantendo a temperatura interna do CD dentro da faixa de 15° e 25 °C, a umidade sob controle e a pressão positiva 24 horas x 7 dias da semana. O novo sistema beneficiará mais de vinte laboratórios farmacêuticos, atualmente atendidos na unidade. Com isso, os clientes do setor não terão a necessidade de dispor de câmaras frias para armazenar produtos com maior sensibilidade à temperatura.

Braspress realiza investimentos de R\$ 35 milhões no Rio de Janeiro

A Braspress (Fone: 11 3429.3262) assinou, no último dia 29 de abril, um contrato com a Dematic Sistemas e Equipamentos de Movimentação para a instalação de um Sistema Automatizado de Encomendas (Sorter) no novo terminal que a empresa está construindo no Rio de Janeiro e deverá inaugurar no próximo mês de setembro. O empreendimento irá consumir investimentos da ordem de R\$ 35 milhões, que estão sendo alocados da seguinte forma: R\$ 6 milhões na aquisição do terreno de área total de 41.150 m²; R\$ 20 milhões na construção civil; e R\$ 9 milhões no Sistema Automatizado de Encomendas (Sorter).

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



Custom vai investir em instalações físicas e TI

Atuante na área de gestão da logística em comércio exterior, a Custom (Fone: 11 5501.3811) apresentou um crescimento de 32% em 2007, sendo que o resultado líquido apresentou uma evolução de 42%. Já para 2008 é estimado um aumento de 30% na capacidade da empresa e no volume de processos mensais. Além disso, um investimento de mais de R\$ 1 milhão nas instalações físicas e na base de equipamentos de TI está planejado.

Brasilmaxi terá Redex em São Paulo

A Brasilmaxi (Fone: 11 6889.6168) está anunciando que a sua matriz, localizada em São Paulo, será um Recinto Especial de Despacho Aduaneiro de Exportação (Redex) – o único na cidade, segundo a empresa. O Redex Brasilmaxi terá uma área de 40.000 m² e espera aumentar em 50% a movimentação de contêineres, que hoje é de 1,750 mil/mês. Outra novidade é que o centro de distribuição da Brasilmaxi localizado em Itapevi, SP, acaba de ser autorizado e protocolado pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) para a armazenagem de alimentos – trata-se de uma unidade com 10.000 posições/paletes. Além disso, a empresa vai aumentar a área do terminal do Rio de Janeiro, com o aluguel de mais um armazém de 5.000 m².

STILL

Um show de tecnologia e design

A mais completa linha de equipamentos para Intralogística.

Fabricação nacional com tecnologia alemã

Compromisso com o Brasil há mais de 40 anos

Rede de Serviços Autorizados em todo o país

Melhor disponibilidade de peças

Melhor pós-venda



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

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

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

PE/AL/PB/RN/SE- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- F&F (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Everam (SA): (21) 3882-3943
RJ/V. DO PARAÍBA- Irmãos Martini (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (REP/SA): (61) 3356-3733
RS- Requipel (REP): (51) 3337-8577 / Empilhasul (SA): (51) 3337-0310
SC- Transpotech (SA): (47) 3326-0700
SC/LESTE- Empitec (REP/SA): (47) 3337-6340
SC/OESTE- Requimaq (REP/SA): (49) 3323-8797
ES- Novamaq (REP/SA): (27) 3326-0060
SP/CAPITAL- STILL Service (SA): (11) 4066-8100

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

Qualidade em movimento

Alugar empilhadeira é a melhor solução.

A Retrak prova

Com a experiência de quem está completando 15 anos de atividades no segmento de locação de empilhadeiras, a Retrak mostra que locar ainda é mais vantajoso do que adquirir uma máquina.

Completando 15 anos de atuação e considerada a maior empresa de locação de empilhadeiras elétricas no Brasil, a Retrak tem todo o know-how para apresentar algumas considerações a serem feitas no momento de escolher entre a compra ou a locação de empilhadeiras.

Inicialmente, Fabio D. Pedrão, diretor da Retrak, afirma que são vários os itens a serem considerados nesta ocasião. E faz uma pergunta: seus custos de manutenção e a disponibilidade de sua frota são satisfatórios?

Neste instante – ainda de acordo com Pedrão –, o cliente deve avaliar se os custos de manter frota própria são competitivos, focando em alguns fatores como montar estrutura para compras de peças e de mecânicos para manutenção; disponibilizar o capital do investimento em outro segmento que não seja o seu “core business”; considerar que a depreciação do equipamento é alta e que o custo de manutenção aumenta com o passar dos anos (inversamente proporcional ao valor do equipamento), além de um executivo para administração da frota.

Em relação às vantagens da locação sobre a compra da empilhadeira, Pedrão salienta que elas são várias. “O cliente pode dedicar-se ao que ele mais sabe: seu próprio negócio. Também pode saber exatamente quanto custarão seus equipamentos ao longo do tempo – sem surpresas; ter a garantia de disponibilidade do equipamento a qualquer tempo; versatilidade para substituir equipamentos devido a variações na operação; sazonalidade – locar apenas quando precisar; e menor custo indireto (compras, estoque, assistência técnica, etc.)”, explica.

Pelo seu lado, Nelson Magni Júnior, gerente comercial da Retrak, informa que o cálculo do custo locação x compra é personalizado, depende do tipo de movimentação do cliente, da quantidade de equipamentos, dos modelos para as diversas aplicações e da agressividade, ou não, do local de operação, entre outros. “Com esse mix, a Retrak tem base para apresentar a melhor solução para o cliente.”



Vários tipos

Aproveitando a dica, Pedrão relaciona os tipos de máquinas oferecidos pela Retrak para locação: são transpaletas elétricas de operador a pé, embarcado ou sentado, empilhadeiras tracionadas de operador a pé ou embarcado, empilhadeiras de patola de operador sentado, empilhadeiras frontais elétricas de 1,5 até 2,5 t, empilhadeiras retráteis de 1,25 até 2,0 t, empilhadeiras trilaterais e vários modelos de empilhadeiras a GLP.

No caso das elétricas, segundo Pedrão, os modelos mais locados são as retráteis, porque permitem elevações até 11,5 m em corredores de 2,8 m, e as patoladas, porque, na sua categoria, proporcionam uma ótima elevação, ao redor de 5,3 m, em corredores de 2,4 m. São máquinas de fácil manobrabilidade.

No caso das máquinas a combustão, as mais locadas são as de 1,8 até 2,5 t, pela versatilidade de poderem operar em pisos irregulares e em áreas externas. “No caso do aluguel de empilhadeiras novas, trabalhamos com exclusividade com máquinas Still. Já no que diz respeito ao aluguel de empilhadeiras seminovas, temos uma frota bastante diversificada e com prazo de entrega imediato. Locamos máquinas novas e seminovas em todo o Brasil”, afirma o diretor.

Magni Júnior também lembra que quando a Retrak fecha um contrato de locação, isenta a empresa contratante de todos os serviços agregados aos equipamentos, como manutenção corretiva e preventiva, compra de peças, reforma e mão-de-obra especializada. “Tudo está no pacote, aí a principal razão da locação, onde enfatizamos ‘para uma melhor aplicação, a Retrak tem

a solução'. Temos uma equipe capacitada para analisar cada operação e propor soluções visando a redução de custos para o cliente", destaca o gerente comercial.

Pedraõ aproveita para destacar o amplo leque de atividades da empresa: "a Retrak nasceu com o objetivo de vender empilhadeiras e posteriormente passou a locá-las, em seguida passamos a oferecer operadores e técnicos residentes para estes equipamentos e atualmente oferecemos a terceirização completa desta atividade incluindo técnicos residentes, técnicos para sala de baterias, acessamos o cliente no projeto e layout das salas de baterias, além de oferecermos um completo gerenciamento. A empresa dispõe de gestores para administrar a produtividade dos equipamentos na operação do cliente, pois o objetivo é oferecer o máximo em disponibilidade e produtividade".

Outro ponto de destaque nas atividades da empresa é a terceirização da frota do cliente. "Podemos assumir o parque de máquinas dele, substituindo as que não oferecem condições de trabalho por máquinas mais novas. Fazemos um levantamento completo dos equipamentos e apresentamos ao cliente um cronograma prévio de revisões, reformas e substituições. "Na verdade, não são todas as empresas que podem locar equipamentos novos devido ao custo inicial e neste momento nossa experiência de 15 anos administrando nossa frota faz a diferença", explica Pedraõ. "Outra modalidade é assumirmos a manutenção do parque de máquinas do cliente, disponibilizando, inclusive, mecânicos dedicados a este parque de máquinas, já que temos expertise na compra de peças e logística de materiais."

Ele ressalta, ainda, que os equipamentos se modernizam rapidamente. "Ter um parceiro que também é representante de um grande fabricante é uma vantagem a ser considerada. E destaque: trabalhar com equipamentos novos ou seminovos, de última geração e adequados às diversas condições operacionais; garantia de suprimento de peças originais em curto espaço de tempo; e mecânicos treinados pela fábrica."

Aliás, sobre o que é imprescindível para a boa relação fornecedor/cliente, Magni Júnior cita qualidade, custo adequado e compromisso com a operação do cliente. "Se o produto de nosso cliente não estiver em seu cliente final, ele perderá uma venda e possivelmente o cliente. É isto o que nos motiva e nos estimula a melhorar sempre", informa o gerente comercial, lembrando que as empilhadeiras oferecidas pela empresa podem ser vistas em um show-room especial montado na sede da Retrak.



▲ Contrato de locação inclui todos os serviços agregados aos equipamentos

15 anos de atuação

Experiência é tudo. E, ao completar o seu 15º aniversário na área de locação, venda e manutenção de empilhadeiras, a Retrak continua pautada em uma ação que sempre norteou as suas atividades: o investimento constante.

"Em 2006, compramos 60 máquinas novas. Em 2007, mais 100 empilhadeiras. E, agora, em 2008, estamos adquirindo 150 empilhadeiras", explica Pedraõ, acrescentando que o investimento em equipamentos deve ficar em torno de 4 milhões de reais este ano.

O diretor diz que, com estas novas empilhadeiras, além de aumentar a sua frota, a Retrak está substituindo máquinas seminovas, mas ainda em boas condições de operação, que estão sendo vendidas. "Ou seja, estamos renovando, modernizando e aumentando a nossa frota, que hoje conta com 1.200 empilhadeiras, com idade média de 4 anos", diz o diretor.



▲ A aquisição de máquinas novas é uma constante nas atividades da Retrak

Também investindo no mercado, a Retrak passou a atuar no ano passado no segmento de plataformas aéreas de trabalho. A comercialização se deu em virtude da crescente solicitação de alguns clientes de empilhadeiras por plataformas. "Por isso, agregamos um novo produto e atendemos a uma necessidade de mercado, já que os atuais locadores de plataformas focam, principalmente, empresas de engenharia, empreiteiras, etc.", conta Pedraõ. A Retrak tem como foco principal atender à demanda na indústria e no comércio.

"Como o negócio de plataformas cresceu acima das nossas expectativas, foi fundada uma nova empresa, a PTA – Plataformas de Trabalho Aéreas (Fone: 11 2296.8021), e agregado um novo sócio, Miguel Borges de Almeida. A empresa se dedica à locação e venda destes equipamentos. Ela começou a operar em março último e o aquecimento do setor é tão grande que, segundo Pedraõ, as máquinas que chegam são prontamente alugadas.

"A confiança neste segmento é muito grande, pois o mercado de plataformas aéreas deve crescer muito em razão, principalmente, das Normas Reguladoras (NRs) que controlam o trabalho em altura – chega de elevar o funcionário em gaiolas nos garfos das empilhadeiras", diz o diretor.



▲ A Retrak está instalada em densa área verde

Com relação ainda a investimentos, a Retrak deve chegar este ano à posse de 1.800 baterias. E, em termos de infra-estrutura, a empresa, que hoje está instalada em um terreno de 22.000 m², com uma área coberta de 6.000 m², vai ganhar mais 20% de área operacional. "Vamos aumentar a área de oficina e de estoque, além de concluirmos o projeto de uma área especialmente destinada ao tratamento de efluentes", afirma Sergio Guimarães, diretor técnico. Neste ponto, ele destaca que a empresa também está dedicada à preservação do meio ambiente, principalmente considerando que está instalada em Guarulhos, SP, em meio a uma densa área verde. Também vale destacar que o descarte das baterias é feito junto ao fabricante das mesmas, respeitando todas as normas da legislação referentes ao trato com o meio ambiente. As instalações onde a Retrak está instalada desde 2005 abrigam a oficina de reparos de equipamentos, uma área para baterias especialmente projetada para limpeza e manutenção, com caixa para retenção de líquidos oriundos da lavagem ou de vazamentos, e área de limpeza de equipamentos.

Mais investimentos? Também na renovação da frota de veículos de manutenção – hoje, a empresa conta com 12 veículos de apoio externo e dois caminhões para o transporte das empilhadeiras alugadas, número que deve mudar ainda no decorrer de 2008.

E, por último, a área de desenvolvimento de peças para equipamentos também deverá continuar a receber investimentos. Afinal, cada vez mais a Retrak consegue desenvolver e nacionalizar componentes de máquinas importadas.

"Com todas estas considerações, acreditamos que ao longo do tempo o cliente irá se convencer que locar é melhor que comprar", finaliza Pedraõ. ❖



▲ Para a Retrak, locar é melhor que comprar

Fone: 11 6431.6464

Empilhadeiras

Acessórios atendem a várias aplicações

GARFOS, GARRAS, COMPUTADORES DE BORDO E CATALISADORES. O QUE ESSES EQUIPAMENTOS TÊM EM COMUM? SÃO TODOS ACESSÓRIOS PARA EMPILHADEIRAS, UTILIZADOS NA OTIMIZAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM, DE ACORDO COM O TIPO DE CARGA.

