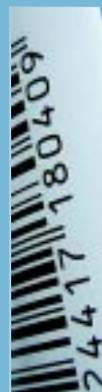


revista **Logweb**

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

referência em logística | www.logweb.com.br | edição nº81 | novembro | 2008 |



Código de barras:
ainda distante da
"aposentadoria"

página **10**

Alimentos & Bebidas

PARCERIA LOGWEB/FISPAL

página **26**



**Logística &
Meio Ambiente**

página **28**

Multimodal

Contratação de fretes:
as mudanças ocorrem,
e os acertos entre as partes também



página **36**



Operadores logísticos e montadoras
uma relação movida a particularidades

página **30**



É um fato. Linhas paralelas se encontram!

Toyota BT. O melhor dos mundos, agora no Brasil.



Rede Autorizada Toyota BT: AL Maceió - Empilhamaq: (82) 3354.2229 / AM Manaus - Empilhatec: (82) 3663-8292 / BA Lauro de Freitas - Logmaq: (71) 3379.0541 / CE Fortaleza - Forneceadora Máquinas: (85) 3366.1222 / DF Brasília - Grupo JM: (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) 2108.6608 / MG Belo Horizonte - Green: (31) 2103.4810 / Uberlândia - Engcon: (34) 3211.7013 / MS Três Lagoas - All Tech: (67) 3522.0070 / PE Recife - NEC: (81) 2121.1900 / PA Belém - Motobel: (91) 3202.3000 / PB João Pessoa - Forneceadora Máquinas: (83) 3232.0602 / RJ - SRR Equipamentos: (21) 2472.6618 / RS Gravataí - Itapuru: (51) 2101.3700 / Caxias do Sul (54) 3535.3300 / SC Itajaí - Empilhadeiras Catarinense: (47) 3346.1100 / SP (Interior) Presidente Prudente - All Tech: (18) 3928.1200 / Ribeirão Preto - Transvertical: (16) 3969.2522 / SJ dos Campos - Fort Máquinas: (12) 3921.4994



Matriz: Av. Dr. Ricardo Jalet, 2017
V. Guimarães - 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

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



editorial

OLs e montadoras. Como se relacionam?

A relação comercial entre os operadores logísticos e as montadoras é a reportagem central desta edição.

Trata-se de uma "relação" nem sempre pacífica, e alguns problemas costumam provocar fissuras nos negócios entre as duas partes. Portanto, aqui são detalhadas, pelos operadores logísticos, as soluções por eles oferecidas, os indicadores de desempenho utilizados e como são resolvidos os problemas.

Por outro lado, as montadoras também mostram como é o seu processo logístico, e ainda analisam as vantagens da terceirização.

No mesmo caderno Multimodal damos destaque à contratação de fretes. Aqui, as análises recaem sobre as mudanças na forma de se contratar fretes, por conta dos avanços tecnológicos e da busca por otimização logística, como a contratação de operadores logísticos como transportadora única afeta a gestão e os resultados para o embarcador primário (o dono da carga) e os impactos da nota fiscal e do conhecimento eletrônico na contratação de fretes.

Ainda não acabou. Outra matéria especial trata do Código de Barras. Neste caso, é feita uma análise RFID x Código de Barras, mostrando as novas aplicações do Código de Barras e o futuro das duas tecnologias.

Outras matérias inseridas na presente edição envolvem a construção de novos CDs por empresas de diferentes segmentos, a questão da terceirização imobiliária, o incremento do setor de empilhadeiras, a reforma de pontes rolantes, o lançamento de um jogo com ênfase em logística, o mercado de caminhões diante

da crise mundial, a automação de fim de linha e mais, muito mais.

Aproveite e atualize-se.



Wanderley G. Gonçalves



Fique por dentro da logística num clic

Acesse agora o **Portal Logweb** e saiba o que há de novo no mundo logístico.

Notícias, artigos, agenda e eventos do setor.

Cadastre-se para receber nossa newsletter semanal.

Aconteceu na logística
Acontece no portal Logweb

PORTAL
Logweb

www.logweb.com.br

A multimídia a serviço da logística

Galpão para armazenagem

TOPICO

LOCAÇÃO E VENDA










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

(11) 4785-1200

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

revista
Logweb
referência em logística

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

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

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

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

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

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

André Salvagno
redacao2@logweb.com.br

Projeto Gráfico e Diagramação
Fátima Rosa Pereira

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

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

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

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

Representantes Comerciais:

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

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

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

USELIFT
Empilhadeiras

**O mais NOVO Serviço
Autorizado STILL em
São Paulo**



ASSISTÊNCIA TÉCNICA



OPÇÕES PARA LOCAÇÃO

- Técnicos especializados
- Garantia de qualidade
- Solução rápida e segura
- Peças originais STILL
- Economia na sua manutenção

**Soluções Técnicas para
Equipamentos de Movimentação
e Armazenagem de Carga**

**Frota de máquinas elétricas e a combustão
com capacidade de 1 a 2,5 t.
Locação com Baterias da marca FULGURIS**

USELIFT
Empilhadeiras

Autorizada
STILL
Recomendada

CONHEÇA NOSSOS EQUIPAMENTOS

Fone/Fax **2452-5101**

2304-1863

Email: vendas@uselift.com.br

Medicamentos e cosméticos

Pague Menos anuncia novo CD em Fortaleza

Após o 1º Fórum Pague Menos do Varejo Farmacêutico, realizado em outubro último em São Paulo, SP, o Grupo Pague Menos (Fone: 85 3255.5511) anunciou o seu novo Centro de Distribuição em Fortaleza, CE. A empresa garante que a unidade é uma das mais modernas do setor.

A estrutura – que vinha sendo estudada há dois anos – conta com 30 mil metros quadrados de área construída, sendo quase quatro vezes maior do que o CD anterior, também situado na capital cearense, e custou cerca de R\$ 30 milhões. Embora a inauguração oficial esteja programada apenas para o próximo mês de dezembro, já está funcionando desde o final de setembro, conforme disse o presidente do Grupo, Francisco Deusmar de Queirós.

Segundo a empresa, a aquisição da área, na qual funcionava a antiga Companhia Brasileira de Estrutura Metálica, aconteceu em setembro do ano passado. O vice-presidente da rede, Josué Ubiranilson Alves, acrescenta que o projeto de construção envolveu visitas técnicas de vários executivos do grupo a centrais da L'Oréal, na França, Walgreens e Wal-Mart, nos Estados Unidos, e a centros de armazenagem de atacadistas do setor farmacêutico, como o da Profarma, no Rio de Janeiro, e da Santa Cruz, em São Paulo. "Percorremos vários CDs no Brasil e no exterior. O resultado é uma central adaptada às nossas necessidades", afirma.



Queirós: estrutura conta com 30 mil metros quadrados de área construída

De acordo com a diretora comercial, Patriciana Q. Rodrigues, quando estiver operando com 100% da capacidade – já que hoje apenas 55% do espaço está sendo ocupado –, a movimentação e o processamento de medicamentos, produtos de higiene pessoal e cosméticos saltarão das atuais 700 mil unidades diárias para dois milhões por turno de trabalho. Além disso, a central de distribuição poderá atender até mil lojas. Hoje, ela já abastece os 297 pontos de vendas da Pague Menos, que desenvolveu todas as tecnologias utilizadas dentro do CD, tanto para controle de estoque quanto para separação de pedidos, entre outras.

Alguns fatores foram observados para a escolha do local do novo CD, como a área de 110 mil metros quadrados, a distância de apenas dois quilômetros em relação ao centro da cidade e a proximidade com a zona

portuária. Mesmo assim, a idéia inicial era que o CD fosse construído em São Paulo: "chegamos a analisar a criação de um centro de distribuição nacional na Grande São Paulo, mas os custos se revelaram 30% superiores. Hoje, seriam ainda maiores, com as restrições de trânsito para caminhões, implantadas em julho último na capital paulista", revela Deusmar.

O presidente da Pague Menos conta, ainda, que a escolha por Fortaleza tem gerado boas condições de trabalho, já que a distribuição no Nordeste e no Pará é mais barata, e é feita por 100 caminhões – sendo 10 pertencentes à frota própria da companhia –, e nas regiões Sul e Sudeste é feita por aviões da VarigLog, que faz o cross-docking e conta com uma transportadora de apoio que trata do transporte terrestre. "Ainda não temos plena confiança em contratar operadores logísticos. Acreditamos que ainda não seja oferecido um bom nível de serviço por parte deles", completa.

Ainda falando sobre o processo de distribuição, o executivo destaca que outros produtos como sorvetes, refrigerantes etc., que são vendidos nas lojas Pague Menos, são distribuídos loja a loja pelas próprias indústrias. O movimento deste tipo de produto – que Deusmar defende a comercialização em farmácias – chega em média a 25% do que é comercializado pelas lojas. Outros 75% são gerados pelos produtos de

farmácia, como medicamentos e afins.

Por fim, considerando que atualmente o Grupo dispõe de 297 lojas espalhadas por 73 cidades em 24 estados brasileiros, mais o Distrito Federal, a capacidade de atendimento está mais do que garantida para muitos anos. No entanto, supondo que o crescimento da rede seja muito maior do que o esperado – que é atingir 380 lojas até 2012, alcançando um market-share de 10% (hoje é de aproximadamente 5%), segundo Deusmar, um novo CD seria aberto em São Paulo.

Ele revela que, como parte do plano de expansão traçado até 2012, as regiões Sul e Sudeste representarão 40% dos negócios da Pague Menos. "Estamos focando principalmente o interior de São Paulo e de Minas Gerais, fazendo convênios com empresas destas regiões para fornecer medicamentos para os funcionários. Não pretendemos comprar outras empresas. Prefiro crescer com nossos próprios esforços", ressalta. Quanto às mudanças decorrentes do novo CD em Fortaleza, Deusmar acredita que a ampliação da capacidade pode proporcionar um aumento na linha de produtos.

O presidente conclui informando que tem um sonho de construir apartamentos para os funcionários mais antigos dentro do terreno do CD. "Isso ainda não está planejado, é apenas um sonho por enquanto", explica. ●

A estrutura do CD

◆ Área do terreno: 110 mil m²

◆ Área construída: 30 mil m²

◆ 396 empregados

◆ Faturamento previsto: R\$ 5 bilhões

◆ 20 plataformas de descarga e expedição

◆ Capacidade de armazenagem: 40 milhões de unidades, ou 800 ton. ou 15 dias de estoque

◆ 5 mil posições porta-paletes

◆ SKU: 13 mil endereços ativos

◆ 39 estações ou 120 entradas de *flow-racks*

◆ Movimentação: 2 milhões de unidades ou 45 ton. por dia

◆ Fornecedores: Águia Sistemas e Knapp

◆ Frota: 100 caminhões no Nordeste e Pará

Palavra do leitor

“Como ex-profissional da área de Supply Chain em nível internacional e atual contratante de serviços logísticos, gostaria de parabenizar a revista *Logweb* pela publicação do artigo ‘A situação dos portos secos no Brasil’ em sua edição de número 80. Considero uma das melhores matérias que já li sobre o setor, particularmente pela atualidade, conhecimento e visão estratégica demonstrados pelo autor e articulistas selecionados. Infelizmente, o setor carece de fortalecimento pelos vários motivos expostos que, por sua vez, diminuem sua atratividade para as empresas usuárias, importadores e exportadores, gerando um círculo vicioso cujo fim é previsível. Gostaria de acrescentar um breve comentário do ponto de vista de quem vivencia o setor há mais de 20 anos: é impressionante o desconhecimento dos executivos e, conseqüentemente, das empresas que atuam internacionalmente no Brasil do impacto que o tratamento estratégico dos modelos diferenciados de cadeias de suprimentos pode ter em seus negócios, desde o aumento ‘significativo’ de sua rentabilidade até a viabilização de novos produtos ou mesmo negócios diferenciados do atual *core business* da empresa. Existem diversos motivos para esta situação, que transcende aqueles citados na matéria, por estarem intimamente ligados ao desenvolvimento do *business plan* empresarial. Por outro lado, felizmente vemos algumas ilhas de excelência surgirem no cenário brasileiro, porém longe de se transformarem no imenso arquipélago de *best practices* que o mercado internacional apresenta.”

Eng. Carlos Aquino
Presidente & CEO da
Aerolink do Brasil

CONTATTO

A Transportadora Contatto é consistentemente avaliada como uma das melhores empresas de logística em transporte de produtos perigosos do país. Para chegar até aqui, foi necessário empregar trabalho da mais alta qualidade, e sempre será assim. É a Contatto na direção correta, no caminho da segurança, da preservação da saúde, do respeito ao meio ambiente e da excelência em qualidade para nossos clientes.

O que você quer transportar agora? Conte com a Contatto, hoje, amanhã e sempre.

**Chegar ao topo
requer energia.
Permanecer
requer consistência
e segurança.**

www.contatto.com.br

ARMAZENAGEM Solução Logística



LOCAÇÃO E VENDA

- Galpões em estrutura metálica com fechamento em lona vinílica.
- Vãos livres de 10 a 50 metros.
- Montagem rápida e segura.
- Sem necessidade de fundação.
- Maior pé direito do mercado.
- Projetos com ART.

+55 (11) 4138-9282
www.rentank.com.br
macrogalpoes@rentank.com.br

grupo
Rentank

Macrogalpões
armazenagem

Exportação

Em São Paulo, Seminário de Exportação para PME's

Planejar é crescer para fora": esta foi a frase utilizada pelo professor na Fundação Getúlio Vargas e consultor da FedEx, Nelson Ludovico, para encerrar o I Seminário de Exportação para as Pequenas e Médias Empresas, organizado em outubro último pela Serasa (Fone: 11 3373.7272), junto de empresas como a FedEx Express (Fone: 0800 7033339), que atua com transporte expresso e fornece soluções de logística global, e do Yellow Pages Brazil (Fone: 11 3399.4433), que é um marketplace na internet para realização de negócios B2B (business to business).

Na visão de Ludovico, as pequenas e médias empresas precisam, antes de tudo, sair do lugar comum. Ele destacou algumas características importantes para estas empresas terem sucesso nas exportações: a rapidez no acesso a mercados internacionais por meio de marketplaces e a garantia da eliminação de riscos. "É necessário ter este apoio de soluções logísticas integradas para buscar o mercado internacional com segurança e rapidez. Um ditado antigo dizia que 'exportar é o que importa'. Hoje, eu diria que exportar é o crescimento", enfatizou.

Na abertura do evento – que aconteceu no auditório da Serasa e reuniu diversos empresários de pequenas e médias empresas – o professor da FGV citou e comentou alguns dos erros mais frequentes cometidos pelos mandatários de empresas que não exportam ou que não têm conhecimento sobre o assunto. Dentre as falhas, destaque para o imediatismo, representado pela ânsia de resultados imediatos; a falta de um plano de exportação, fundamental para o sucesso das operações e para a confiança do cliente; os descuidos na exportação; não atentar para a necessidade de se oferecer assistência técnica; e, principalmente, a má contratação de serviços

logísticos. "É preciso ter segurança na entrega dos produtos, seja pelo modal marítimo, aéreo, etc.", assegurou.

Ludovico destacou, ainda, que é muito importante organizar o departamento de exportação e definir quem irá cuidar do que. "O empresário deve estar preparado para os investimentos que serão exigidos", complementou, explicando que os investimentos são fundamentais para oferecer a estrutura necessária para atender às necessidades do cliente, sem decepcioná-lo já no início da parceria. "Os investimentos vão evitar o término do namoro antes do primeiro beijo", ilustrou. De acordo com o professor, é extremamente importante que o empresário esteja estruturado para suportar um eventual crescimento nas exportações e, também, é primordial dar atenção à assistência técnica e saber quais os serviços que serão oferecidos.

Segundo Ludovico, a logística sempre tem de estar na ponta do negócio, para que o importador possa escolher a melhor forma de transporte. "Deve-se usar o bom senso para definir o preço e, principalmente, com os bancos e transportadores, para definir quais serão os custos. Até mesmo os bancos que prestam serviços internacionais fazem parte da logística no processo de exportação", explicou.

Ele aconselhou as pequenas e médias empresas a desenvolverem uma espécie de pesquisa exploratória para ingressar no ramo das exportações. Os itens destacados para garantir a segurança nas operações foram: verificar quais são as exigências legais governamentais, obter os documentos e certificações necessários, enquadramento dos produtos na questão aduaneira, para que não haja multas e não se pague impostos mais altos, verificar quais são as tarifas aduaneiras e demais taxas, constatar os procedimentos burocráticos de

cada país, ter ciência das normas de segurança e estudar as perspectivas perante os consumidores, buscando saber o que determinado mercado poderá oferecer no futuro.

Na seqüência, Ludovico esclareceu em que consistem os dois métodos de comercialização existentes: o direto e o indireto. O primeiro – segundo o palestrante – é aquele em que o fabricante/produtor exporta os seus produtos com ou sem um agente. "Este exportador é beneficiado pelos incentivos fiscais, financeiros e promocionais. Ele representa 70% dos exportadores no Brasil", contou. Já o indireto é o que exporta sem ser exportador, ou seja, terceiriza este processo. "Este processo pode ser feito através de Trading Companies ou Empresas Comerciais Exportadoras", explicou. "No processo de venda para Tradings, a empresa fabricante recebe apenas os benefícios dos incentivos fiscais, e não tem direito aos financeiros e promocionais", acrescentou.

Rapidez: abertura de mercados

Daniel Machado Magalhães, diretor do Yellow Pages Brazil – YPB, um marketplace na internet para realização de negócios B2B (business to business), que promove a exposição do produto e da empresa brasileira para o mercado Internacional, comentou sobre o quesito rapidez na conquista de clientes, que, segundo Ludovico, é um dos pontos necessários para se iniciar o processo de exportação. Antes de se aprofundar no tema, Magalhães destacou a importância da Internet na atualidade: "hoje há 1.2 bilhões de usuários no mundo, 100 milhões de websites e US\$ 17 bilhões de investimentos em publicidade. As pessoas não vão mais até os sites. Os sites vêm até ela", afirmou.