Antes de falar em como escolher corretamente, convém estabelecer o conceito de acessórios para empilhadeira. É neste ponto que toca Renato Martin Gruhl, diretor da Altmann & Cia (Fone: 47 3461.0300), fabricante de garfos especiais e convencionais para empilhadeiras, prolongadores de garfos, pinos de carga, clamps retos e ganchos para transporte de bobinas.

“Os acessórios são dispositivos acopláveis à empilhadeira para auxiliar na movimentação de cargas. Eles são divididos entre os que podem ser adquiridos diretamente do fornecedor da empilhadeira e os que não são de linha normal de fabricação”, explica.

Gruhl diz que, normalmente, o fabricante fornece os garfos, que são projetados e dimensionados especificamente para o fim a que se destinam, entre outros, que existem acessórios não disponibilizados pelo fabricante por razões diversas, que também facilitam imensamente as atividades de movimentação: garfos com comprimentos especiais, garras para os diversos tipos de carga, prolongadores e pinos de carga, entre outros, que devem ser projetados e dimensionados por fornecedores idôneos, que levem em consideração todos os aspectos técnicos de operação fornecidos pelo usuário, além dos aspectos ergonômicos e de segurança, que utilizem no



O acessório é uma ferramenta facilitadora da operação



O oxicalizador permite redução do monóxido de carbono

processo de fabricação materiais adequados, com o devido tratamento térmico, e que orientem a operação.

No caso dos garfos, Victor Cruz, gerente de marketing & vendas da MSI-Forks (Fone: 11 5694.1000) – fabricante de garfos industriais para empilhadeiras –, separa a questão em duas partes: procedência e operação.

Do ponto de vista da procedência, é muito importante comprar garfos de empresas idôneas que atendam à norma internacional ISO 2330-2002. Isso garantirá não só a durabilidade do produto, como também o mais importante: a segurança. A melhor forma de verificar se esse garfo atende ao requisito é verificar na lateral da peça as seguintes gravações obrigatórias: identificação do fabricante; capacidade de carga em quilogramas a um dado centro de carga em milímetros; e um código de rastreabilidade.

Do ponto de vista da operação, o mais importante é verificar se o comprimento da lâmina do garfo é igual ou muito próximo da

dimensão da carga, como também se atentar às limitações da operação. Por exemplo, um determinado garfo pode atender às dimensões da carga, porém sua espessura ou largura impede que ele entre no vão do palete – deve-se evitar, dentro do possível, a customização do acessório garfo, sob risco de dificuldade de reposição e preço elevado.

Cruz acrescenta que há diferentes acessórios para diferentes necessidades. “No mercado brasileiro, praticamente 100% das empresas utilizam o garfo feito para paleta, porém, dentro do universo do garfo da empilhadeira, existe uma ampla gama de garfos com formas e características muito diferentes para cada tipo de operação. Alguns exemplos são o garfo de chanfro inteiro para fardos ou placas não-paletizadas, garfos invertidos para sacas e garfos de aço inox com propriedades antifaisca e higiênicas”, acrescenta.

Para falar sobre o que levar em conta na escolha de um acessório, Enio Heinen, gerente comercial da

Saur Equipamentos (Fone: 55 3376.9300) – fabricante de alongadores de garfos, aparelhos giratórios, basculadores frontais e laterais, deslocadores laterais e verticais, fixadores, garfos, garras giratórias e hidráulicas e posicionadores de garfos, entre outros – considera o objetivo a se alcançar.

Primeiro, segundo ele, cada acessório tem sua razão de existir e traz consigo benefícios, mas também pode implicar em algumas perdas. Por exemplo, o carregamento de um caminhão com push-pull e carga sobre o slip-sheet (paleta em folha) aumenta o volume de carga transportada por viagem, no entanto o tempo para carregar o caminhão será maior, se comparado à operação realizada com paleta e garfos na empilhadeira.

Outros fatores a considerar são peso e dimensões da carga: se ela suporta pressão lateral ou superior e se pode ser girada invertendo o lado superior com o inferior. Também é preciso ponderar os benefícios que podem ser obtidos e compará-los com o investimento necessário. Às vezes, para uma capacidade residual de carga, é necessário aumentar a capacidade da empilhadeira, a fim de realizar determinada operação com acessório.

Ainda segundo Heinen, o acessório mais comum é o deslocador lateral de garfos “que por ser tão útil já vem como ‘standard’ de fábrica em diversas empilhadeiras”.

Nas considerações de Mario Tenório, gestor de pós-vendas da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466) – representante e distribuidora Saur e MSI –, o acessório para empilhadeira é uma ferramenta facilitadora para a operação, “portanto a escolha deve ser criteriosa no que diz respeito ao modelo e à marca, e é importante

contar com a assessoria de um profissional da área antes da aquisição”.

Já Edson A. Silva, diretor comercial da Cravmaq Comércio de Equipamentos (Fone: 16 3951.1240) – distribuidora de empilhadeiras e peças Hyundai, acessórios Saur e pneus Rodaco – faz uma lista dos fatores mais importantes a considerar na escolha de um acessório: análise da operação, solicitar técnico para definir o tipo de acessório, qualidade do produto, disponibilidade no mercado e preocupação do fabricante com o pós-venda. Silva também frisa que é preciso estar atento à adequação de cada acessório à exigência do tipo de carga.

Por sua vez, Ramatis Pedrosa Fernandes, diretor-presidente da Cascade do Brasil Distribuidora de Garras e Garfos (Fone: 13 2105.8800), acredita ser importante na escolha do acessório três itens: qualidade, tecnologia e design.

“Os acessórios ‘personalizam’ as empilhadeiras de acordo com as necessidades de movimentação das empresas, ou seja, a operação só é feita da maneira correta se estiver com o equipamento adequado”, expõe.

A Cascade é fabricante de garfos e acessórios para movimentação de cargas em empilhadeiras, como garras para bobinas de papel, deslocadores laterais, duplos posicionadores de garfos, push-pulls, selecionadores de camadas e rotators, entre outros. Inclusive, está lançando o Single Double Série G, um posicionador de garfos duplo que tem como principal objetivo o aumento da produtividade, pois permite a movimentação de um ou dois paletes simultaneamente, reduzindo em até 50% o tempo da operação, garante Fernandes. “O equipamento proporciona economia de gastos, pois elimina os custos de uma segunda empilhadeira, como: operador, combustível, manutenção, avarias e tempo ocioso”.



Operador deve estar habilitado para atuar com a empilhadeira e o seu acessório



Acessórios "personalizam" as empilhadeiras segundo a movimentação

Segurança

"O acessório garante a segurança da carga e do operador na movimentação". É o que frisa Fernandes, da Cascade. De fato, Cruz, da MSI-Forks, diz que a escolha do acessório correto e a utilização correta do garfo influenciam muito na segurança. "O dimensionamento errado do garfo reduz consideravelmente sua vida útil e, em alguns casos, aumenta a chance de acidentes. Na questão da segurança é preciso aumentar a importância da inspeção e substituição dos acessórios da categoria "item de segurança", salienta. Especificamente no caso dos garfos da empilhadeira, Cruz diz que é muito comum verificar máquinas em operação cujos garfos já passaram do momento de substituição segura e seguem trabalhando. "Isso é um enorme risco, pois um garfo, quando ultrapassa seu momento adequado de troca, entra na chamada zona da imprevisibilidade, podendo quebrar a qualquer momento".

Para Heinen, da Saur, a segurança das operações pode ser garantida com garras para bobinas, caixas, fardos ou tambores, que possibilitam transitar com mercadorias firmemente presas e com mais velocidade, sem riscos de queda. "No entanto, o sistema hidráulico que alimenta as garras precisa estar bem regulado e sem vazamentos, senão poderá soltar a carga causando um acidente grave, pois o operador estará trabalhando de forma mais rápida que com paletes", alerta.

Também é necessária atenção especial toda vez que se modifica o porta-carga de uma empilhadeira, acrescenta, por sua vez, Tenório, da Aesa, "pois a capacidade residual pode ser alterada devido à mudança no centro de carga".

Todos esses pontos a considerar na segurança estão ligados a um importante fator, destacado por Gruhl, da Altmann: a habilitação do operador. "O único ponto fundamental a ser acrescentado é relativo ao operador da empilhadeira, que deve estar devidamente habilitado e treinado para operar a empilhadeira e o seu acessório com atenção, de forma adequada e responsável, sob risco de, não o

fazendo, provocar acidentes graves".

Silva, da Cravmaq, acredita que, hoje, a preocupação com a segurança é um item fundamental para a qualificação das empresas no mercado. "O nível de segurança oferecido aos funcionários e/ou prestadores de serviços de uma empresa pode garantir a conquista de novos clientes e agilidade na operação", diz.

Outros acessórios

Computador de bordo e catalisador também são importantes acessórios para empilhadeiras. Sobre o primeiro item fala Aline Mourão, gerente de atendimento ao cliente da Blue Tec Industrial (Fone: 19 3213.5502), empresa que oferece soluções para monitoramento e gerenciamento de frota, que inclui desde os equipamentos embarcados, o pacote de software que automatiza o sistema e analisa os dados e as instalações até a manutenção e o suporte técnico de pós-venda.

"Com computadores de bordo em empilhadeiras pode-se gravar eventos como velocidade (frente, ré e reversão), rotação do motor, freadas, horímetro e odômetro e outros específicos, permitindo cruzamento dessas informações com a identificação do operador, viabilizando o controle das ações. Acelerômetros internos registram as oscilações laterais e longitudinais do veículo, medindo freadas e arrancadas bruscas e velocidade nas curvas, monitorando tendências de tombamento do veículo e carga", conta. Todas essas informações são enviadas para uma estação de captura de dados através de transmissão por radiofrequência, proporcionando, através de softwares, a elaboração de relatórios gráficos para completo gerenciamento da frota de empilhadeiras e de seus operadores.



Garfos devem atender à norma internacional ISO 2330-2002



Computador de bordo propicia ações para economia de combustível

Aline garante que o controle das ações dos operadores previne acidentes e oferece maior segurança à operação e à carga que está sendo movimentada. "Os dados gerados pelo computador de bordo propiciam ações para uma maior economia de combustível e manutenção, aumento de vida útil da frota e padronização na condução dos veículos. Além disso, os relatórios embasados por dados gerados por telemetria contribuem para processos de certificação de qualidade (ISO, por exemplo)".

Já falando sobre catalisador, o engenheiro Christian Dalgas Frisch, diretor da Dalgas-Ecoltec (Fone: 11 3814.8000), diz que o uso do equipamento é o único modo de eliminar a poluição em uma empilhadeira movida a combustão. "Os catalisadores têm especial importância nas operações em recintos fechados, pouco ventilados e no processo de certificação ISO 14.001, atendendo à Norma Regulamentadora brasileira nº 15 (8 horas de trabalho com nível máximo de monóxido de carbono de 20 ppm)", descreve.

Estes acessórios podem ser instalados em máquinas a GLP e diesel, para serem utilizados em ambientes semifechados/fechados não-frigoríficos/ou frigoríficos de até -30 °C.

Especificamente sobre o oxidocatalisador marca Dalgas-Ecoltec de platina/paládio, Frisch conta que a vida útil para máquinas movidas a GLP é de até 5.000 horas; e para diesel é de até 1.500 horas. "O oxidocatalisador é descartável e atua como cortafagulhas. Quando instalado, reduz, dentro das temperaturas normais de funcionamento do motor, o monóxido de carbono (tóxico) em gás resultante da combustão interna é oxidado em uma câmara apropriada, queimando as substâncias tóxicas dentro do aparelho. Isso vai permitir um

regime de trabalho de 24 horas seguidas, em operações fechadas, exigindo um mínimo de ventilação em ambientes confinados. E as máquinas continuam com a mesma eficiência, capacidade e velocidade de carga", frisa. ●

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.

HELI



LFL

Gaucha

IRGA



Localção

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

Transportes

LC ABC Centro de Montagem apresenta inovação tecnológica em montagem de pneus



Empresa é especializada na coleta, montagem, seqüenciamento e entrega de pneus nas montadoras

A mais nova empresa do Grupo LC (Fone: 11 4143.7400), a LC ABC Centro de Montagem, é especializada no serviço integrado de logística – coleta, montagem de pneus, seqüenciamento e entrega nas montadoras. Ela foi criada para complementar os serviços oferecidos pelo Grupo LC – formado também pela Translute, no segmento de transportes rodoviários, pela LC Logística, especializada em serviços logísticos, e pela LT Combustíveis, atuante em distribuição e posto de combustível.

São dois os Centros de Montagem que a empresa possui, localizados em Guaratiba, Rio de Janeiro, e em Itapevi, São Paulo. A escolha dos locais se deu em função da localização dos fabricantes de pneus instalados no país, bem como das montadoras de veículos, que são os clientes destinatários deste processo, conforme relata o diretor da empresa, Severino Donizetti Brainer. Atualmente, a LC ABC presta este tipo de serviço para alguns fabricantes de pneus e entrega (Just-in-Time – JIT) para várias montadoras de veículos.

Os Centros de Montagem com capacidade para 600.000 montagens por ano demandaram investimentos na ordem de dois milhões de reais, somente em equipamentos – dentre estes estão montadoras, balanceadoras, medidores de run-out e sistemas de inflagem

automáticos fabricados pela Coats (USA) Opto-laser e Armonas, com alta tecnologia. "Vale destacar também os investimentos realizados em TI, que garantem a rastreabilidade absoluta e o respectivo controle estatístico do processo", lembra Donizetti, frisando que a gestão da rastreabilidade dos itens é realizada pelo próprio WMS – Warehouse Management System.