Segundo o representante do YPB, o papel da empresa é aumentar os contatos entre



Ludovico: pequenas e médias empresas precisam sair do lugar comum

compradores e vendedores. "Hoje temos uma base de 4.5 milhões de empresas internacionais cadastradas em nossa base. O e-marketplace é um laboratório para quem até então nunca havia colocado os pés no mercado internacional", garantiu. "O resultado da comunidade mais a plataforma tecnológica gera conversas através de mensagens instantâneas entre os usuários", complementou.

Segurança: relatórios sobre empresas internacionais

A segurança – apontada por Ludovico no início da matéria – foi o destaque da explanação de Julio Leandro, Líder de Produtos da Serasa. Ele explicou que os relatórios sobre empresas internacionais trazem informações cadastrais, como qual é a atividade da empresa, como e com quem ela comercializa, controle societário/administrativo, participações, imóveis e seguros em nome da empresa, entre outras.

Leandro assinalou, ainda, que os relatórios apresentam as informações comportamentais, como os hábitos de pagamento e os registros de consultas; indicadores de inadimplência; informações financeiras, como balanços e demonstrações de

resultados; riscos de fraudes; e classificação de riscos. "Estes relatórios são a forma de ajuda da Serasa para as empresas que querem ingressar ou aumentar a atuação no mercado internacional", assegura.

Logística e seus custos

Para Ludovico, a logística é dos principais fatores a serem considerados na exportação. Por isso, ele revelou alguns aspectos que devem ser averiguados durante o estudo de viabilidade, ou estudo dos modais a serem utilizados. No marítimo: "rotas, destinos, frequências, tipos de navios, armazenagem, custos portuários, estiva, frete e taxas adicionais". No rodoviário internacional, o palestrante destacou: "deve-se analisar se a empresa transportadora é cadastrada no país de destino. Se ela tem permissão para cruzar a fronteira", alertou.

Já no modal aéreo, o executivo citou: "frequências, origem/destino, aeronave, tipo de carga/valor, tempo, conexões, tipos de tarifas de frete e peso/densidade. Por sua vez, para o serviço expresso aéreo, ele lembrou que se deve saber se os lotes são pequenos, médios ou grandes, quais são as tarifas negociadas, etc. "A logística sempre tem de estar na ponta do negócio para que o importador possa escolher a melhor forma", reiterou.

FedEx PyMEx Membership

Para encerrar o evento, Suamy Ranieri, gerente de vendas da FedEx, falou sobre o PyMEx Membership, um programa desenvolvido para dar apoio aos pequenos e médios empresários que estão em busca de uma colocação no mercado internacional. "O programa traz alguns benefícios, como consultoria on-line, seminários, artigos e notícias atualizadas diariamente, entre outros", revelou. De acordo com Suamy, desde que o PyMEx foi lançado, mais de 2.500 empresas brasileiras participaram de seminários nos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina. ●

www.KNAPP.com

NA DOSE CERTA

SOLUTION PROVIDER
[DISTRIBUIÇÃO FARMACÊUTICA]

KNAPP Sudamérica Logística e Automação Ltda. • Empresa do grupo KNAPP
Rua João Zarpelon • 777 São José dos Pinhais PR • Brasil • CEP. 83015-210 • Tel. 41.3311.4950 • sales.br@knapp.com

KNAPP

Veículos industriais

BMC reforça atuação no setor de empilhadeiras

A BMC – Brasil Máquinas de Construção (Fone: 11 4208.4905) acaba de apresentar sua estratégia comercial para a divisão de equipamentos pesados, que desde 2006 comercializa máquinas da coreana Hyundai Heavy Industries. O destaque fica por conta do aumento de volumes de empilhadeiras que a empresa pretende alcançar.

Atualmente, a BMC possui duas redes de distribuição no Brasil: uma voltada à construção e outra para empilhadeiras. Esta última, segundo o CEO da empresa, Felipe Cavalieri, tem crescido bastante: “neste ano, com o aquecimento da construção civil, passou a ser fundamental investir na venda das empilhadeiras. Hoje, para esta rede de distribuição contamos com 91 mecânicos, 80 vendedores e 69 carros de assistência”, destaca. De acordo

com o executivo, a indústria de construção já não expede mais os materiais em sacos soltos, mas, sim, em paletes fechados, que inevitavelmente necessitam de empilhadeiras para serem movimentados. “Em um primeiro momento nós estudamos e estruturamos a rede de equipamentos para construção. Agora, estamos preparando a base para a rede de distribuição das empilhadeiras Hyundai. Queremos aumentar os volumes”, explica.

A perspectiva de crescimento da BMC na venda de empilhadeiras no país gira entre 30% e 40%, conforme relata Cavalieri: “neste ano já vendemos 400 máquinas e a meta até o final do ano é chegar a 700. Já para o ano que vem pretendemos crescer ainda mais e vender 1.000 empilhadeiras, conquistando um market share de aproximadamente 10%”, projeta, endossado pelo diretor comercial



Construção civil incentivou a venda das empilhadeiras

da BMC, Paulo Oliveira: “A linha de empilhadeiras tem crescido. O mercado é concorrido, mas há espaço para crescer”, garante.

Segundo o engenheiro de serviços da área de empilhadeiras da BMC, Edgar Alessandro Simkevic Martins, as empilhadeiras de múltiplo uso são as mais vendidas no mercado

brasileiro e atendem às mais diversas formas de movimentação nos trabalhos em armazéns, estoques, aeroportos, transportadoras e na construção civil.

A BMC dispõe, atualmente, de um estoque central com 1.000 itens e cerca de 4.000 peças, para distribuir aos revendedores regionais em todo o país.

A empresa conta, ainda, com uma estrutura montada com engenheiros de serviços especializados em empilhadeiras, técnicos e dois centros de distribuição de peças localizados em São Paulo, SP, (para elementos de pequeno porte) e Vitória, ES, (para elementos de grande porte), para atender às emergências que os distribuidores não consigam solucionar.

E é justamente nesta estrutura e no serviço de pós-vendas que a empresa aposta para crescer no

segmento de empilhadeiras. Por isso foi criado o conceito ‘Máquina Parada Zero’, que incumbe a equipe de checar junto aos dealers diariamente se existe algum equipamento Hyundai parado devido a problemas técnicos.

“Nossa equipe chega ao escritório todas as manhãs com uma prioridade absoluta: contatar os revendedores e pesquisar se há equipamento parado”, revela Samuel Panucci, diretor de pós-venda e desenvolvimento de produto. “Há, inclusive, estudos sobre peças de reposição para constituir nossos estoques. Todas as ações para suporte são aplicadas para garantir o pronto-atendimento”, comenta.

Panucci revela, ainda, que caso haja algum equipamento parado, a BMC verifica quais procedimentos estão sendo adotados pelos dealers e se eles necessitam de um apoio técnico ou estrutural.

“Monitorar as máquinas paradas é uma forma de manter um pós-venda mais pró-ativo, já que os dealers são diariamente cobrados e as soluções fornecidas com maior rapidez. De nada adiantaria ter toda essa proatividade se não tivéssemos uma estrutura eficiente de peças de reposição. O CD tem capacidade de atender até 85% dos itens de reposição para os equipamentos Hyundai em qualquer lugar do Brasil em um prazo de até 48 horas. Detalhe: esses itens já estão nacionalizados”, complementa, referindo-se à estrutura física do departamento pós-venda da BMC, que ganhou um CD em Osasco, SP, que vai operar em regime 24 horas e contará com 18 pessoas para atender aos clientes no fornecimento de peças.

No sentido do suporte pós-venda, Cavalieri informa que as peças de giro rápido – utilizadas em casos de desgaste, revisão e manutenção preventiva – ficam estocadas nos dealers, por conta do pronto-atendimento. “A distribuição das peças para cada região é feita conforme o número de equipamentos vendidos para cada localidade”, explica. Para evitar quaisquer problemas nos equipamentos, decorrentes de mau uso, a BMC também fornece treinamento para os clientes. “Ensinar a operar o equipamento se tornou uma obrigação das empresas”, afirma.

Por fim, com os bons números de vendas nesses dois anos, segundo o CEO da BMC, a Hyundai já tem planos para montar uma fábrica em terras brasileiras. “Hoje os produtos são importados, mas em breve haverá novidades a respeito da fábrica no Brasil, e os equipamentos serão produzidos por aqui”, revela. ●



Perspectiva de crescimento gira entre 30% e 40%

TOTAL SOURCE[®]

Peças e Acessórios

O QUE SERIA DE NÓS, PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS,

SEM AS PEÇAS E ENGENHARIAS QUE NOS MOVIMENTAM?

Seríamos apenas plataformas elevatórias sem funcionalidade. Exija peças de qualidade!



SMH, sempre à frente, oferecendo ampla linha de peças e acessórios para as melhores marcas de empilhadeiras, faz história novamente, inovando e aperfeiçoando sua linha de produtos, lança no mercado peças de qualidade para plataformas elevatórias que agilizam e otimizam, ainda mais a movimentação e armazenamento de carga e descarga de sua empresa. **SMH, incomparável!**

Faça parte disto!

TOTAL SOURCE[®]

TVH Group

SMH[®]

www.smhco.com.br | smhbrasil@smhco.com.br | fone: +55 11 3205-8555 | fax.: +55 11 3205-8550

Caminhão

Iveco traz novo extrapesado ao Brasil

A montadora de caminhões Iveco (Fone: 0800 7023443) acaba de lançar no Brasil o caminhão extrapesado Trakker, que atende às mais severas aplicações do mercado, fora e dentro da estrada. O modelo, lançado mundialmente em 2004, chega ao país em três configurações, todas com tração 6x4. Uma delas é o cavalo-mecânico com motor de 420 CV e capacidade máxima de tração de 172 toneladas. As outras duas são veículos plataforma, uma com motor de 380 CV e outra com a opção dos 420 CV.

A ser produzido na nova fábrica de caminhões pesados, que será inaugurada em janeiro de 2009 no Complexo Industrial Integrado da Iveco em Sete Lagoas, MG, o Trakker atenderá aos requisitos do BNDES para ser adquirido na modalidade FINAME. Também será produzido na fábrica da Iveco em Córdoba, na Argentina, para atender ao mercado argentino e de outros países da América do Sul.

Para se adequar às realidades brasileira e sul-americana, o novo caminhão demandou 10 meses de trabalho e 9.000 horas de engenharia no Centro de Desenvolvimento de Produtos da Iveco em Sete Lagoas. Foram realizados testes de campo com clientes brasileiros e argentinos, que determinaram adequações do produto às condições de uso locais.

No Brasil, os testes foram realizados pela Usina de São Martinho, em Pradópolis, SP, na operação com cana-de-açúcar; pela Binotto, no transporte de madeira para a Duratex; e nas operações da Aracruz Celulose.

Aliás, o modelo foi desenvolvido para atender a estes e a outros importantes setores da economia brasileira: canavieiro, de mineração, de construção e de madeira e celulose, que permitem ao segmento de caminhões crescer 35% ao ano.

O Trakker exigiu investimentos de R\$ 8 milhões, incluindo desenvolvimento, itens mecânicos



O novo caminhão foi desenvolvido para atender aos setores canavieiro, de mineração, de construção e de madeira e celulose

adaptados às condições brasileiras, industrialização, ferramentais e outros. Possui 70% de índice de nacionalização, tendo componentes como chassi, motor, caixa de câmbio e outros fabricados no Brasil.

“Seu chassi é super-robusto, com longarinas de aço especial

com 10 mm de espessura e perfil mais alto – e, portanto, muito mais rígido – que os utilizados em versões estradeiras”, exemplifica Renato Mastrobuono, diretor de desenvolvimento de produto da empresa.

Como vantagem mecânica, o destaque é o motor Iveco Cursor

13, considerado o mais econômico de sua categoria, com 12,8 litros, seis cilindros, quatro válvulas por cilindro e gerenciamento eletrônico. O novo caminhão também pode receber implementos como basculante, bi-trem e tri-trem florestal e rodotrem canavieiro.

Em serviços oferecidos pela montadora, uma das novidades é o “Tele-Serviço”, diagnóstico feito à distância que acelera as operações de manutenção.

Desde que foi lançado, o Trakker já soma 50.000 unidades vendidas em mais de 100 países, sendo 16.800 em 2007 e 13.800 de janeiro a setembro de 2008.

Além do lançamento do caminhão, outra notícia anunciada é que já foi aprovada a construção do novo Centro de Distribuição de Peças da Iveco, em Sorocaba, SP, que aumentará em mais de 4 vezes a capacidade de distribuição da empresa. E, ainda, até o final do ano, a companhia promete boas notícias sobre o uso de combustíveis alternativos, como biodiesel e álcool.

Quanto à crise mundial, Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin América, diz que a montadora manterá todos os planos, pois não há como prever o que vai acontecer. “Temos, também, capacidade de explorar novas oportunidades de crescimento, como novos produtos”, finaliza. ●

A Marca da Confiança

AMARRAÇÃO, ELEVÇÃO E FIXAÇÃO DE CARGAS

MoveTrans
trucks

PolifitEMA

FITACABO

Caixa Fixa 80 e 100mm

Fitas de 25 a 100 mm de largura

TR
GJ
GR
GG
GA
GP

55 (11) 3573-4500
www.fitacabo.com.br

Empilhadeira Semi-Elétrica

Capacidade até **1.000 Kg**
Elevação até **3.300 mm**

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

Consulte nossa linha completa de produtos. Temos preços especiais para distribuidores.
Tel.: +55 (11) 6877-3632
orcamento.br@dematic.com
www.dematic.com.br

Empilhadeira Semi-Elétrica
(DB-CDD108-1000-3300)

Continuing the **Repistar** Tradition

Log

Creating Logistics Results | **DEMATIC**

Tecnologia

Código de barras: ainda distante da “aposentadoria”

NOVAS APLICAÇÕES E INOVAÇÕES TÊM PROPORCIONADO A CONTINUIDADE DAS APLICAÇÕES DO CÓDIGO DE BARRAS. PERANTE O RFID, CONSIDERADO A SUA EVOLUÇÃO, ELE VEM GARANTINDO A SUA PARCELA DE MERCADO ATRAVÉS DE UMA SÉRIE DE FUNCIONALIDADES. NA VERDADE, AS DUAS TECNOLOGIAS DEVEM CONVIVER POR MUITOS ANOS.

De acordo com a Associação Brasileira de Automação - GS1 Brasil (antiga EAN Brasil), o código de barras é uma forma de representar a numeração que viabiliza a captura automática dos dados por meio de leitura óptica nas operações automatizadas. O Sistema GS1 reconhece três simbologias de código de barras para representar as estruturas de numeração padronizada: EAN/UPC; ITF-14 e GS1-128.

Para que haja o correto funcionamento desta tecnologia, conseguindo processos de automação das cadeias de suprimentos com qualidade, a entidade criou o Programa de Certificação de Códigos de Barras. O objetivo, de acordo com a GS1 Brasil, é corrigir os possíveis erros na impressão dos códigos.

Conforme divulgado pela GS1 Brasil, o programa vai verificar e atestar, por meio do Laboratório de Verificação da própria entidade, a qualidade dos códigos aplicados a itens comerciais e unidades logísticas, com base em requisitos de negócios e em procedimentos e especificações técnicas internacionais, garantindo, assim, um melhor desempenho na captura de dados.

Além deste Programa de Certificação, os códigos de barras, de um ano pra cá, mesmo com o surgimento de outras tecnologias, vêm ganhando novas aplicações, conforme atesta Hilton Ricardo Rocha, consultor de negócios de Supply Chain da Infor Brasil (Fone: 0800 555 801): “apesar das novas tecnologias de chips que tendenciam a indústria, o código de barras mostra poucos sinais de que se tornará obsoleto. Ele é amplamente utilizado e está no mercado há muitos anos, o que contribui para um custo bem mais acessível. Uma das vantagens das barras sobre a nova geração é sua

aplicação uma a uma, nos casos em que é necessária a identificação visual de cada item”, comenta.

Para a coordenadora de marketing da Sunnyvale Comércio e Representações (Fone 11 3048.0147), Fabíola Padilha Nedavaska, o código de barras é, hoje, um sistema de codificação praticamente universal e constitui uma forma prática de entrada para toda empresa que está modificando seu sistema de codificação para leitura automática. “Ele pode ser impresso no próprio produto ou na sua embalagem de maneira simples, ou através de impressoras ink-jet, na própria embalagem secundária (por exemplo, em caixas de papelão) e, através de etiquetas, nos próprios paletes e contêineres de transporte”, destaca.

Ela diz que a todo o momento surgem novas aplicações para o código de barras, ou códigos 2D e DataMatrix, especialmente quando a área de marcação é muito reduzida. “Uma aplicação recente e que está tendo grande impulso em 2008 é o chamado brinco-de-boi para registro de todas as cabeças de gado do Brasil, tanto as destinadas ao corte como as destinadas à produção leiteira ou à reprodução, dentro do sistema de manejo denominado SISBOV”, revela.

Aproveitando os códigos 2D, citados por Fabíola, Rocha lembra que entre as mais recentes melhorias na tecnologia do código se destaca a operação em duas dimensões e avanços na impressão. “O sistema bidimensional (códigos 2D) permite aos usuários armazenarem uma quantidade maior de informação em comparação ao linear (barras). Este avanço, combinado com o aperfeiçoamento dos equipamentos, possibilita que informações mais detalhadas sejam facilmente capturadas em



Czapski, da ECR Brasil: “as possibilidades de uso da tecnologia RFID são enormes, mas é preciso cuidado na decisão de implantá-la”

uma única leitura, como quais números do lote de fabricação, identificador de cada parte de um produto e data de vencimento”, afirma.

Falando pela GKO Informática (Fone: 21 2533.3503), o diretor Ricardo Gorodovits conta que, atualmente, o uso do código de barras se limita à leitura de dados para validação de embarque – como auditoria para verificar se o que está entrando no veículo corresponde ao que deveria entrar – e ao registro da data de entrega, a partir dos canchotos que retornam das notas fiscais entregues. “Porém, à medida que o custo reduzir-se há uma tendência razoável para a migração para o uso de RFID e tags inteligentes como meio mais comum para todo processo que envolva materiais”, revela o diretor.