"O Centro de Montagem faz parte da estratégia de negócios do Grupo LC. Com o nosso objetivo de 'Mover e Integrar os Negócios' buscamos alternativas para os serviços de logística com maior valor agregado", declara o diretor.



Os Centros de Montagem demandaram investimentos de dois milhões de reais, somente em equipamentos

Processo

Para a montagem e o seqüenciamento de pneus e rodas, a LC ABC recebe uma programação semanal/diária, contemplando as quantidades e os clientes a serem atendidos. O líder da operação efetua a configuração geral da linha conforme programação, adequando maquinários e ferramentas para o tipo de pneu e roda a serem montados, explica Donizetti.

De acordo com as prioridades estabelecidas pelos clientes, a empresa realiza a movimentação dos componentes e insumos para a área de abastecimento das linhas de montagem.

Realizada a montagem dos conjuntos, esses são encaminhados para a inflagem, simultaneamente. Após este processo, o conjunto segue para a realização do balanceamento e run-out radial e lateral. Nestas etapas são coletadas todas as informações referentes aos conjuntos, que são registradas no sistema para posterior análise de processo.

Finalizado o run-out, os conjuntos são encaminhados para o posto de inspeção final, onde se verifica a montagem, o sentido e a posição de rodagem, o aspecto da roda e a pressão de inflagem, de acordo com os parâmetros de processo estabelecidos pelos clientes. Os conjuntos aprovados pelo inspetor de qualidade são encaminhados para os teste de estanqueidade e, posteriormente, identificados através de etiquetas, paletizados em kit's de 7 ou 8 conjuntos, cintados e encaminhados para a área de expedição, de onde são enviados (transporte JIT) para as montadoras. Todo o processo é controlado passo a passo através de coletores de dados, com tecnologia de radiofrequência. ●

Notícias Rápidas

Datasul abre novo canal dedicado a gerenciamento de conteúdo

A Datasul (Fone: 47 3802.8019), multinacional brasileira de softwares de gestão empresarial integrada, anuncia o novo canal de vendas dedicado à solução de ECM (Enterprise Content Management) para atender empresas de médio e grande porte em toda a América Latina. A nova franquia vocacionada tem como objetivo acelerar o crescimento da companhia nesse mercado. Ela nasce com uma experiência de 10 anos de atuação, com mais de 900 projetos, estruturados em soluções de ECM da Datasul, em clientes dos mais variados segmentos. Entre sua carteira de clientes estão as empresas Grendene, Bauducco, Unimed, Vival e Copesul.

Logimasters completa 10 anos

A Logimasters (Fone: 19 3825.6100) – que fez recente fusão com a empresa alemã Dachser – está comemorando 10 anos de atividades. A empresa localizada na cidade de Indaiatuba, a de 3 km do Aeroporto de Viracopos e a 15 km de Campinas, em São Paulo, conta com infraestrutura de armazenagem e manuseio de qualquer tipo de carga numa área de aproximadamente 5.000 m².

NAUTIKA



- Vãos Livres de 10 a 50m;
- Galpões Desmontáveis;
- Montagem Rápida e Segura;
- Projetos Especiais.

Locação e Venda

Tel.: (11) 6462-4622

www.nautikacoberturas.com.br

> 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 incremente:

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

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

Agenda

Junho 2008

Feiras, Simpósios, Conferências e Congressos:

Fispal Tecnologia 2008
24ª Feira Internacional de Embalagens e Processos para as Indústrias de Alimentos e Bebidas
 Período: 3 a 6 de junho
 Local: São Paulo – SP
 Realização: Brasil TradeShows
 Informações: www.btsp.com.br
btsp@btsp.com.br
 Fone: (11) 3234.7725

Logisvale – Simpósio e Feira de Logística e Comércio Exterior do Vale do Paraíba
 Período: 18 e 19 de junho
 Local: São José dos Campos – SP
 Realização: Manquim
 Informações:
www.logisvale.com.br
editora@nanquimgr1000.com.br
 Fone: (19) 3243.1186

XIV Logística Empresarial para Alta Gerência
 Período: 22 a 27 de junho
 Local: Mangaratiba – RJ
 Realização:
 CEL - Coppead/UFRJ
 Informações:
joomla.coppead.ufrj.br/port/cursos.cel@coppead.ufrj.br
 Fone: (21) 2598.9812

Navalshore 2008 – V Feira e Conferência da Indústria Naval e Offshore
 Período: 25 a 27 de junho
 Local: Rio de Janeiro – RJ
 Realização: Editora Multimídia
 Informações:
www.navalshore.com.br
comercial@navalshore.com.br
 Fone: (21) 2283.1407

Encontro:

III Encontro de Executivos de Logística & Supply Chain
 Período: 25 a 27 de junho
 Local: Mangaratiba – RJ
 Realização:
 CEL - Coppead/UFRJ
 Informações:
joomla.coppead.ufrj.br/port/cursos.cel@coppead.ufrj.br
 Fone: (21) 2598.9812

Veja a agenda completa do ano de 2008 no portal www.logweb.com.br

>PATROCÍNIO

>APOIO

>PROMOÇÃO E ORGANIZAÇÃO

>COMITÊ TÉCNICO

>INFORMAÇÕES E VENDAS



Paulo Fernando Fleury, Professor Titular, Coppead/UFRJ
 Cesar Lavalle, Pesquisador, Coppead/UFRJ
 Kleber Figueiredo, Professor, Coppead/UFRJ
 Peter Wanke, Professor, Coppead/UFRJ

(21) 3521-1500

(11) 3044-4410

expologistica@fagga.com.br

www.expologistica.com.br

Seminário:**27º Seminário de Logística – PCP, Suprimentos e Transportes**

Período: 18 e 19 junho
Local: Porto Alegre – RS
Realização:

ABM – Associação Brasileira de Metalurgia e Materiais
Informações:
www.abmbrasil.com.br
abm@abmbrasil.com.br
Fone: (11) 5534.4333

Cursos:**Tecnologias de Sistemas Aplicadas ao Transporte de Cargas**

Período: 4 a 7 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: SETCESP
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: (11) 6632.1088

Técnicas e Métodos de Separação de Pedidos

Período: 6 de junho
Local: Salvador – BA
Realização: Norte Consultoria
Informações:
www.norteconsultoria.com/
agend2008/agend2008.htm
contatos@norteconsultoria.com
Fone: (71) 3379.1525

Gestão Comercial em Empresas de Logística e Transportes

Período: 18 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
contato@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1391

Logística Integrada de Suprimentos

Período: 20 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Elimar
Informações:
www.elimarconsult.com.br
elimar@elimarconsult.com.br
Fone: (11) 4797.2172

Desenvolvimento de Plano de Rigging na Construção Civil

Período: 26 e 27 de junho
Local: Belo Horizonte – MG
Realização: Coopertec – Cooperativa de Tecnologia Organizacional
Informações:
www.coopertec.com.br
eugenio-rocha@uol.com.br
Fone: (31) 3278.2828



ALL faz parceria com a Global Logística para operação ferroviária de contêineres

A ALL – América Latina Logística (Fone: 41 2141.7555) firmou parceria com a Global Logística para a operação ferroviária de contêineres via Terminal Global II, no Porto de São Francisco do Sul, SC. Foram investidos R\$ 1 milhão na construção do terminal, com volume inicial potencial de 15.000 TEUs/ano, e, segundo as empresas, o contrato marca a estréia da movimentação ferroviária de contêineres em portos catarinenses, oferecendo nova opção logística para clientes deste segmento.

Instalado a 3 km do Porto de São Francisco do Sul e a 100 km do Porto de Itajaí, o Terminal Global II tem 70.000 m² e capacidade estática para 1.000 contêineres, alcançando uma movimentação mensal de até 6.000 TEUS, entre importação, exportação e cabotagem. A operação será intermodal, com o trajeto principal percorrido por ferrovia até o terminal, onde as cargas serão transferidas para caminhões até o ponto de descarga nos portos de São Francisco e Itajaí.

Nesta operação, está prevista a movimentação de produtos como congelados, alimentícios, madeira, bobinas, cerâmicas e siderúrgicos. Entre as principais origens estão o oeste de Santa Catarina, o norte e oeste do Estado do Paraná e o centro-oeste brasileiro. O Terminal atenderá também ao Estado de São Paulo, principalmente no segmento de cargas secas de importação.

Parmalat e Leite Nilza integram-se ao Grupo Imediato

Duas grandes empresas do mercado de lácteos passam a fazer parte da cartela de clientes do Grupo Imediato (Fone: 16 2102.9199): a Leite Nilza, considerada líder no segmento de leite UHT no mercado paulista, e a Parmalat. A parceria foi anunciada no mês de fevereiro e já começou a ser colocada em prática nas estradas do país.

Para atender a este novo mercado, a solução logística desenvolvida abrangeu a implantação de uma forma especial de transferência de cargas, em que o produto final sai diretamente da fábrica com destino certo: os Centros de Distribuição.

Com fábricas em Frutal, SP, e Santa Helena de Goiás, GO, locais-sedes que concentram a produção de leite longa vida da Parmalat, o produto será transportado destes pontos para o CDD (Centro de Distribuição Direta) em Jundiá, SP, abastecendo, posteriormente, o mercado em São Paulo.

A fábrica da Leite Nilza de Ribeirão Preto, SP, que realiza vendas diretas para mercados, hipermercados e abastece estabelecimentos na capital e Grande São Paulo, ainda não faz parte da rota do Grupo Imediato.

Com a consolidação desta nova forma de distribuição, o próximo passo será o investimento em customização da frota, contratação de funcionários e estratégias eficazes e ágeis de transporte.

Mesquita é incorporada à Santos Brasil

Iniciando o ano com novidades, a Mesquita Soluções Logísticas (Fone: 11 4393.4900), que atua desde a área de comércio exterior até a de logística de distribuição, foi incorporada à Santos Brasil Participações – o maior terminal de contêineres da América Latina. Com a integração, a operadora logística passará a atuar como o principal vetor de expansão dos negócios de logística da Santos Brasil.

De acordo com as empresas, a previsão inicial de investimento é de R\$ 19 milhões, destinados ao aumento da capacidade operacional, equipamentos de movimentação de contêineres, renovação da frota de transporte rodoviário e na atualização tecnológica de sistemas operacionais.

Ao divulgar a incorporação à operadora portuária, Marcelo Venturini, diretor de planejamento da Mesquita, abordou a questão da mudança de nome: “ainda temos cinco anos para definir se iremos mudar ou não. Ainda não decidimos se haverá uma nova marca”.

**CONFIABILIDADE.
POTÊNCIA.
TECNOLOGIA AVANÇADA.**



25D-7
Diesel / Capacidade de carga: 2.500 Kg
Tipo de Motor: KUBOTA 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

DISTRIBUIDOR NAZTSA

BMC

Global Leader

HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.

Nós construímos um futuro melhor.

- BMC/COMEXPORE: (11) 2162-1449 - www.bmc-online.com.br
- CRANMAQ: (16) 3951-1240
- DELTA MÁQUINAS: (91) 3245-8845
- GUEDES EQUIPAMENTOS: (48) 3085-8550
- LIFTCOM: (11) 3729-2822
- LP GARRA: (21) 2276-7834
- NIMAG: (49) 3361-4700
- MARCONI: (65) 3655-1333
- NEPAR: (40) 3326-4660
- TECNOMAG: (11) 2633-4000
- VENEZA MÁQUINAS: (81) 3471-1005

Produtos alimentícios

Nova Jotace utiliza solução Sadig Análises

Distribuidora de produtos alimentícios da Kellogs e Nissin, a Nova Jotace, localizada em São José dos Campos, SP, por necessitar de uma solução de BI que potencializasse as informações do setor comercial e que complementasse o ERP utilizado na empresa, adotou o Sadig Análises, da Sadig (Fone: 11 4331.1062).

O software permite a integração com qualquer sistema existente na empresa, sendo que as principais fontes são os ERPs e os CRMs. Mas, de acordo com a Sadig, alguns projetos demandam a integração de dados de outros sistemas proprietários ou satélites e, de uma forma geral, ela é feita a partir de arquivos texto, tabelas ou planilhas.

Quem explica o funcionamento da solução e o caso específico da distribuidora de alimentos é o diretor de mercado da Sadig, Mauricio Voltolin: "é um produto genérico capaz de atender às demandas tanto de organizações públicas como privadas, independentemente do tamanho e segmento de atuação, e foi parametrizado para aderir às demandas específicas da Nova Jotace, que inicialmente, na implantação, escolheu como foco a área comercial", conta.

Ele revela que, hoje, a distribuidora toma suas decisões com muito mais rapidez e assertividade devido à qualidade dos dados e das inúmeras perspectivas e granularidades das informações que o produto permite gerar. "Esse novo processo permitiu, aos gerentes e supervisores, um direcionamento mais eficaz da sua força de vendas, a partir do acompanhamento diário das metas, além da posição de clientes", prossegue.

De acordo com Voltolin, no caso específico deste projeto, quando da contratação inicial foram implementados dados sobre as vendas realizadas. No segundo momento, a Sadig foi contratada para auxiliar o cliente na implementação dos controles das metas de vendas e suas respectivas comparações com o realizado. "Isso fica totalmente a critério de cada cliente, pois nossa solução não



Voltolin, da Sadig: produto atende organizações públicas e privadas

exige programação tradicional, o que permite que os próprios usuários, se assim o desejarem, dêem continuidade aos seus projetos gerenciais, promovendo novas implementações e/ou melhorias no que já está implantado", destaca o diretor de mercado.