Para finalizar a questão das novas aplicações, a coordenadora de marketing da Sunnyvale ressalta que o instrumental/cirúrgico é outro segmento em que a necessidade de rastreabilidade individual está sendo exigida para cada componente do conjunto. Ela

lembra, ainda, que brinquedos de baixo custo devem passar a ter rastreabilidade unitária através de codificação com código de barras, dentre outras novas aplicações.

RFID x código de barras

Para Fabíola, da Sunnyvale, o código de barras é um sistema de codificação estabelecido no mercado, comprovado, claramente entendido pela grande maioria dos usuários e uma solução relativamente barata e fácil de implantar. Já o RFID é um sistema relativamente novo – embora a tecnologia inerente seja conhecida desde meados do século passado –, porém com um número limitado de aplicações efetivas na indústria, custos ainda imponderáveis, mesmo que tenham caído consideravelmente nos dois últimos anos, e algumas barreiras técnicas, como interferências do ambiente ou do próprio produto que ocasionam erros ou impossibilidade de leitura.

O consultor de negócios de

Supply Chain da Infor Brasil, por sua vez, explica que o RFID é uma tecnologia de AutoID na qual o leitor se comunica via rádio com tags para obter a sua identificação. Ele conta que estes tags são divididos em dois tipos básicos: os ativos e os passivos. “Os ativos são compostos de uma bateria para acionar o rádio, e os passivos utilizam a energia do sinal recebido do leitor para enviar a sua identificação. Estes tags possuem uma indicação gravada na fábrica e inalterável. Além desta identificação fixa, alguns modelos possuem uma memória que pode ser alterada pelo leitor, nos casos de um leitor/gravador”, comenta. A vantagem óbvia do RFID, segundo Rocha, é não necessitar de visão direta, todavia, é preciso uma ou mais antenas e o alcance é limitado, principalmente para os tags passivos.

De acordo com o consultor, os benefícios básicos do RFID são: eliminação de erros de escrita e leitura de dados, coleta de dados de forma mais rápida e automática, redução de processamento de dados e maior segurança. Quanto às vantagens do RFID em relação às outras tecnologias de identificação, ele cita: operação segura em ambiente severo (lugares úmidos, molhados, sujos, corrosivos, altas temperaturas, baixas temperaturas, vibração, choques), operação sem contato e sem necessidade de campo visual e grande variedade de formatos e tamanhos.

Na visão de Fabíola, da Sunnyvale, o que tem gerado esta discussão é o fato de que o código de barras, para que seja lido, na maioria das circunstâncias precisa de uma ação objetiva do operador, para que os dados nele armazenados sejam passados para o sistema, enquanto o RFID será, em tese, lido independentemente de qualquer ação do operador. Ela



O código de barras é um sistema de codificação estabelecido no mercado e claramente entendido pela grande maioria dos usuários

justifica sua opinião, dizendo que nas operações de logística, por exemplo, o RFID proporciona maior confiabilidade de que toda a movimentação de mercadorias está sendo registrada. "Um caso bastante difundido é o do Wal-Mart, que está exigindo que seus fornecedores adotem a codificação dos paletes de mercadorias com RFID", cita.

A coordenadora de marketing acredita que esta medida significa uma grande ajuda no pátio de entregas, onde centenas de paletes de centenas de fornecedores entram e saem todos os dias. Porém, entende que devido a fatores tão diferentes como falta de maior padronização dos sistemas de codificação, interferências variadas na área do check-out da loja ou dificuldades de leitura causadas por certos produtos, como recipientes com líquidos, impossibilitam que o carrinho de compras também possa ter suas mercadorias totalmente lidas por RFID.

Mesmo assim, a representante da Sunnyvale crê que, certamente, as barreiras existentes para algumas aplicações serão resolvidas ao longo do tempo, e lembra um dos obstáculos que foi superado recentemente: "a utilização de RFID em produtos de metal apresentava a barreira de leitura por conta do tipo do material. Por isso, a fabricante de impressoras Sato, juntamente com a fabricante de etiquetas S+P, desenvolveu uma solução engenhosa em que o *inlay* fica afastado da superfície do metal através de uma espécie de orelha na etiqueta no momento em que é impressa, o que torna possível a leitura", conta.

Concluindo, Rocha, da Infor Brasil, afirma que a tecnologia de RFID não tem a pretensão de substituir o código de barras em



Em algumas aplicações, o código de barras é vantajoso sobre o RFID

todas as suas aplicações: "o RFID deve ser visto como um método adicional de identificação, utilizado em aplicações onde o código de barras e outras tecnologias de identificação não atendam a todas as necessidades", argumenta.

O superintendente da Associação ECR Brasil, Claudio Czapski, diz que o RFID é uma evolução do código de barras, que oferece uma série de funcionalidades a mais, em especial a possibilidade de um RG individual de cada unidade vendida. "Ao invés de determinado refrigerante ter um código de barras – todas as garrafas tendo o mesmo –, cada garrafa terá seu próprio código, permitindo significativos avanços na rastreabilidade", explica.

Por outro lado, na visão de Czapski, para fazer uso desta capacidade será preciso ter bancos de dados de retaguarda bastante amplos, demandando não só a capacidade de armazenamento e transmissão de informações, como recursos complexos de segurança.

"As possibilidades de uso da tecnologia RFID são enormes, mas é preciso cuidado na decisão de implantá-la ou não na

empresa, uma vez que muitos dos benefícios só se realizam quando a cadeia de abastecimento estiver toda integrada no sistema, e com custos viáveis.

Para ele, no estágio atual da tecnologia e dos custos, é indispensável que as empresas entendam e avaliem o sistema, mas que analisem o investimento com grande cautela, provavelmente só se justificando para alguns produtos ou cadeias, e quando as possibilidades de uso gerencial das funcionalidades do sistema de códigos de barras estiverem esgotadas. "As duas tecnologias vão conviver por muitos anos, complementando-se", antevê.

Expectativas

Para Rocha, da Infor, ao falar em futuro para as tecnologias, torna-se praticamente impossível prever o que será do código de barras ou do RFID, porque em ambas as tecnologias, de acordo com ele, aperfeiçoamentos surgem a todo tempo e rapidamente.

Já para Fabíola, da Sunnyvale, estas tecnologias vão conviver por um longo tempo. Segundo a coordenadora de marketing, a questão básica para o usuário é decidir em que circunstância ele necessita de uma tecnologia ou outra. "O fato é que em muitas situações o velho e bom código de barras ou seus novos primos, como DataMatrix, são as melhores soluções em termos de custo-benefício", esclarece.

Ela cita como exemplo uma linha de produção em que caixas com diferentes produtos são conduzidas para um robô que faz a paletização das mesmas: "instala-se um leitor de código de barras com posição fixa na linha, o qual lê automaticamente uma etiqueta codificada ou um código de barras impresso na lateral da caixa e informa ao robô que aquela caixa deve ser colocada no palete A, a seguinte no B e assim por diante. Não precisamos de RFID para este tipo de aplicação", afirma. "Em outra situação temos um pátio de manobras em que diferentes mercadorias são manuseadas por diversas pessoas que dão entrada e saída do estoque ao mesmo tempo. Esta situação é típica para considerar-se o RFID", encerra. ●

Operação Logística - Fullfilment
Transporte e Distribuição
Armazenagem e Controle de Estoques
Câmara Refrigerada de 2° a 8°
Picking & Packing

Ativa, o melhor caminho para transporte e logística de produtos cosméticos e farmacêuticos





ATIVA
LOGÍSTICA

Fone: 11 2902 5000

Op. Logístico: Av. Portugal, 400 Galpões 1 e 2
Bairro Itaquí Itapevi SP CEP 06690 110
www.ativalog.com.br comercial@ativalog.com.br

Reconhecimento

Logweb ganha novamente Prêmio ANTF de Jornalismo

pela segunda vez, a Logweb recebe o Prêmio ANTF de Jornalismo, na categoria revista especializada. Instituído pela ANTF – Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários, e já em sua quarta edição, o prêmio simboliza o reconhecimento da entidade com respeito à importância do trabalho da imprensa.

Escrita pela assistente de redação, Carol Gonçalves, a matéria vencedora foi publicada na edição 74, de abril deste ano, sob o título “Modais ferroviário e rodoviário esperam mais do PAC, após um ano”.

A premiação aconteceu no evento “Negócios nos Trilhos 2008”, no Expo Center Norte, em São Paulo, SP, no dia 5 de novembro. Na ocasião, foram entregues troféu, certificado e prêmio em dinheiro. As outras categorias concorrentes foram: jornal impresso, telejornalismo e radiojornalismo (ver quadro).