"Estamos muito satisfeitos com a solução, pois todas as decisões de vendas são baseadas a partir das informações dadas pelo Sadig Análises. Essa ferramenta, assim como o suporte dado pela Sadig, auxilia nossa empresa na tomada de decisões em curto e também em longo prazo", afirma Fábio Morgado Costa, proprietário da Distribuidora Nova Jotace.

Além das soluções que oferece ao mercado, a Sadig possui um grupo de consultores especializados em gestão empresarial e conta com parceiros comerciais e de serviços homologados e distribuídos em oito estados, o que possibilita uma atuação nacional.

Através de ações estruturais e apoio aos parceiros em todo o Brasil, Voltolin diz que a empresa irá continuar focada em produtos e serviços para gerar e distribuir informações gerenciais, com o intuito de aumentar a participação no middle-market (empresas de porte médio). "Com isso, projetamos um crescimento de 30%, que elevará nosso faturamento para a casa dos R\$ 4 milhões ao ano", finaliza. ●



Farinha de trigo e açúcar

Ultracargo Gourmet: novo conceito de abastecimento a granel

Ao desenvolver avaliações de determinados segmentos de mercado, a Ultracargo (Fone: 11 4543.4500) identificou no setor alimentício, especialmente no segmento de farinha de trigo e açúcar, potencial para aplicar conceitos e desenvolver operações no perfil a granel.

Desta forma, a empresa, que atua com transporte e manuseio de grãos especiais há mais de 40 anos, decidiu ampliar sua atuação para este segmento, disponibilizando práticas de manuseio voltadas a ele. Uma delas é o serviço Ultracargo Gourmet, um novo modelo de abastecimento a granel de farinhas, segundo a empresa, principalmente a de trigo.

"Neste processo, um caminhão silo da Ultracargo coleta a farinha de trigo a granel diretamente em moinhos. O produto é levado para a indústria alimentícia, onde é transferido para outro silo, instalado pela Ultracargo", explica o gerente comercial da empresa, Edson Eddy Zacarias. "O fato de a farinha ficar armazenada em silo reduz o risco de contaminação", complementa.

Ele informa que nos modelos usuais, por exemplo, a farinha de trigo utilizada vem acondicionada em sacos de 50 quilos. "Esse tipo de embalagem gera desperdício (uma vez que o saco pode se romper) e

risco de contaminação do produto por exposição, em situações nas quais não é totalmente utilizado", afirma.

Ainda segundo Zacarias, o silo instalado no cliente é automatizado, possibilitando que seja programado para liberar somente a quantidade certa de farinha para cada receita. "A logística a granel também baixa o custo do produto, pois elimina a necessidade de embalagem", afirma. Para ele, este modelo de abastecimento cria a disponibilidade de recursos e controle de estoque e acaba com a necessidade de big-bags, além de reduzir o risco de contaminação, manuseio, avarias e custo total.

Com o reconhecimento do Ultracargo Gourmet, a empresa espera expandir o serviço para outros segmentos do setor alimentício. De acordo com Zacarias, a Ultracargo já estuda disponibilizar este sistema para a logística de açúcar refinado, por exemplo.

"O maior desafio para ingressar na área de logística de alimentos é cercar todos os processos e etapas para garantir a integridade do produto. Nessa indústria, existem cuidados especiais para transporte e manuseio. Por isso, há grande atenção quanto aos requisitos necessários e à legislação de mercado", finaliza o gerente comercial. ●

Notícias Rápidas

Novos serviços da Gollog entram em operação a partir de maio

Entram em operação em maio os novos serviços oferecidos pela Gollog (Fone: 0800 7052001). Um deles é o Gollog Express, voltado para remessas que serão entregues no local indicado pelo cliente a partir do dia seguinte do despacho, nas capitais e principais cidades brasileiras. O outro é o Gollog Próximo Vôo, que vai atender aos clientes que têm maior urgência, podendo despachar sua carga no próximo vôo disponível e retirá-la no aeroporto de destino em até duas horas a partir da chegada do avião.

Expresso Araçatuba investe na divisão internacional

O Expresso Araçatuba (Fone: 11 2108.2800) direcionou investimentos para ampliação de sua estrutura internacional, com o objetivo de alavancar o faturamento em 72% em 2008. A empresa adquiriu 30 carretas Sider, que serão usadas exclusivamente para transportes internacionais, e ampliará sua área comercial e administrativa no Brasil, na Argentina e na Bolívia, com o objetivo de atender às demandas dos atuais clientes. As novas carretas têm capacidade de 105 m³ e são indicadas para quaisquer tipos de mercadorias e, principalmente, para operações que requerem agilidade, já que possibilitam o descarregamento no destinatário sem o uso de plataformas.

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

Sistemas de Embalagem

Versatilidade, Economia e Robustez

SML - 200
4 anos
de garantia



WVL - 100
1 ano
de garantia



FITAS DE ARQUEAÇÃO
para fechamento de embalagem



FERRAMENTAS PORTÁTEIS



Compromisso com qualidade
para melhores soluções



SERRALGODÃO

Consulte-nos

Tel:(11) 5061-8711

serralgodao@serralgodao.com.br
www.serralgodao.com.br

WAL-MART E COCA-COLA

Estação de Reciclagem visa ao desenvolvimento sustentável

No papel de empresas mundialmente conhecidas, Wal-Mart (Fone: 0800 7710979) e Coca-Cola (Fone: 0800 212121) criaram o projeto Estação de Reciclagem, uma parceria para o desenvolvimento sustentável das duas companhias.

A iniciativa consiste na implantação de postos de coleta para os clientes depositarem resíduos domésticos, tendo a certeza de que o material terá a destinação correta para a reciclagem. "Além de ser uma ação em prol do meio ambiente, trata-se de uma iniciativa de responsabilidade social devido à parceria estabelecida com cooperativas de catadores para a realização da coleta do material e destinação correta dos resíduos", explica Héctor Núñez, presidente do Wal-Mart Brasil.

"Este é um diferencial desta iniciativa: contribui para o desenvolvimento dos catadores, gerando renda e permitindo que realizem seu trabalho de forma mais segura, digna e organizada. Acreditamos que o papel dos catadores é fundamental para a manutenção de um ambiente limpo e saudável para todos", completa Brian Smith, presidente da Coca-Cola Brasil.

Desde o final do ano passado, o projeto piloto vem sendo experimentado em sete lojas no Paraná, e em 31 de março deste ano ocorreu o lançamento oficial no Wal-Mart Supercenter Pacaembu, em São Paulo, SP. De acordo com os executivos, a parceria prevê a instalação de estações em todas as 315 lojas do Wal-Mart até meados de 2009. "É importante destacar que o grande desafio



Núñez, do Wal-Mart Brasil, à esquerda, e Smith, da Coca-Cola: parceria para o desenvolvimento sustentável

deste projeto é identificar as cooperativas, estabelecer as parcerias para promover seu desenvolvimento, o treinamento, a coleta regular e a destinação correta de todos os resíduos. Esta parceria vai beneficiar diretamente 50 cooperativas e gerar renda para 2.500 catadores", enfatiza Núñez.

O presidente do Wal-Mart conta que a coleta dos resíduos é realizada semanalmente em data agendada de acordo com o início das atividades nas lojas. Ele diz, também, que o transporte é realizado pela própria cooperativa parceira que é responsável pela coleta em cada uma das lojas da rede. "No caso da loja Wal-Mart Supercenter Pacaembu, quem faz o transporte, através de veículos próprios, é a Cooperere", informa.

Ainda de acordo com Núñez, o Wal-Mart mantém relação com uma ampla cadeia produtiva e, na outra ponta, está em contato direto com um volume extraordinário de pessoas que freqüentam diariamente as lojas. Por isso, a empresa procura interagir com os clientes e com a

cadeia produtiva em busca de novas soluções conjuntas. "Percebemos na Coca-Cola Brasil uma parceira muito alinhada com as nossas iniciativas sustentáveis e assim criou-se a oportunidade de trabalharmos num projeto em comum", revela.

Para Smith, da Coca-Cola, a parceria é um novo modelo de reciclagem, com a união de uma grande cadeia do varejo e um dos seus maiores fornecedores da indústria, em prol da reciclagem de resíduos. "A parceria vai apoiar a estruturação e a capacitação das cooperativas de catadores de materiais recicláveis na sua infra-estrutura (equipamentos, informação, capacitação, etc.) e na facilitação do acesso aos materiais recicláveis em grande volume com a doação de materiais recicláveis recolhidos nas Estações de Reciclagem", declara.

O presidente da Coca-Cola Brasil expõe que a idéia é fomentar um ciclo perfeito de aproveitamento dos resíduos, de maneira que, processados adequadamente, retornem à cadeia produtiva como insumos, protegendo o meio ambiente. ●



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO
HELI
PARA TODO BRASIL



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) 4706-3796
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

Transportes

Gestão de fretes: uma análise do setor

ESPECIALISTA DO SEGMENTO ABORDA A GESTÃO DE FRETES PELO OLHAR DO EMBARCADOR, BEM COMO OS PROBLEMAS DO SETOR, AS SOLUÇÕES, COMO DEVE SER UMA GESTÃO ÓTIMA DE FRETES, O MERCADO NO BRASIL E AS TENDÊNCIAS NA ÁREA.

Quando buscamos avaliar a gestão de fretes pelo olhar do embarcador, ou seja, daquele que contrata o transporte, muitas são as questões que se apresentam: usar e manter frota própria ou contratar transporte terceirizado; repassar o custo do frete ou absorvê-lo nos casos de compras, vendas ou transferências; lançar mão de transportadoras, operadores logísticos ou autônomos; que modais utilizar; consolidar ou fracionar cargas; entre diversas outras possibilidades. O gestor de transportes precisa compreender adequada e abrangentemente o negócio



Talvez o maior problema enfrentado nesta atividade seja a integração do transporte – e da logística, de forma geral – com o restante da empresa e o exercício contínuo da análise das alternativas frente à estratégia adotada

demanda por veículos – um problema que poderia ser mais bem administrado a partir de uma avaliação mais abrangente da atuação da empresa. Ainda neste cotidiano do setor, uma das principais dificuldades é administrar o tempo dos profissionais que, por serem essencialmente prestadores de serviços para outras áreas, sofrem continuamente pressão para apresentar informações sobre os transportes em curso. E a informação é identificada com dificuldade, morosidade e, muitas vezes, com imprecisão”, explica Gorodovits.

Dependendo da escolha do modal, algumas dificuldades específicas de cada um se somam às anteriores: estradas sem conservação ou até intransitáveis, portos ineficientes ou distantes, falta de hidrovias que poderiam facilitar os transportes em determinadas regiões, baixa capilaridade da rede ferroviária, as poucas opções de transporte aéreo e a infra-estrutura deficiente dos aeroportos, se quisermos mencionar apenas os mais evidentes.

da empresa em que está inserido para poder exercer as opções mais corretas.

“Talvez o maior problema enfrentado nesta atividade seja este: a integração do transporte (e da logística, de forma geral) com o restante da empresa e o exercício contínuo da análise das alternativas frente à estratégia adotada pela empresa.”

Esta avaliação é de Ricardo Gorodovits, diretor da GKO Informática (Fone: 21 2533.3503). Ainda segundo ele, na verdade, este distanciamento é recíproco, já que a empresa também acaba por nem sempre perceber a importância estratégica dos transportes, e muitas vezes deixa de fazer investimentos imprescindíveis no setor.

“Claro que, no dia-a-dia, as dificuldades surgem já a partir das opções definidas, ou seja, a preocupação tem outro foco. Este acaba recaindo sobre as soluções a serem dadas para atrasos ou dificuldades de entrega, os problemas de embarque, especialmente nos fechamentos mensais, quando há um enorme crescimento de

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



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

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

Desenvolvemos projetos, consulte-nos. Atendimento diferenciado.

acesse: www.easytec.ind.br



Gorodovits: ampliação dos serviços de informação do transporte é tendência

Soluções

De acordo com o diretor da GKO Informática, as soluções passam pelo maior envolvimento da área de logística e, em particular, do setor de transportes com as estratégias do negócio, fazendo com que determinadas decisões sejam assumidas como opção da empresa inteira, e não exclusivamente do gestor de fretes. Oferecer a esta área a infraestrutura adequada, tanto no que tange aos recursos humanos como, especialmente, quanto aos investimentos nos recursos de tecnologia e informação, fará a diferença entre um gerenciamento eficaz e a ineficiência crônica.

“Algo que vemos se repetir de forma muito interessante num curso que oferecemos, em que vivenciamos um jogo de empresas associado a decisões ligadas ao transporte que acabam por influir nos resultados do negócio, é que os grupos de alunos (que no jogo formam uma empresa) que definem uma estratégia de negócio e exercem suas opções de transporte conforme esta estratégia acabam por obter melhores resultados do que aqueles que tomam decisões erráticas, fruto da análise exclusiva dos resultados obtidos a cada rodada do jogo.” Gorodovits diz que a idéia é estimular esta forma de ver o transporte, nem sempre clara frente às dificuldades que a rotina apresenta.

Gestão ótima dos fretes

O diretor da GKO Informática relata que a gestão ótima dos fretes, certamente fruto da visão acima, não será idêntica para todos os gestores, de todos os negócios. Para cada um devem ser definidos os indicadores de qualidade a serem medidos, os níveis ótimos e a avaliação permanente dos mesmos, compartilhando estas informações com os agentes do transporte de forma que a perseguição dos resultados possa ser dividida entre contratantes e contratados.

Em geral, em paralelo ao nível de serviço é avaliada a questão dos preços, que devem se adequar, também, à visão estratégica definida desde o primeiro momento. “Não se pode buscar, por exemplo, sacrifícios de preços sem que se tenha em contrapartida a adequação nos níveis de serviços aos valores exigidos. Não se pode comparar o que não é igual, nem se pretende igual, e isso somente ocorrerá – e de fato, muitas vezes ocorre – quando a estratégia de

transporte não foi bem alinhada e integrada ao modelo de negócios da empresa.”

Por outro lado – ainda de acordo com Gorodovits –, algumas restrições de ordem prática podem se interpor ao modelo ótimo, impedindo-o de ser alcançado, ou melhor, obrigando sua redefinição. Muitas vezes vemos equívocos básicos sendo gerados a partir das melhores intenções: conjuntos de indicadores são definidos, mas não se obtém recursos para sua medição; sistemas (sejam softwares ou processos manuais) são adotados para auditoria de fretes, que são incapazes de reproduzir os modelos desejados de precificação; transportadoras são contratadas, incapazes de prestar as informações nos níveis exigidos; entre muitas outras possibilidades com as quais nos deparamos sempre.

Mercado brasileiro

O diretor da GKO Informática também destaca que o mercado de gestão de fretes no Brasil vem se profissionalizando nos últimos 15 anos. “Encontramos, hoje, tanto do lado dos embarcadores quanto das transportadoras ou operadores logísticos, a capacitação necessária para que os modelos ótimos sejam implementados. Apesar disso, apenas uma pequena parte de nossas empresas embarcadoras tem, de fato, ferramental adequado para o exercício de uma gestão profissional. As empresas de pequeno e médio porte, especialmente, se ressentem ainda da capacidade de investimentos nestas ferramentas, sem às vezes perceberem que alguns dos seus resultados têm influência direta no rendimento do negócio.”

A maioria dos operadores logísticos que oferecem serviços na área de transportes, de forma integrada ou não a outros serviços logísticos, tem ainda longo caminho a percorrer para alcançar os resultados que efetivamente podem gerar, avalia Gorodovits. O grau de exigência, neste caso, ainda é baixo, sendo mais comum delegar ao operador um problema do qual quer se livrar, do que encontrar gestores que já levaram sua gestão ao nível ótimo, e querem agora avançar por meio de especialistas na gestão. As transportadoras, especialmente as que lidam com cargas completas ponto a ponto, também precisam identificar mais claramente os serviços que oferecem e otimizar seus custos, de forma a não verem suas margens comprimidas em negociações que tomam por base custos de transporte obtidos em

revistas especializadas, que, claro, deveriam ser sempre superiores aos custos reais.

Ainda pensando no mercado brasileiro, Gorodovits diz que a quase sempre inexistente concorrência entre os modais, que acabam por definir nichos ou segmentos para cada um, reduz também as alternativas na busca dos melhores resultados para os embarcadores. “Neste aspecto, tem cabido às empresas que operam o modal ferroviário as ações mais inovadoras e agressivas na transferência de cargas antes servidas pelo modal rodoviário. Nossa matriz de cargas não deverá se tornar, entretanto, semelhante à americana ou à européia, mantendo no médio prazo a preponderância do transporte rodoviário frente aos demais modais.”

Tendências

Como tendências na área, o diretor da GKO Informática prefere se ater a duas somente, cujo crescimento já é perceptível. “A primeira, a ampliação dos serviços de informação do transporte, utilizados para finalidades diversas, desde a análise da malha logística, de forma a otimizar custos e prazos no melhor aproveitamento dos equipamentos disponíveis, até a avaliação estatística dos fretes contratados para identificar oportunidades de redução de custos a partir de valores de frete de referência, obtidos por meio de sofisticados instrumentos matemáticos. A segunda, a cada vez mais acessível possibilidade de adoção do apoio da tecnologia no atendimento a empresas de menor porte, sejam transportadoras ou embarcadoras.”

Gorodovits lembra que, de forma geral, desde que iniciaram o trabalho na área de transportes há quinze anos “temos tido a grata surpresa de ver, ano a ano, confirmadas nossa percepção de importância do segmento, das oportunidades de ganhos para os que neles atuam, sejam contratadores ou fornecedores de transporte e serviços a ele relacionados. Estes ganhos se dão não pela preponderância de um sobre o outro, esmagando ou impondo margens. Ao contrário, estes ganhos se dão pelo melhor aproveitamento dos recursos existentes, pela maior integração dos transportes ao ambiente de negócios em geral e pela sofisticação dos modelos de gestão adotados por profissionais igualmente mais capacitados”, completa. ●

Verticalize seu Estoque

MPA
módulo padrão de armazenagem

Estruturas Fixas

Porta-Pallets

LONGA

A medida certa para sua armazenagem.

ISO 9001

Tel. 15 3262.8100

www.longa.com.br

Comércio exterior

Infra-estrutura interna ainda é o maior entrave

QUANDO SE FALA EM COMÉRCIO EXTERIOR, VÊM À MENTE OS RESULTADOS ALCANÇADOS NOS ÚLTIMOS TEMPOS. E QUE PODERIAM SER MELHORES PARA O BRASIL SE HOUVESSE UMA INFRA-ESTRUTURA ADEQUADA E NÃO CONTÁSSEMOS COM O “CUSTO BRASIL”.

Quando se faz uma análise do comércio exterior, nota-se que a atuação do Brasil em 2007, quando comparada ao ano de 2006, foi considerada satisfatória, apesar da valorização do Real sobre o Dólar Americano e de outras dificuldades de natureza estrutural e institucional, conhecidas no mercado como “Custo Brasil”.

Segundo aponta o professor Edmundo Pinho Ayres, presidente do Comitê de Comércio Exterior da Câmara de Comércio Americana para o Brasil – AmCham-Brasil, diretor regional da ABECE, RJ – Associação Brasileira das Empresas Comerciais Exp. & Imp – Tradings em São Paulo e membro do Conselho Superior de Comércio Externo da FECOMERCIO – Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fone: 11 5685.8530), em 2007, as exportações alcançaram US\$ 160,6 milhões (+16.65%) e as importações US\$ 120,6 bilhões (+ 32%) contra, respectivamente, US\$ 137,8 bi e US\$ 91,3 bilhões registrados em 2006. O saldo comercial foi menor em 2007: US\$ 40,0 bilhões, enquanto em 2006 foi de US\$ 46,4 bilhões.



Benati, da Haidar: é preciso eliminar a burocracia

“As projeções para 2008 apontam para US\$ 182,0 bilhões com exportações e US\$ 155,0 bilhões com compras externas, reduzindo, nesse caso, o saldo comercial para US\$ 27,0 bilhões e apontando uma piora inequívoca nas contas externas do país”, diz Ayres.

Para ele, a contínua apreciação do Real e a forte disposição do setor privado em ampliar a capacidade instalada, para atender ao mercado interno com poder de compra visivelmente reconstituído por salários reajustados e alimentado por crédito farto, explicam uma parte expressiva do aumento esperado para importações deste ano.

“É inegável que o Brasil, a cada década, vem aumentando sua participação no comércio exterior, sem estar devidamente preparado para suportar tal crescimento”, acrescenta Vanildo J. Benati, diretor comercial da Haidar Administradora de Comércio Exterior (Fone: 11 3346.6911).

Infra-estrutura

Sobre se a infra-estrutura logística interna é um problema para que o Brasil tenha melhores resultados no comércio exterior, o professor Ayres comenta que os gargalos logísticos observados nos portos marítimos com forte concentração de cargas exportadas e importadas – estimadas em 95% do fluxo total da balança comercial – prejudicam a dinâmica do comércio e reduzem expressivamente a produtividade e a rentabilidade dos agentes econômicos privados.

“A utilização mais eficiente em nosso país dos módulos de transporte rodoviário e ferroviário, por sua vez, é prejudicada



Portos marítimos respondem por cerca de 95% do fluxo total da balança comercial

por estradas em péssimas condições de conservação e inibida, no caso das ferrovias, por traçados de redes excessivamente regionalizados e pela existência de bitolas incompatíveis. O uso de hidrovias em escala comercial permanece contido nos limites impostos por legislação ambiental conflitiva e pouco assertiva às necessidades de um país de dimensões continentais, mas que dispõe de bacias navegáveis”, avalia o professor.

Para Benati, da Haidar, de fato, a infra-estrutura logística interna deve urgentemente se adequar, para que tenhamos melhores resultados no Comex.

“Sem dúvidas, ainda temos graves problemas de infra-estrutura logística em nosso país. Isto acaba se revertendo em ineficiências e conseqüentes custos mais elevados para levar nossa produção até os portos. No entanto, temos visto um importante avanço em soluções de armazenagem, transporte

intermodal e terminais de contêineres que vêm criando para o mercado sinergias entre as diversas etapas da cadeia de escoamento da produção. Naturalmente existe ainda muito espaço para novos empreendimentos em infra-estrutura logística que serão imprescindíveis para suportar o crescimento das exportações brasileiras”, avalia, por sua vez, Alan Fuchs, diretor de gestão da Standard Logística (Fone: 41 2118.2800).

O papel do governo

Com relação ao que precisa ser feito por parte do governo para que o país melhore sua atuação no comércio exterior, o professor Ayres destaca que o aumento da participação do Brasil no comércio mundial está atrelado a estímulos concretos que conduzam a uma redução dos custos internos de transação e diretrizes claras de política comercial, em apoio à diversificação de mercados/destinos nas vendas externas.

“Novos ganhos de eficiência no agronegócio de exportação (biocombustíveis, carnes, grãos, frutas e sucos, lácteos, etc.) e incentivos à maior agregação de

Ainda há muito espaço para novos empreendimentos em infra-estrutura logística



valor na pauta exportável de semi-elaborados e de manufaturados compõem parte expressiva da agenda das empresas – com ativos produtivos focados no mercado externo”, diz Ayres.

Ainda de acordo com ele, os atores e agentes econômicos aguardam a divulgação da nova Política Industrial do Governo Lula/ Fase II, batizada de “Política de Desenvolvimento Produtivo”, sobretudo para ver se a mesma contempla medidas que tornem mais rentáveis as atividades empresariais no comércio exterior.

Já o diretor comercial da Haidar avalia que é necessário que o governo invista na melhoria dos portos, aeroportos e rodovias e, principalmente, elimine rapidamente a burocracia que ainda existe no setor, com o objetivo de minimizar o “Custo Brasil”.

“Não acredito em instrumentos cambiais que possam ser artificialmente criados para melhorar nossa balança comercial. O que o país precisa é de investimentos cada vez maiores em infra-estrutura que crie condições de reduzir custos em logística terrestre nacional. Desta forma, o governo deveria incentivar tais investimentos, criando linhas de financiamento cada vez mais longas e baratas, permitindo à iniciativa privada condições de obter retorno econômico sobre investimentos em infra-estrutura logística. Além disto, uma melhor regulamentação na legislação ambiental se faz necessária, permitindo, de forma responsável e sustentável, que projetos em infra-estrutura não levem anos para sair do papel”, completa Fuchs, da Standard Logística. ●

LYSE

Relação de confiança

SOLUÇÕES
Yale



Yale 

Pessoas. Produtos. Produtividade.

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

- Tecnologia de ponta
 - Mais versatilidade nas operações
 - Maior Rede de Distribuição
- Melhor atendimento pós-venda
 - Mais itens de reposição em estoque
 - Melhor relação custo benefício

VISITE NOSSO SITE E CONHEÇA A COMPLETA LINHA DE EMPILHADEIRAS YALE



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

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



Operações logísticas

Os medicamentos também precisam de cuidados

SENSÍVEIS, OS PRODUTOS FARMACÊUTICOS DEMANDAM OPERAÇÕES ESPECIAIS NO MANUSEIO E NO TRANSPORTE. POR ISSO, UM OPERADOR LOGÍSTICO NA ÁREA PRECISA ESTAR ATENTO AOS REQUISITOS NECESSÁRIOS, QUE INCLUI SEGUIR AS REGRAS DA ANVISA.

Para um operador logístico oferecer serviços na área farmacêutica, antes de tudo é preciso estar atento à legislação e respeitar as normas da Anvisa – Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Outras exigências referem-se ao know-how necessário para atuar com os medicamentos, que necessitam de cuidados especiais, já que são produtos sensíveis.

Para mais detalhes do que considerar na escolha de um operador logístico na área farmacêutica, nada como falar com as próprias empresas do setor e saber das suas necessidades.

É o que faz Fernanda Monteiro Henrique, diretora administrativa da Hebron Farmacêutica (Fone: 81 3366.9294), com uma lista do que se deve levar em consideração no momento de contratar um OL: “estrutura física que atenda às exigências das legislações sanitárias para armazenamento, assegurando a qualidade de nossos produtos e nossa regularidade junto aos órgãos que nos fiscalizam; pessoal qualificado para trabalhar no manuseio de nossos produtos, já que são itens que não podem ser manipulados de qualquer forma; segurança para que não ocorra desvio de mercadoria; flexibilidade de horários, já que temos um faturamento concentrado dentro do mês; e localização geográfica que permita que nossos clientes sejam atendidos o mais rápido possível”.