VENCEDORES DO 4º PRÊMIO ANTF DE JORNALISMO

Jornalista	Categoria	Veículo / Matéria
Renée Pereira	Jornal impresso	O Estado de S.Paulo “Leilão acelera término da Norte-Sul”
Carol Gonçalves	Revista especializada	Logweb “Modais ferroviário e rodoviário esperam mais do PAC, após um ano”
Ricardo Dias	Telejornalismo	UNISUL TV “Vagão de plástico”
Carolina Rodrigues	Radiojornalismo	CBN (Campinas, SP) “O Brasil entra os trilhos”

VENCEDORES DO 4º PRÊMIO ANTF DE FOTOGRAFIA

Colocação	Fotógrafo	Empresa
1º lugar	Abraão Gomes Soares Júnior Título: “Cavalaria Enfileirada”	Vale (Belo Horizonte, MG)
2º lugar	Marcelo Marques Cadaval Título: “Túnel de Aço”	ALL (Rio Grande, RS)
3º lugar	Francine Dela Vêdova Costa Título: “Garantia de investimentos continuados no modal que faz as riquezas circularem”	FTC (Tubarão, SC)



De camisa azul e gravata, Vilaça. Da Logweb, da esquerda para a direita, Wanderley G. Gonçalves, editor, Carol e Roberto Santos, diretor comercial

“Mais um ano o prêmio consagra o trabalho da imprensa. Trabalho este que tem sido de extrema importância na divulgação dos grandes desafios e conquistas do setor ferroviário nos últimos anos, disseminando, assim, informações sobre o setor ferroviário brasileiro, que está em

ritmo acelerado”, declarou, na ocasião, Rodrigo Vilaça, diretor-executivo da ANTF.

Também foram anunciados, no mesmo evento, os vencedores do 4º Prêmio ANTF de Fotografia (ver quadro), que permitiu a participação de todos os colaboradores das empresas associadas à entidade. ●

STILL EMPILHADERAS

Empilhadeiras Elétricas de capacidade 1/2 toneladas

Empilhadeiras GLP

Empilhadeiras 20V

Empilhadeiras 30V

Empilhadeiras 40V

Empilhadeiras 50V

Empilhadeiras 60V

Empilhadeiras 70V

Empilhadeiras 80V

Empilhadeiras 90V

Empilhadeiras 100V

SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

Paletes de Aço

Rack GP 10

Drive In

Bandeja para Congelamento

Rack Alameda

Perfis Paletes

Block Paletes

MARCAMP
Movimentando materiais e informações.

AUTOMAÇÃO

Leitores de Códigos de Barras

Solução em Mobilidade

Ribbons, Etiquetas, Tags de Papel e Adesivos Especiais

Impressoras

PEÇAS

Revolition Fan

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

RITE HITE

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

Notícias Rápidas

Byg Transequip lança plataforma elevatória

A Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312) está lançando a plataforma elevatória dupla Byg PE 250, para manutenção predial e industrial. Pode ser operada e transportada por um único usuário e é adaptável a qualquer tipo de ambiente. Comandada por AC (elétrica), possui botoeira de comando para operador ou remota, ambas com parada de emergência; sapatas de apoio rosqueadas com regulagem de nível para pisos irregulares; dispositivo de segurança para fim de curso, evitando parada brusca; piso antiderrapante em sua plataforma; movimento de translação manual; e sistema de guarda-corpo. Tem capacidade de carga de 250 kg, operação para duas pessoas e elevação até 12.000 mm.

Infra-estrutura

Capital Realty aposta na terceirização imobiliária

A pesar de ter um longo caminho a ser percorrido, o processo de terceirização imobiliária no Brasil já está sendo muito usado, de acordo com a Capital Realty (Fone: 41 2169.6850) – empresa especializada em desenvolvimento e terceirização de ativos imobiliários nas áreas de infra-estrutura logística e varejo presente nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo, e que tem sob sua gestão um portfólio de 260.000 m² de área construída.

Segundo o diretor da empresa, Rodrigo Demeterco, para acompanhar o crescimento da economia brasileira, as empresas vêm buscando parceiros imobiliários para suprir os investimentos necessários em terrenos e construções prediais. “É pensando desta forma que as empresas demandadoras de infra-estrutura logística têm procurado as especializadas em terceirização imobiliária. “O processo é iniciado com o desenvolvimento do projeto, no qual o investidor busca o terreno ideal, e o empreendimento é desenvolvido de acordo com a necessidade de cada cliente. A segunda etapa é a execução da obra em si, e por fim, o empreendimento é entregue”, descreve.

O diretor garante que, ao optar pela terceirização imobiliária, o principal benefício conquistado é o aumento da capacidade de investimento da empresa em sua atividade principal. De acordo com ele, fica muito difícil crescer investindo em imóveis e na própria empresa ao mesmo tempo. “Nos dias de hoje, para se manter competitiva a empresa deve escolher se está no segmento imobiliário ou no segmento de seu core business”, explica. Outro benefício – ainda segundo Demeterco – é a redução da base tributária para cálculo do Imposto de Renda, uma vez que os aluguéis entram como despesas.

De acordo com ele, há três modalidades de terceirização imobiliária: o built to suit, a desmobilização e o desenvolvimento de grandes áreas voltadas para infra-estrutura logística como produtos principais. “A primeira é a modalidade em que o empreendimento é personalizado de acordo



Empresa atua com a terceirização de ativos imobiliários nas áreas de logística e varejo

com a necessidade da empresa e resulta em contratos de locação com prazos de 10 a 15 anos”, diz. “Já na desmobilização, a terceirizadora compra o ativo imobilizado do cliente e passa a locá-lo ao mesmo, também através de um contrato de longo prazo”, dá seqüência à explicação.



A desmobilização, segundo Demeterco, vem sendo adotada por muitas grandes empresas, que procuram aumentar a capacidade de investimento em suas atividades principais. “A demanda tende a aumentar mais à medida que este modelo se torne mais conhecido entre os empresários brasileiros. O país deve se espelhar nos Estados Unidos – onde apenas 20% das empresas são proprietárias de seus imóveis – e Europa, uma vez que a terceirização imobiliária viabiliza o aumento da capacidade de investimento por parte das empresas e com isso acompanha o crescimento do país”, opina.

A terceira modalidade, por sua vez, é composta pelos empreendimentos de cunho especulativo, que consistem em grandes armazéns modulados, que visam atender a diversas empresas com diferentes

necessidades com relação à área de armazenagem. “As vantagens desta modalidade para as empresas que buscam espaços menores são os rateios dos custos de segurança, portaria e o uso de uma infra-estrutura completa e organizada que só são viáveis em grandes empreendimentos”, enfatiza o diretor.

Quanto às perspectivas para este mercado, Demeterco comenta que devido ao boom imobiliário houve aumento do custo dos insumos, do valor dos terrenos, além de estar mais difícil encontrar terrenos disponíveis e bem localizados. “Estamos contornando estas dificuldades através de investimentos em soluções mais eficientes de engenharia e muito trabalho. As expectativas da Capital Realty para a terceirização imobiliária é de que a demanda continue aumentando. Em 2008, esperamos acrescentar mais de 40.000 m² de área construída ao nosso portfólio. O crescimento da economia do Brasil gerou muitas oportunidades, e os empresários brasileiros, a fim de aproveitarem este bom momento, estão considerando a terceirização imobiliária como forma de alavancagem de investimentos”, conclui. ●

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/Fax: (12) 2123-4200
www.araya.com.br/armazem_estruturado.asp
vinigalpao@araya.com.br

**Soluções Inteligentes
para armazenagem**

Verticalize!
... e ganhe espaço no seu estoque.

Racks Metálicos



Estruturas Fixas



LONGA

**A medida certa para
sua armazenagem.**

ISO 9001

Tel. 15 3262.8100

www.longa.com.br

Equipamentos

Yaskawa reforma ponte rolante da ArcelorMittal

Como parte do projeto batizado de Carga Líquida, cujo objetivo era modificar todo o processo produtivo da aciaria que, até então, trabalhava apenas com sucata e gusa sólida (em forma de blocos), a unidade de Juiz de Fora, MG, da siderúrgica ArcelorMittal, com projeto da Yaskawa Elétrico do Brasil (Fone: 11 3585.1100), reformou a ponte rolante PR004 para passar a utilizar gusa líquida proveniente do alto-forno.

De acordo com José Luiz Rubinato, diretor geral da Yaskawa, empresa de automação que desenvolve sistemas para modernização industrial em diversos segmentos, como mineração, siderurgia, cimento, papel e celulose, automotiva, química, máquinas, ferramentas, semicondutores, entre outros, a idéia, ao se realizar a reforma desta ponte, era que com a utilização de gusa, que é um produto intermediário entre o ferro líquido e o aço, a performance e a produção da aciaria fossem melhoradas, devido à diminuição do tempo do processo e, conseqüentemente, do aumento da produção de aço.

Ele relata que após a reforma, a ponte rolante de carregamento do forno elétrico passou a transportar a gusa líquida, em média, 30 vezes por dia, adicionando-a ao forno elétrico para a produção final de aço. "Em um mês essa atividade é repetida mais de 800 vezes, e, em um



Rubinato: redução de 42,5% no consumo de energia em um ano



Com a reforma, ponte rolante passou a operar com gusa líquida proveniente do alto-forno

ano, 10 mil vezes. Por isso, era imprescindível que houvesse um sincronismo e um ajuste fino na ponte para evitar acidentes. Os dispositivos da Yaskawa aumentaram a segurança da operação do equipamento. A ponte reformada estava em operação na siderúrgica desde 1984", explica.