Viviane Marins M. de Medeiros, gerente de materiais e logística da Nikkho (Fone: 21 3393.4266), também toca em assuntos semelhantes. “É imprescindível que o OL conheça, em detalhes, as normas vigentes da Anvisa. A área de armazenagem, por exemplo, é extremamente

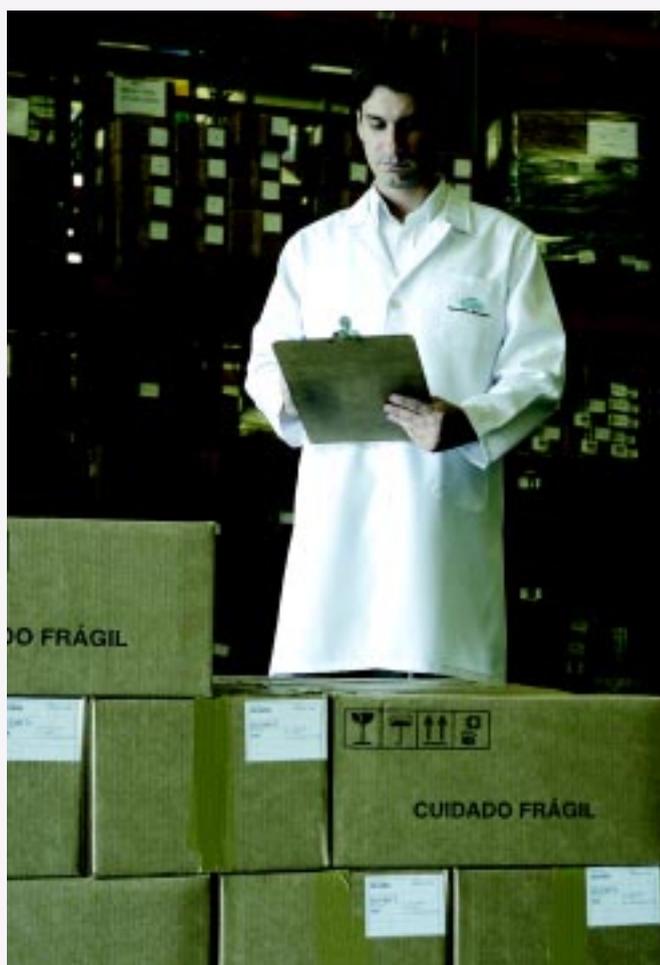
cobrada por este órgão e o operador deve ter instalações impecáveis e procedimentos claros e adequados às exigências. Na distribuição, seria a rastreabilidade e o tempo de respostas para os clientes e, conseqüentemente, o envio de relatórios para a indústria contratante”, diz.

Além da Anvisa, de acordo com Cristiano Soares da Silva, analista de logística da DM – Indústria Farmacêutica (Fone: 11 4166.4941), o OL deve dispor de um ambiente de acordo com as normas de qualidade para armazenagem dos produtos e veículos apropriados para o transporte das mercadorias com funcionários qualificados e padronizados (uniformes, boa aparência, etc.) “para o bom atendimento aos clientes, principalmente em farmácias e drogarias que requerem este tipo de serviço”, salienta.

Para Regina Zamith, gerente de logística da Johnson & Johnson (Fone: 12 3932.3850), cuja divisão farmacêutica é a Janssen Cilag, os aspectos mais importantes que devem ser considerados na escolha de um OL são: confiabilidade, segurança, agilidade, custos competitivos e atendimento a requisitos sanitários. “Mas eu diria que confiabilidade é o que mais se destaca para a decisão sobre a escolha do parceiro”, ressalta.

Já na opinião de Gilmar Antonio Fernandes, supervisor de logística da Jofadel Indústria Farmacêutica (Fone: 35 2106.1500), de uma forma ampla não há muita diferença entre operadores logísticos em seus diversos segmentos. Todos realizam coleta, transporte e entrega.

“Parece simples, mas é um resumo da operação logística entre fornecedor (contratante) e



Por tratarem-se de produtos para a saúde, a responsabilidade do operador logístico é alta. Por isso é necessária uma série de procedimentos específicos

seu cliente. Por trás disso temos uma estrutura gigante, fazendo o possível para não quebrar as fases acima, evitando atraso e descontentamento por parte do nosso cliente”, expõe.

Mais segmentado, Fernandes observa que na área farmacêutica há algumas peculiaridades, por exemplo, os depósitos de produto acabado e de matéria-prima têm de ser climatizados, mantendo os produtos sempre em uma

temperatura pré-determinada, e, conseqüentemente, as transportadoras também devem acompanhar com seus baús climatizados.

“Resumindo, para a contratação de uma logística, primeiramente temos que analisar estrutura, confiabilidade, organização, parceria e, principalmente, responsabilidade, pois uma entrega bem feita na hora e no local correto pode ajudar a salvar uma vida”, avalia.

Problemas da parceria

No processo de integração operador logístico x cliente da área farmacêutica pode haver alguns problemas.

Fernanda, da Hebron, diz que primeiramente é necessário entender que medicamento é um item especial, e que a indústria farmacêutica tem uma operação bem peculiar. “Nosso faturamento é bem concentrado dentro do mês e emitimos nosso plano promocional também em uma época pré-definida e concentrada. O problema é quando não há flexibilidade para intensificar o trabalho em determinadas épocas do mês e diminuir em outras, sem esquecer que nosso produto requer cuidados especiais, como controle de temperatura e umidade, área segregada para cada produto diferente, paletes separados para diferentes lotes e outras exigências”, conta.

Para Fernandes, da Jofadel, o problema mais comum dos operadores logísticos seria o não cumprimento do prazo de entrega em tempo hábil, havendo, com isso, desgaste nas relações entre cliente e fornecedor. “Por se tratarem de produtos sensíveis, a preocupação do operador logístico tem de ser em dobro, pois em qualquer manuseio indevido temos o produto danificado, acarretando um custo para o operador logístico e o pior custo, em minha opinião, que é o atraso na entrega do produto ao cliente”.

Segundo Silva, da DM, normalmente o gerenciamento de risco é um dos principais problemas entre o operador logístico e o cliente da área farmacêutica, “por conseqüência do grande número de ocorrências de roubo de carga

constatada nos últimos tempos e do valor de alguns pedidos de compras realizados ultrapassar o limite da apólice de seguro, obrigando o envio das mercadorias em mais de um veículo e, às vezes, em datas de entregas diferentes”, aponta.

Para Regina, da Johnson & Johnson, o equilíbrio correto entre nível de serviço e custos competitivos é o que mais gera debate na relação operador logístico/cliente. “A busca pelo parceiro ideal passa, necessariamente, por essa relação, que deve ser harmônica”, diz.

Já Eliane Parra, supervisora de importação da Alcon Laboratórios do Brasil (Fone: 11 3732.4037), cita que os problemas relacionados com operador logístico x terceiros estão nas companhias aéreas. “No final, o importador fica com o prejuízo. Como, por exemplo, agente de cargas x DSIC causado por chegada de carga parcial. O processo é burocrático e causa atraso e despesas extras ao importador”, opina.

Viviane, da Nikkho, não pode responder a essa questão, já que as movimentações internas da empresa são feitas por funcionários e a distribuição por transportadoras divididas por área de atuação em todo o país. “Não temos operadores logísticos no momento, mas estamos buscando no mercado”, avisa.

A palavra dos OLS

Agora é a vez dos operadores logísticos que atuam no segmento farmacêutico exporem os diferenciais dos serviços na área.

“Por tratarem-se de produtos para a saúde, a responsabilidade do operador logístico é alta. Por isso é necessária uma série de procedimentos específicos para armazenar, manusear e transportar medicamentos. Além de todas as licenças exigidas pela Anvisa, o operador precisa possuir

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.



CLARK

PRODUTIVIDADE MÁXIMA

AESA
Gde SP - Baixada
Santista - ABC
(11) 3400.1400

TRACBEL
MG - ES - RJ
(31) 3399.1000
(21) 2401-7576
(27) 2123.9000
(34) 2101.7555
(35) 3214.1000

ALPHAQUIP
Gde SP - Osasco
Borseri
(11) 4198.3553

TRATOMAQ
PA - MA - AP
(91) 3270.0031

DAFONTE
PE - RN - PB - AL
(81) 3087.0266
(33) 3232.4040

TRATORMASTER
BA - SE
(71) 3291.7200



ISO 14001

DINÂMICA
RO - AC
(69) 3535.5304

FORMAQUINAS
CE - PI
(85) 3474.3819

LINCK
RS - PR - SC
(51) 3358.3333
(41) 3332.1300
(47) 3463.6060
(44) 3232.3535

LVM
AM - RR
(82) 3236.1455

MAPEL
Grande SP
e Interior
(11) 3842.1100
(19) 3278-1822
(18) 3545.3830

RECOMAP
GO - DF - TO
(62) 3285.2200
(61) 3398.0366
(63) 3217.1669

TECNOESTE
MS - MT
(67) 3041.2688
(65) 3618.1330

www.clarkempilhadeiras.com.br

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



NIVELADOR DE DOCA EMBUTIDO CARGOMAX



NIVELADOR DE DOCA TELESCÓPICO

NIVELADOR DE DOCA PORTÁTIL, NPCA



NIVELADOR DE DOCA BASCULANTE CARGOSLEX



PLATAFORMA ELEVATÓRIA



100%
NACIONAL

FINAME

Cargomax[®]

SISTEMAS PARA DOCAS

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

www.cargomax.com.br

infra-estrutura física, tecnológica e de segurança adequada à realidade desta indústria, além da validação dos próprios laboratórios, que muitas vezes seguem padrões internacionais", declara Patricia Costa, presidente do Grupo Faster Brasex (Fone: 11 4772.8000).

Para operar com o mercado farmacêutico, ela salienta que o operador logístico precisa estar inteiramente alinhado com as exigências de cada cliente, já que cada laboratório possui necessidades particulares determinadas de acordo com os produtos produzidos.

Levon Kalaydjian, diretor de Supply Chain para América Latina da Panalpina (Fone: 11 2165.5700), também destaca que o OL deve levar em conta que os medicamentos requerem cuidados especiais na manutenção de condições de temperatura, umidade e segurança da carga, e é preciso ter um controle restrito destas condições. Segundo ele, o fator chave de sucesso é a frota, que deve propiciar as condições destacadas, sempre passando por manutenção. Outra variável que deve ser levada em consideração, na opinião de Kalaydjian, é a anuência de vários órgãos reguladores que emitem certificados que devem ser seguidos pelo provedor que oferece esse tipo de trabalho. Ele observa que não são todas as transportadoras que são regulamentadas.

O diretor de Supply Chain para América Latina da Panalpina aponta que é na estratégia de compra dos laboratórios – no processo licitatório da escolha do OL – que é observado se há o cumprimento das exigências legais. "O laboratório precisa saber da certificação e saber se tal certificado está com prazo vigente", diz.

Cabe ao OL assegurar a integridade dos produtos e se os requerimentos estão sendo seguidos, destaca, ainda, Kalaydjian, citando o problema do não manuseio de acordo com os procedimentos que o produto requer, já que os medicamentos são produtos sensíveis. "No momento em que o prestador não atende a este requisito, pode-se trazer um risco para a estabilidade do produto, além de gerar um impacto na imagem do laboratório e na do OL, podendo acarretar prejuízos financeiros".

Por sua vez, Larissa Rossi



Maria Elisa, da Proativa:
um dos problemas do setor é manter um sistema de comunicação eficiente entre OL e cliente

de Migueli, farmacêutica da Transcole (Fone: 11 4366.6100), assinala que as operações logísticas farmacêuticas englobam soluções inovadoras, diferenciadas e personalizadas para empresas do segmento. "Estas operações são gerenciadas considerando a legislação sanitária pertinente, de modo que todo o processo logístico ofereça garantia de qualidade e eficácia, satisfazendo as exigências do cliente", expõe.

Larissa também cita os diversos serviços que o processo inclui: terceirização de atividades operacionais, estabelecimento de planos estratégicos, monitoração do mercado logístico, criação e utilização de recursos que possam aprimorar os serviços. "A busca por estes serviços varia no mercado farmacêutico, visto que cada empresa possui necessidades de soluções logísticas específicas", lembra a farmacêutica.

Para Carlos Candal Neto, diretor comercial da filial São Paulo da TSV Transportes Rápidos (Fone: 11 2954.7778), o principal diferencial do setor é o acompanhamento do farmacêutico responsável. É preciso verificação constante das condições dos veículos utilizados na transferência e distribuição dos produtos, assim como realizar o check list *in loco* das cargas entregues.

Relacionamento

Já quanto aos problemas que envolvem a relação operador logístico x cliente da área farmacêutica, Maria Elisa

Henderson, diretora de administração e finanças da Proativa Passagens e Cargas (Fone: 21 2221.5662), cita que eles estão em manter um sistema de comunicação eficiente, onde o cliente seja informado sobre a movimentação de seus produtos durante todo o processo de transporte até a entrega final.

Para Carlos, da TSV, os problemas estão na dificuldade de recebimento por parte dos distribuidores de medicamentos, na morosidade e no agendamento de entregas.

Não falando em problemas, mas em riscos, Kalaydjian, da Panalpina, expõe que um risco no transporte é não ter alinhamento com o parceiro em todos os graus; outro risco inerente é o roubo de cargas, já que é uma indústria de alto valor agregado. "É preciso ter uma gestão de riscos eficiente devido à natureza de alto valor agregado dos medicamentos", salienta.

Ainda segundo o diretor de Supply Chain para América Latina da Panalpina, preocupação constante em qualquer implementação é ter todos os requerimentos delimitados. É preciso oferecer o tempo de resposta mais curto possível, levando em conta as questões físicas do Brasil. "Para o Nordeste, um caminhão não chega em dois dias. É preciso definir metas comuns. Tornar possíveis as estratégias de venda dos produtos é fisicamente possível", salienta.

Kalaydjian diz, ainda, que independe o modo como a mercadoria vai chegar, o importante é que 100% da entrega precisa ser feita. Além disso, de acordo com ele, toda a operação é passível de desvios, e é impossível antecipar as condições de trânsito, o que pode gerar



Fernandes, da Jofadel:
pior custo é o atraso na entrega do produto ao cliente



Fernanda, da Hebron:
medicamento é um item especial, e a indústria farmacêutica tem uma operação bem peculiar

algum problema causado por força maior. "Neste caso, é possível trabalhar proativamente, informando os clientes de eventuais mudanças, já que pode haver desvios da operação real que foi definida. Isso poderia ser uma dificuldade, mas pode ser antecipada, através de diálogo franco", declara.