Para otimizar a PR004, a Yaskawa empregou um sistema de acionamento de última geração que inclui conversores regenerativos active-front-end, em conjunto com os inversores de frequência de controle a três níveis. "O projeto incluiu a instalação de seis módulos de conversores regenerativos, totalizando 1200 kW. Na prática, eles garantem que toda a energia regenerada das cargas de 130 e 20 toneladas (quando houver a descida da carga) seja devolvida à rede de alimentação com níveis de distorção harmônica em conformidade com a IEE519/92 e fator de potência unitário, garantindo a melhor qualidade de energia. Os novos módulos substituíram o sistema que estava instalado na empresa e que utilizava resistores do circuito rotórico e um regulador de tensão, os quais descartavam toda a energia excedente em forma de calor", explica Rubinato.

Ele conta, ainda, que para o acionamento e o sincronismo dos dois motores

de 330 CV ligados em série, a Yaskawa instalou o inversor de frequência, que propicia alta performance em resposta dinâmica, redução drástica dos surtos de tensão, correntes de modo comum e correntes parasitas de rolamento nos motores. Além disso, assegura a maior vida útil dos motores elétricos, que poderão ser de uso geral e não necessariamente inverter-duty. Na ArcelorMittal foram instalados quatro inversores desta série, sendo três deles de 400 HP na elevação principal e reserva, e um de 250 HP na elevação auxiliar.

A importância desta reforma justifica-se pelo fato de a ArcelorMittal Juiz de Fora, pertencente ao Grupo ArcelorMittal – que tem capacidade de produzir 135 milhões de toneladas de aço por ano e possui instalações industriais na Europa, Ásia, África e Américas – ser considerada uma das principais companhias siderúrgicas do continente americano, tanto em produtividade de aços longos, como em custos. "Uma redução da ordem de 42,5% do consumo de energia no período de um ano, equivalendo a uma economia de 206 mil kWh, além de maior segurança e agilidade para o transporte de gusa líquida, são alguns dos resultados alcançados com a reforma", finaliza Rubinato. ●

**Notícias
Rápidas**

Trelleborg destaca duas novas linhas de pneus

Uma das novidades da Trelleborg (Fone: 14 3269.3614) é a linha de pneu radial TR-900 para empilhadeiras de diversos portes e carretas industriais. De acordo com a gerente de marketing, Rafaela Sene, este produto é composto de borrachas próprias para estas duas aplicações e tem uma estrutura muito resistente. Além desta linha, a Trelleborg destaca o pneu superelástico Elite XP, com tecnologia própria CDM (Controle de Matriz de Deformação), que reduz o consumo de energia, é feito com materiais próprios e dentro das normas europeias de fabricação. "A durabilidade dele é 15 vezes maior do que a da linha anterior", comenta Rafaela, que acredita em um aumento de 30% no volume de vendas até o final do ano, devido ao crescimento vindo desde janeiro.

Continental Airlines Cargo amplia vôos semanais para EUA

De 17 de dezembro deste ano a 27 de fevereiro de 2009, a Continental Airlines Cargo (Fone: 21 3398.7273) vai operar mais três frequências semanais no trecho Brasil – EUA, perfazendo 17 vôos por semana no período para a região. Os vôos sairão de Houston (IAH), no Texas, para o Rio de Janeiro, RJ, sem escalas, retornando a Houston, também sem escalas, com um Boeing 767-400. Assim, a empresa aumenta a capacidade em 21% a partir do Brasil. Outra novidade é que o Programa PetSafe para transporte de animais domésticos como carga, desenvolvido pela empresa, foi recentemente homenageado no Independent Pet & Animal Transport Association (IPATA) durante conferência em Newark, em New Jersey, EUA.

Expresso Araçatuba cresce 35% no RJ

O Expresso Araçatuba (Fone: 11 2108.2800) obteve um crescimento de 35% nos primeiros nove meses de 2008 no Estado do Rio de Janeiro, com um faturamento de R\$ 14,4 milhões no período. A expectativa da empresa é de encerrar 2008 com um faturamento de R\$ 19,1 milhões na filial, contra R\$ 14,9 milhões obtidos no ano de 2007. O volume de cargas transportadas também evoluiu na filial. Nos nove primeiros meses de 2008, foram 14,5 mil toneladas movimentadas na região, contra 10,8 mil toneladas no mesmo período do ano passado. No acumulado de 2008, a previsão é de que a empresa movimente 19,6 mil toneladas de carga, com um crescimento de 35% em relação ao volume total de 2007.

GR Properties investe na construção de condomínios de galpões

A GR Properties (Fone: 11 3709.2660), uma incorporadora e administradora de condomínios fechados de galpões industriais e centros comerciais, vai erguer oito condomínios em áreas no entorno do Rodoanel de São Paulo, em rodovias como Dutra, Castelo Branco e Anhanguera, e em regiões próximas de cidades como Jundiaí, Campinas, São José dos Campos e Sorocaba. Os módulos dos condomínios de galpões terão, em média, 1.200 m² de área destinados à armazenagem, distribuição e manufatura leve, totalizando R\$ 350 milhões em investimentos nos próximos dois anos.

Paletes Matra, a base da sua logística



35 anos



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

Venda, manutenção e locação de paletes.

Caminhões

Segundo a Anfavea, crise ainda não chegou ao país

Recentemente, em São Paulo, SP, na já tradicional reunião com a imprensa especializada, Jackson Schneider, presidente da Anfavea - Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Fone: 11 2193.7800), divulgou os números de produção, vendas e exportações do segmento no mês de setembro, traçando comparativos com o mês anterior e com o mesmo período do ano passado.

No que diz respeito ao licenciamento de caminhões, houve um crescimento considerável, o que, segundo Schneider, reflete as condições de financiamento extremamente favoráveis e enfraquece o discurso dos que acreditam que a crise norte-americana já atingiu o Brasil. "Ainda não tivemos nenhum impacto decorrente da crise do mercado internacional", afirma. No entanto, o presidente da Anfavea aponta que fatalmente algum respingo da crise atingirá o país, mas ainda não é possível mensurar



De janeiro a setembro de 2007 foram licenciados 70.452 caminhões no país

quando e de que forma isso irá impactar em nossa economia.

Segundo a entidade, de janeiro a setembro de 2007 foram licenciados 70.452 caminhões no país. No período equivalente em 2008, os licenciamentos totalizaram 92.545, o que representa um crescimento de 31,4%. Nesse tópico, o destaque fica por conta dos caminhões semipesados e pesados, que tiveram crescimentos de 43,4% e 45,1%, respectivamente. Se compararmos, ainda, os números de agosto e setembro deste ano, o aumento

representa apenas 5,7%.

De acordo com Schneider, estes resultados podem ser explicados por três razões principais: volume de crédito, que são as condições de financiamento não só para pessoa física, mas também para empresas, juros baixos e taxa de inadimplência também baixa. "Para o ano que vem e o fim de 2008, seguimos mantendo as mesmas projeções feitas no início do ano", comenta.

Com relação às exportações, o presidente da Anfavea conta que em setembro deste ano, países como

México, Argentina e alguns dos continentes asiático e africano diminuíram o ímpeto. Por isso, os dados apontam uma queda de 6,8% nas exportações de caminhões em relação a agosto. Destaque para os semileves, que tiveram uma queda significativa de 22,9% - de 175 veículos exportados em agosto para 135 em setembro último.

Já no que tange à produção de caminhões no Brasil - tanto montados como desmontados - houve um crescimento muito tímido de agosto a setembro deste ano: 2%. Schneider credita este fato às greves por negociações salariais que ocorreram neste período. A produção das categorias semileves e leves sofreram queda de 15% e 4,6%, respectivamente, e foram as que mais contribuíram para o baixo crescimento. Mesmo assim, ao confrontar os dados de setembro de 2008 com o mesmo mês do ano passado, houve um aumento de 35,8% na produção de caminhões. ●

Agenda

Dezembro 2008

Relacionamento

Clube Supply Chain
4 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização:
Ciclo Desenvolvimento
Informações:
www.portalsupplychain.com.br
ciclo@portalsupplychain.com.br
Fone: (11) 3567.1400

Cursos

Intensivo para Analistas e Gestores de Logística e Supply Chain
4 e 5 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Projetos Logísticos em M&A
5 e 6 de dezembro
Local: Salvador - BA
Realização:
Norte Consultoria
Informações:
www.norteconsultoria.com
contatos@norteconsultoria.com
Fone: (71) 3379.1525

Estatística e Pesquisa Operacional Aplicada à Logística
9 e 10 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
contato@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1391

Logística Empresarial
9 e 10 de dezembro
Local: Guarulhos - SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Gestão Comercial em Empresas de Logística e Transportes
10 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
contato@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1391

Logística Integrada de Suprimentos
12 de dezembro
Local: São Paulo - SP
Realização: Elimar
Informações:
www.elimarconsult.com.br
elimar@elimarconsult.com.br
Fone: (11) 4797.2172

BYG Transequip

Propagando as melhores soluções em movimentação de cargas.