Já Larissa, da Transcole, fala em qualidade em todas as etapas quando o assunto é o processo logístico. "O que inclui a supervisão da chegada dos produtos no armazém, o modo que os produtos farmacêuticos serão armazenados, os cuidados no local de armazenamento (temperatura, umidade, proteção contra agentes físicos, etc.), a inspeção dos veículos que irão transportar o produto e a rapidez na distribuição de um produto íntegro até o destinatário final".

Ainda de acordo com ela, as diferentes situações expostas pelas empresas que compõem o mercado farmacêutico exigem adaptação freqüente dos operadores logísticos, uma vez que estes estão diretamente ligados ao sucesso do fabricante. "Sendo assim, os operadores devem desenvolver soluções logísticas continuamente, utilizando as diversas ferramentas modernas e inovadoras para atender às variações de demanda do mercado, com garantia de qualidade e efetividade, mantendo, ainda, a competitividade do serviço e dos custos". ●

Notícias Rápidas

CEVA Logistics amplia atuação na Eaton

Desde 2005, a CEVA Logistics – Divisão de Contratos Logísticos (Fone: 11 4072.6200), atua na Eaton, unidade de Valinhos, SP. Recentemente, três novos contratos entraram em operação na empresa. O primeiro escopo de atividades engloba a movimentação de matéria-prima e produtos acabados da Operação de Forjaria da Eaton. O segundo inclui a movimentação das transmissões acabadas desde o final da linha de produção até a armazenagem e posterior expedição aos clientes. O terceiro abrangerá a embalagem de peças soltas destinadas à venda em *aftermarket* (pós-venda). Os três contratos representarão um aumento de 30% no faturamento da CEVA com a Eaton e envolverão 56 funcionários e 10 empilhadeiras. As operações de movimentação na produção de forjados prevêem o recebimento de mais de 2,5 mil toneladas de aço por mês para abastecimento dos fornos e prensas da linha de produção. Também está prevista a movimentação, internamente, de mais de 7,2 mil embalagens por mês. O contrato que envolve a movimentação das transmissões acabadas prevê a expedição de mais de 18 mil unidades por mês.

A operação de *aftermarket* para transmissão tem como foco a embalagem de peças soltas que serão comercializadas em pós-venda. A expectativa é que sejam embaladas mais de 14 mil peças por mês.

Movendo e integrando negócios



grupo LC®

LC Logística



Translute



LC ABC Centro de Montagem



Matriz
Rua Nova São Paulo, 410 a 560 - Itaquí
06696-010 - Itapeví - SP
fone: 4143-7400 / fax 4143-7401
grupolclog@grupolclog.com.br
www.grupolclog.com.br

Tecnologia da informação

TMS: uso cresce com as exigências do mercado

VÁRIOS FATORES TÊM ATRAÍDO AS EMPRESAS A EMPREGAR O TMS. POR EXEMPLO, BUSCA DE MELHOR GESTÃO SOBRE OPERAÇÕES DE COLETA E DISTRIBUIÇÃO DE CARGA COM CONTROLE DE MOVIMENTAÇÃO E RASTREABILIDADE TOTAL SOBRE PRODUTOS E REDUÇÃO DE CUSTOS OPERACIONAIS.

Quando se faz uma análise das tendências do mercado, uma das que surge é a de grandes investimentos em TI – Tecnologia da Informação, como forma de se manter competitivo num mercado cada vez mais globalizado.

Entre estas novas tecnologias está o TMS – Transportation Management System, ou Sistema de Gestão de Transporte.

Mas, o que o que mais tem atraído as empresas a empregar este sistema?

“A motivação do operador logístico se dá a partir da percepção de que sem um sistema adequado para gestão de transportes, sejam estes realizados por frota própria, sejam contratados a terceiros, os resultados ficam comprometidos, tanto sob a ótica da indefinição das margens – ou seja, o operador tem mais dificuldade de manter o controle de custos e, portanto, também terá dúvidas para apresentar seus preços –, quanto sob a visão da prestação de serviços propriamente dita – ou seja, sem um sistema de gestão, como ‘entregar’ os níveis de serviço que foram exigidos e com os quais se comprometeu ao ser contratado? Ao contrário do embarcador primário – que embarca cargas próprias –, o operador logístico tem no transporte um dos aspectos mais significativos de seu negócio e o foco adequado na gestão dos mesmos é imprescindível para assegurar o seu sucesso no mercado”. A avaliação é de Ricardo Gorodovits, diretor da GKO Informática (Fone: 21 2533.3503).

Pelo seu lado, Guilherme Salles, diretor da S&A Sistemas e Automação (Fone: 31 4501.0001), diz que o que mais tem atraído as

empresas a empregar o TMS é buscar melhor gestão sobre operações de coleta e distribuição de carga com controle de movimentação e rastreabilidade total sobre produtos; planejamento no processo de separação de produtos por destino; controle de rota de distribuição; ocupação otimizada de carga em veículos; e redução de custos operacionais.

Análise semelhante faz Alexandre Bergamini, diretor técnico da Store Automação (Fone: 11 3083.3058). “O que mais tem atraído as empresas a empregar o sistema, em primeiro lugar, é para ter uma melhor gestão de transportes, pois, hoje em dia, os operadores logísticos atuam em um cenário muito mais competitivo e administram operações cada vez mais complexas; precisam prestar um excelente nível de serviços aos clientes, fornecendo informações on-line e praticamente em tempo real durante o lead-time de entrega das cargas; e necessitam ter um controle rígido dos custos da operação. Além disso, até pouco tempo atrás os operadores logísticos tinham como receita apenas as operações de armazenagem, etiquetagem, manuseio, etc. e, com o passar do tempo, perceberam que poderiam executar o trabalho de transporte integrado e,



Ballaben, da Trust: TMS propicia redução entre 4% a 10% nos custos dos fretes



Evolução tecnológica permite que as empresas aumentem sua operação sem aumentar os custos finais

conseqüentemente, obter maiores lucros em sua operação”, explica o diretor técnico da Store.

Com relação a esta pergunta, Renato Ballaben, diretor de negócios da Trust Consultores & Associados (Fone: 11 3055.1711), também faz uma análise detalhada.

Ele conta que, atualmente, tanto os operadores logísticos quanto os embarcadores têm voltado a sua atenção para os mecanismos de otimização de recursos e, principalmente, para as ferramentas que propiciem a redução de seus custos administrativos e operacionais.

Segundo ele, o atual cenário brasileiro com relação à infra-estrutura logística, principalmente na sua malha de transportes e escoamento de produtos, apresenta uma deficiência muito grande de qualidade e disponibilidade de recursos, acarretando, impreterivelmente, maiores custos de fretes e, conseqüentemente, um impacto no preço final dos produtos.

“As empresas têm reagido ao aumento da competição global tirando proveito de novas tecnologias feitas para aprimorar seus processos de negócios e produção. Como

resultado, muitas estão agora vivenciando uma redução significativa nos custos de produção, alcançando-as a uma posição mais competitiva no mercado. As empresas de hoje também estão buscando aumentar sua lucratividade concentrando-se em outras áreas de suas operações com potencial para redução de custos”, analisa Ballaben.

Ainda segundo o diretor de negócios da Trust, uma área com potencial significativo para aumento da eficiência e redução de custos é a dos processos e atividades relacionados ao transporte de insumos e produtos. Muitas empresas estão procurando formas de gerenciar de maneira mais eficiente seus processos de transporte através do uso de ferramentas que facilitem auditoria e verificação de erros, intercâmbio eficiente de informações, negociação de contratos de frete, planejamento estratégico e tomada de decisões.

“São muitos os fatores que têm atraído a atenção para o TMS. O primeiro é que a maior parte dos operadores logísticos já implantou um WMS para as operações de armazenamento e, devido à expansão dos

negócios em direção à distribuição, pressão por melhorias no nível de serviço ou racionalização dos processos, volta agora sua atenção para os softwares de TMS. Cabe ainda destacar que grande parte dos custos logísticos das empresas ainda recai sobre o transporte, e neste ponto o TMS tem papel fundamental na minimização deste custo”, completa Auro C. Raduan, gerente técnico da SEAC – Software Especializado Assessoria e Comércio (Fone: 11 6618.5154).

“Divisor de águas”?

Sobre o fato de a utilização desta tecnologia ser um “divisor de águas” dentro da logística, Gorodovits, da GKO, diz que é preciso avaliar a afirmação com cuidado.

“De fato, a implementação de um sistema, quando bem escolhido e implantado, com objetivos bem definidos e acompanhamento das metas de forma organizada, trará uma grande evolução no ambiente logístico da empresa. No entanto, muitos passos serão dados para poder se chegar até ali, uma evolução contínua,

onde o principal paradigma a ser vencido é o de que nada pode ser feito para melhorar a operação e a sua gestão”, diz ele.

Já Salles, da S&A, acredita que, realmente, a utilização desta tecnologia é um “divisor de águas” dentro da logística, pois a velocidade da resposta de uma operação pode reduzir perdas, principalmente com cargas com prazo de validade, perecíveis e medicamentos, que requerem uma atenção maior dos centros de distribuição. Ainda segundo o diretor, essa evolução tecnológica permite que as empresas aumentem sua operação sem aumentar os custos finais com toda segurança de informações e dentro dos prazos estipulados.

Bergamini, da Store, também diz sim a esta pergunta, porque a tecnologia ajuda a dar direcionamento de valor a produtos e formas de trabalho, dando a melhor direção e orientando quais processos/atividades devem ser revisados.

“A utilização desta tecnologia é certamente um ‘divisor de águas’ dentro da logística, uma vez que propicia, entre outros benefícios diretos, o controle preciso dos processos de pagamentos, o efetivo gerenciamento dos custos de transportes, a eliminação de pagamentos indevidos ou em duplicidade – propiciando redução entre 4% a 10% nos custos dos fretes –, a conferência de 100% dos pagamentos efetuados às transportadoras, a redução significativa das inconsistências de cobranças, a redução do custo administrativo interno para pagamentos de fretes e a vinculação do pagamento do frete à comprovação de entrega”, afirma Ballaben, da Trust.

Ainda segundo ele, outros benefícios que podem ser observados com a adoção do TMS pelas empresas são: subsídios para uma melhor negociação e contratação de fretes, maior disponibilidade de informações, agilidade na tomada de decisões estratégicas da área, controle da eficiência

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 - Agemat: (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 - Maçcen: (47) 3348-9333

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

SOS: (19) 3543-7777

Empicamp: (19) 3246-3113

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



- **Assistência Técnica**
- **Reformas**
- **Locação**
- **Venda de Peças**
- **Venda de Equipamentos**

Serviço Autorizado Still do Brasil



- **Porta Paletes**
- **Mezanino**
- **Estantes**
- **Drive-In**
- **Cantillever**
- **Divisórias**

Fones: (11) 6421-4545
(12) 3655-1513
www.movelev.com.br

e dos níveis de serviço das transportadoras e maior produtividade interna de recursos.

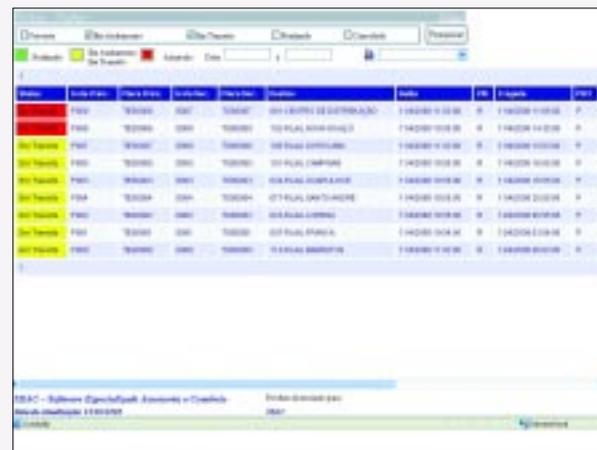
“Consideramos o TMS como um dos componentes do Sistema de Informações Logísticas ao lado do WMS e do Sistema de Gestão de Pedidos. O TMS é o único que pode controlar as operações externas à empresa, justamente aquelas responsáveis por grandes variações nos custos de distribuição e níveis de serviço ao cliente”, concorda Raduan, da SEAC.

Entraves

Mas, a despeito do otimismo demonstrado, quais seriam os entraves ainda existentes no Brasil que impedem o maior uso de softwares de TMS pelas empresas?

“Antes de mais nada, é fundamental definir bem a que nos referimos quando mencionamos TMS. Dentro da sigla podem caber soluções distintas e complementares, voltadas para embarcadores, transportadoras, operadores logísticos e empresas que prestam outros serviços ligados ao transporte. Ao mesmo tempo, sistemas voltados para o setor, como rastreamento, comunicação real time por meio de celular no procedimento de entregas e otimização do uso da malha logística, entre outros, em geral são considerados à parte dos TMSs.”

De maneira geral – continua explicando Gorodovits, da GKO – a adoção de recursos de tecnologia nas empresas encontra resistências associadas ao volume de investimentos necessários – que nem sempre se restringem à demanda do software –, à percepção das empresas quanto aos resultados que o software irá propiciar – software é intangível e, salvo algumas exceções, os aplicativos não são commodities, ou seja, precisam ser analisados com critério para que se possa estabelecer a diferenciação entre os mesmos –, ao receio dos profissionais do setor, nem sempre atualizados e seguros de sua importância na empresa, à inviabilidade de dispor dos recursos humanos para a



TMS é um dos componentes do Sistema de Informações Logísticas

implantação – sempre é melhor identificar isso antes da aquisição do software, mesmo que postergando a implantação –, entre outros motivos.”

Para o diretor da GKO, uma questão particularmente importante, especialmente nas empresas embarcadoras, é ver o transporte como parte menos importante de seus processos, evitando por isso investir nesta área. Esse equívoco tem custado às empresas a redução de suas margens e problemas nos níveis de serviço que poderiam ser solucionados por meio do uso da tecnologia.

A análise do diretor de negócios da Trust não é muito diferente. Segundo ele, os entraves ainda existentes no Brasil certamente não são relativos à tecnologia, uma vez que os recursos computacionais e de comunicação estão mais eficientes e baratos, com disponibilidade quase imediata. Também não dizem respeito a soluções, uma vez que no Brasil existem opções nacionais de qualidade, a um nível de preço compatível com o mercado, muito inferior às soluções importadas.

“Um entrave talvez seja a indisponibilidade de informações nas empresas que propiciem uma análise mais detalhada sobre os impactos dos custos de fretes sobre os seus negócios e, conseqüentemente, sobre os seus produtos e o estudo dos benefícios da adoção de um TMS.”

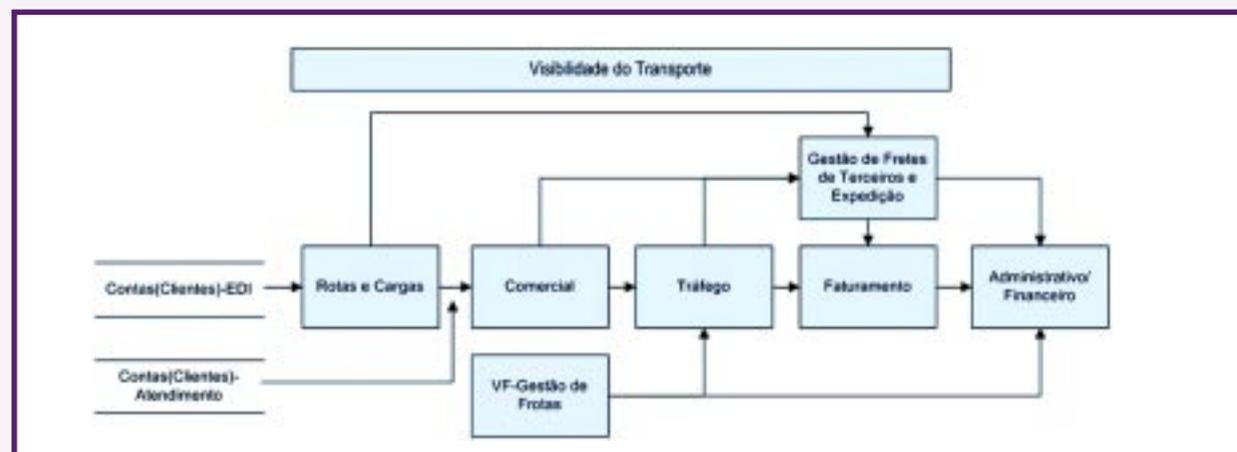
Ballaben continua, afirmando que outro ponto é que as áreas de transporte das empresas, até algum tempo

atrás, não eram foco de prioridade de investimentos em soluções e tecnologia, situação que vem se transformando em função da globalização e aquecimento do mercado mundial de bens e serviços em nível mundial.

Já o diretor da S&A aponta três entraves no Brasil que impedem o maior uso de softwares de TMS pelas empresas: falta de incentivos financeiros do governo para que as empresas tenham capacidade de investir em equipamentos para auxiliar a rapidez do processo que o sistema oferece; falta de facilidade em créditos corporativos com juros mais baixos; e poucos canais de financiamentos.

“No nosso entender, ainda não está claro o verdadeiro papel do software TMS. Muitos o confundem com funções de conferência de frete, outros o consideram apenas um emissor de documentos fiscais. O verdadeiro papel de um TMS e seu maior retorno para a empresa é sua dimensão, tanto operacional quanto estratégica: controle das cargas e dos ativos, roteirização, planejamento e programação do transporte, visibilidade das operações, otimização da rede de transporte, etc.”, diz, por sua vez, Raduan, da SEAC.

Bergamini, da Store, completa este assunto dizendo que é uma questão de tempo para que as empresas se conscientizem de que esta ferramenta é fundamental para gerenciar os transportes. ●



TMS tem papel fundamental na minimização do custo de transporte

Notícias Rápidas

Instalarme destaca importância de monitoramento de cargas

Oferecer um sistema de monitoramento por imagens que proporcione controle total e visão das mercadorias e dos centros de distribuição, para reduzir os casos de furtos de cargas em empresas de logística e transporte. Esta é a proposta da Instalarme (Fone: 11 2117.9300), através de sistemas de segurança como o Vídeo Inteligente e o CFTV.

O gerente corporativo da empresa, Fernando Moreira, afirma que existem vários problemas nas entradas e saídas de mercadorias, e que sem controle para constatar estes eventos as empresas ficam sem provas efetivas para situações dessa natureza. "O Vídeo Inteligente voltado para logística pode ser aplicado para monitorar cargas, mercadorias e controlar o movimento de pessoas em espaços confinados", explica o engenheiro José Antonio Martins Ferreira, do setor de Projetos Especiais da Instalarme. Moreira conta que a Transportadora Zigue-Zigue utiliza o sistema de CFTV para gravar os eventos diários em todo seu galpão, além da entrada e saída de caminhões, registrando em gravação local e disponibilidade de visualização através da Internet e da Central de Monitoramento. "Já a Rápidão Cometa utiliza nosso sistema de alarme monitorado 24 horas com pronta resposta de apoio, por meio de equipes de vigilantes uniformizados e treinados", revela. Segundo dados da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (ABESE), fornecidos pela Instalarme, a cada 100 tentativas de furtos em estabelecimentos que dispõem de sistemas de monitoramento, 94 fracassam.



Single-Double Série G

Duplo Posicionador de Garfos



LANÇAMENTO

aumento da produtividade

movimenta 1 ou 2 pallets por vez

...

vida útil de 230.000 ciclos

O melhor equipamento pelo menor preço.
Surpreenda-se!

cascade
DO BRASIL

MOVIMENTAÇÃO EM TODOS OS SENTIDOS

www.cascadedobrasil.com.br



fone (13) 2105 8800

**MOVIMENTAÇÃO
ARMAZENAGEM**

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



SORTER DE CAIXA

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



**TRANSPORTADOR DE PISO
TOW-LINE**

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



CLASSIFICADOR DE ALTA VELOCIDADE

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

Linx Logística
Rua Anália, 648 - CEP: 05045-080 - SP
Tel: (55-11) 2183-2455 Fax: (55-11) 2183-2431
contato@linx.com.br - www.linxlogistica.com.br

GRUPO LINX

MOSTROS DO BRASIL
Divisão de Logística Interna

Realizado com o patrocínio da Câmara de Comércio e Indústria de Moda

Segurança

Rodovia SP 332 recebe amortecedor de impacto



Amortecedor foi instalado em ponto de grande perigo aos motoristas



Brunheroto: não há preocupação com sinalização e segurança

A BSI – Barrier Systems Inc (Fone: 19 3241.9259), empresa pertencente à Lindsay Corporation, atuante no segmento de equipamentos para Operação e Segurança Viária, acaba de instalar um amortecedor de impacto de veículos – uma espécie de air bag projetado para evitar a morte de motoristas em colisões – na saída 111 da rodovia SP 332, em Campinas, SP – ponto conhecido por representar grande perigo aos motoristas.

Com cinco cartuchos de absorção de energia que são colapsados conforme o impacto, o amortecedor foi projetado para proteção dos ocupantes de veículos impactantes com velocidade inferior à do limite da rodovia, que é de 80 km/h.

De acordo com Eugenio Brunheroto, diretor comercial da Lindsay – Divisão Infra-estrutura, por enquanto o amortecedor de impacto é apenas uma recomendação para pistas com velocidade superior a 70 km/h, citada na norma ABNT NBR 15.486. “Com o tempo e a pressão da sociedade e imprensa, eles devem se tornar obrigatórios, como já aconteceu com o cinto de

segurança de três pontos e está em andamento atualmente com o air bag”, prevê.

Para ele, equipamentos como o amortecedor de impacto são de vital importância considerando a situação caótica em que se encontra a malha rodoviária no Brasil: “muitos acidentes, apesar da comprovada imprudência de alguns motoristas, poderiam ter suas conseqüências reduzidas se houvesse o mínimo de preocupação com sinalização e segurança”, afirma, para em seguida destacar que a situação nas rodovias federais é muito pior: “um programa bem elaborado e consistente de investimentos em sinalização e segurança poderá resultar em grande redução de fatalidades, bem como em redução dos quase R\$ 30 bilhões gastos pelo governo com os custos dos acidentes”.

A empresa investiu cerca de R\$ 1.5 milhão para adequar a produção dos amortecedores de impacto em uma fábrica localizada em Mogi Mirim, no interior de São Paulo. “A linha de produção nos permite a fabricação de aproximadamente 50 amortecedores por mês, nesta fase inicial”, informa Brunheroto. Ele diz,

também, que o objetivo desta fábrica no Brasil é abastecer todo o mercado da América do Sul, com foco no Chile, na Argentina e Venezuela, países nos quais a demanda por amortecedores e barreiras especiais já é bastante consistente.

Os amortecedores de impacto são destinados às concessionárias de rodovias privatizadas, agências governamentais e construtoras. Os processos de instalação e manutenção do equipamento são feitos pela Lindsay/BSI.

Brunheroto acredita que por se tratar de algo que ainda não é obrigatório no país, o caminho a ser percorrido pelo segmento de Operação e Segurança Viária não será fácil. “Estamos instalando alguns amortecedores em pontos chaves e com isso esperamos reforçar a cultura de segurança que já é bastante forte dentro das concessionárias e, a partir daí, definirmos um plano de implantação nos principais pontos de acidentes das rodovias brasileiras”, completa. ●

Notícias Rápidas

Tradimaq comemora 20 anos no mercado de venda e locação de equipamentos

Tradicional empresa prestadora de serviços de logística interna em unidades industriais, a Tradimaq (Fone: 31 2104.8004) comemora, em 2008, 20 anos de atuação no segmento de venda e locação de equipamentos. Nascida oficialmente em outubro de 1988 como locadora de equipamentos e com apenas três empilhadeiras, a Tradimaq, sediada em Contagem, MG, conta hoje com uma frota de 380 equipamentos – entre empilhadeiras, caminhões, retroescavadeiras e plataformas aéreas. Tornou-se distribuidor Yale para Minas Gerais em 2002 e, além da comercialização dos diversos modelos da marca, presta serviços de assistência técnica para empresas com frota própria. Além da marca Yale, a Tradimaq é também distribuidor autorizado das plataformas de trabalho aéreo Genie e dos sistemas de armazenagem Isma.

CD da Katoen Natie também vai operar com produtos farmacêuticos

O Centro de Distribuição Multimodal da Katoen Natie (Fone: 19 2116.1550) localizado em Paulínia, SP, está capacitado para operações de produtos químicos e petroquímicos, bens de consumo, automotivos e cargas gerais. Mas, segundo Eduardo Leonel, diretor comercial da empresa, o objetivo também é realizar, ali, operações com produtos farmacêuticos, cosméticos e defensivos agrícolas.

Magno International chega ao mercado brasileiro

A empresa americana Magno International, provedora de soluções logísticas integradas, acabou de desembarcar no Brasil. O executivo Horácio Leite, com mais de 20 anos no setor e passagens pela AEI/DHL/Danzas e Eagle, foi anunciado como o novo diretor geral da empresa no país. "Está sendo um grande desafio, porém muito confortável. Nossa estrutura já está pronta para brigar com as grandes empresas do setor. Um novo conceito em logística chegará para ficar e marcar", assegura Horácio Leite. A Magno, que terá a matriz em Campinas, SP, promete grandes investimentos ainda neste ano.

Feira Logística 2008 vai acontecer em outubro, em Joinville

A 2ª Feira e Congresso de Logística e Movimentação de Carga (Logística 2008) acontecerá entre 21 e 24 de outubro de 2008, no pavilhão Edmundo Doubrava do Centreventos Cau Hansen, em Joinville, SC. "Apresentaremos a logística como a gestão dos processos produtivos, desde o controle da matéria-prima até o produto final, tornando-se um importante fator no aumento da competitividade", ressalta Walter Khairalla, diretor da Markt Events – Feiras de Negócios (Fone: 47 3028.0002), organizadora da Feira. Entre os eventos paralelos que acontecerão destacam-se o Congresso de Logística e Tecnologia Empresarial, organizado em parceria com a Associação Joinvilense das Pequenas e Médias Empresas – Ajorpeme, e o Curso de Movimentação de Empilhadeiras, organizado em parceria com o Senai de Itajaí, SC. Além disso, a Logística 2008 terá uma área de comercialização de empilhadeiras usadas.

Anuncie na Revista Logweb Especial Alimentos e Bebidas

A mídia de Logística, Movimentação e Armazenagem Oficial da Fispal Tecnologia 2008.

- A edição de junho será distribuída gratuitamente na feira
- Na edição de julho, cobertura especial do evento.

Apareça na maior feira do setor.

 **Fispal Tecnologia**

3 a 6 de junho ANHEMBI - SP

Promoção e Realização

TradeShows®

Entre em contato com o nosso departamento comercial.

Mídia Oficial de Logística

revista

Logweb

referência em logística
www.logweb.com.br

Fone/Fax: 11 3081.2772
comercial@logweb.com.br

Galpão para armazenagem

**LOCAÇÃO
E VENDA**



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

TOPICO

(11) 4785-1200

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