LANÇAMENTOS

BYG-9 5074 (ELEVATOR)
EMPILHADORA RETRÁTIL
Capacidade de carga: 2.000kg
Elevação máxima: 7.400mm
• Operador sentado

BYG-9 5025 (ELEVATOR)
EMPILHADORA RETRÁTIL
Capacidade de carga: 2.000kg
Elevação máxima: 9.500mm
• Operador sentado

BYG-9 5035 (ELEVATOR)
EMPILHADORA TRACIONÁRIA
Capacidade de carga: 1.500kg
Elevação máxima: 3.500mm
• Motor AC

BYG-9 5035 (ELEVATOR)
EMPILHADORA TRACIONÁRIA
Capacidade de carga: 1.500kg
Elevação máxima: 3.500mm
• Movimento dos paletes simultaneamente

COMPACT PE 250
PLATAFORMA ELEVATÓRIA DUPLA
Elevação máxima: 12.000mm
• Com alimentação AC

COMPACT PE 136
PLATAFORMA ELEVATÓRIA SIMPLES
Elevação máxima: 8.000mm
• Com alimentação AC

PRODUTOS PARA TODAS AS NECESSIDADES
SOLUÇÕES PARA TODAS AS SITUAÇÕES
INOVABILIDADE
PROTEÇÃO AMBIENTAL
QUALIDADE
CONFIABILIDADE

www.BYG.com.br

Matriz: Rua Vereador João Cardoso, 2 - Bairro Povilho - Cajamar - SP - km 29 Via Anhanguara - CEP 07770-000
Tel.: +55 (11) 3583-1312 - Fax: +55 (11) 3583-1324 - e-mail: byg@byg.com.br
Filial NE: Recife - PE - Brasil - Telefax.: +55 (81) 3462-3452 - filial.ne@byg.com.br

Notícias Rápidas

Coopercarga comemora os 5 anos do Terminal de Itajaí

A Coopercarga (Fone: 49 3444.7000) comemorou os cinco anos do Terminal de Itajaí, SC, em Balneário Camboriú, no dia 24 de outubro último. Mais de 100 pessoas participaram do jantar, que homenageou clientes, cooperados, colaboradores e fornecedores pela contribuição em toda trajetória do Terminal, iniciada em 2003. Da confraternização, participaram o vice-presidente da Coopercarga, Osni Roman, o diretor administrativo, Adenir José Basso, além das lideranças envolvidas diretamente com o negócio: André Martin Stern, coordenador dos terminais da Coopercarga, Mauro Luiz da Rocha, gerente do terminal de Itajaí, e Iolar Lorenzetti, cooperado e sócio fundador da Coopercarga, que acompanhou e contribuiu desde a idealização da unidade até sua consolidação, participando até hoje da direção da filial. Após a cerimônia de homenagens, um jantar foi servido aos presentes ao som de Daniel Monteiro, músico renomado da região do Alto Vale do Itajaí.

Porto do Rio Grande movimentou mais de 60 mil veículos

O Porto do Rio Grande (Fone: 53 3231.1023) movimentou, de janeiro a setembro deste ano, 63,9 mil veículos, representando um incremento de 50,2% nas operações, em comparação com igual período do ano passado. O número atingido nos nove primeiros meses do ano está próximo de bater o recorde histórico do porto gaúcho, que é de 70,1 mil veículos/ano, obtido em 2007. Somente as importações atingiram 60.121 unidades, registrando um crescimento de 56,7%, em relação aos nove primeiros meses de 2007, quando foram embarcadas 38.360 unidades.

Diversão e aprendizado

DHL e Estrela lançam jogo com ênfase em logística

A provedora de serviços de transporte expresso e logística DHL Express (Fone: 11 3618.3200) e a fabricante brasileira de brinquedos Estrela (Fone: 11 2102.7070) firmaram acordo para o lançamento mundial do jogo "Transport", que tem como objetivo promover conhecimento de conceitos de logística por meio de diversão e entretenimento.

O jogo – disponível em quatro idiomas: português, inglês, espanhol e alemão – é composto por um tabuleiro com o mapa-múndi representado e dividido em países. O desafio é que os jogadores cumpram seus objetivos individuais de importação e atinjam uma meta de valor recebido por serviços prestados, tendo que agregar os produtos mais rentáveis aos meios de transporte mais eficientes. Vence o desafio aquele que se tornar o melhor operador logístico do mundo. A brincadeira pode ser um instrumento de exercício da área de comércio exterior ao desenvolver o raciocínio matemático e estratégico dos jogadores.

Todos os custos (não revelados) com o desenvolvimento do produto foram divididos ao meio entre as

duas empresas. O presidente da DHL Express, Joakim Thrane, explica que a companhia aproveitou sua expertise em logística para elaborar o jogo, cujo lucro será investido em projetos de educação na área de comércio exterior voltados a crianças e jovens, com vistas à formação de novos profissionais, devido à carência do mercado. "Como o mercado está crescendo rápido, há falta de profissionais, por isso é preciso que mais deles saiam das escolas", complementa.

O autor do jogo, o designer gráfico Marcos Wellber, conta que a elaboração do "Transport", entre pesquisa e desenvolvimento do protótipo, levou cerca de 8 a 9 meses de trabalho. Ele diz que precisou pesquisar sobre exportação, importação, comércio exterior e tudo mais relacionado à logística, com base nas operações da DHL. "Os jogos são criados em cima de um tema e de uma mecânica, que é a forma como ele vai funcionar. A pesquisa é fundamental", comenta.

Carlos Tilkian, presidente da Brinquedos Estrela, diz que foram feitos testes durante 2 semanas para analisar a competitividade do jogo, que é destinado a crianças a partir de 10 anos, mas tem como foco maior os adultos, incluindo estudantes.

Quanto à distribuição do produto no exterior, ela se dará por meio da estrutura logística da DHL. No Brasil, entra na distribuição da Estrela, que conta com 2.500 clientes. A expectativa é que sejam vendidas até o final do ano 50 mil unidades. ●



O jogo pode ser um instrumento de exercício da área de comércio exterior ao desenvolver o raciocínio matemático e estratégico



Da esquerda para direita: Tilkian e Thrane. Os custos com o desenvolvimento do produto foram divididos entre as empresas



Easytec
Indústria e Comércio Ltda.
CNPJ 00.862.567/0001-77



LEMBRAR DA EASYTEC É COMO UTILIZAR SEUS PRODUTOS,

VOCÊ NÃO PRECISA FAZER ESFORÇO!

Rua Ely do Amparo, L1 05 - Guarajuba
Paracambi - RJ - CEP.: 26.600-000
Tel.: 21 2683 2483

www.easytec.ind.br

Ampliação

Maior CD da Avon no mundo será inaugurado no Brasil em 2010

Para abrigar o maior Centro de Distribuição da Avon (Fone: 0800 708 2866) no mundo, a empresa de cosméticos escolheu a cidade de Cabreúva, localizada a 80 quilômetros de São Paulo. O Brasil é hoje o segundo maior mercado para a Avon no mundo e a maior operação logística – tem o maior faturamento em vendas, após os Estados Unidos, e mais de um milhão de revendedoras.

“Estamos construindo este CD com tecnologia de classe mundial para atender à crescente demanda num mercado estratégico para nossa empresa”, conta Rafael Siqueira, responsável pelo projeto. A nova estrutura contará com tecnologia de processamento de pedidos e sistemas automatizados para simplificar e agilizar o fluxo de trabalho, visando aumentar a produtividade e a precisão, o que gera ganhos de eficiência nos custos operacionais. Alguns dos recursos do CD serão: tecnologia de

ponta (WMS) para o gerenciamento do estoque, sistema de Montagem Mecânica para altos volumes, garantindo alta produtividade e velocidade no processo, separação por lotes para pequenos pedidos e separação por luz para maior precisão na seleção de produtos, entre outros.

Investimentos

A Avon irá investir mais de US\$ 150 milhões no novo CD, que ocupará uma área de 70.000 m² em um terreno de 267.000 m², o que permitirá futura expansão, caso haja necessidade. As obras começarão no início de 2009, e a instalação dos equipamentos está prevista para o primeiro trimestre de 2010, com expectativa de iniciar as operações no segundo semestre do mesmo ano.

Quando já estiver em pleno funcionamento, o CD empregará aproximadamente 1,3 mil pessoas e



O Brasil é, hoje, o segundo maior mercado para a Avon no mundo e a maior operação logística

terá capacidade de entregar 70% de todo o volume de pedidos da empresa no país. Para isso, a Avon planeja encerrar as atividades de seu atual Centro de Distribuição de Osasco em 2011. Fora este, a empresa conta com mais dois CDs: o da Bahia (Simões Filho), responsável por 20% do total de pedidos, e o do Ceará (Maracanaú), responsável por 10%.

Siqueira conta que a escolha por Cabreúva foi uma grande estratégia para diminuir o prazo de entrega dos produtos. O novo CD estará localizado em uma região de fácil acesso às principais rodovias do Brasil, como Anhanguera e Bandeirantes, e perto de importantes mercados, como São Paulo, Campinas, Jundiaí e Sorocaba.

“A Avon está celebrando sua presença no Brasil e reforça seu crescimento investindo em um novo CD de classe mundial. São 50 anos no país, contribuindo diretamente para o fortalecimento e a independência financeira para mais de um milhão de revendedoras autônomas. Esta nova unidade apoiará a demanda deste importante mercado em expansão da Avon, bem como oferecerá mais qualidade nos serviços em um ambiente altamente competitivo”, finaliza Luis Felipe Miranda, presidente da Avon Brasil. ●

Embalagens

Nefab co 10 anos n

Recebendo convidados de países como Espanha, Canadá e Suécia, além de outros vindos de diversas cidades brasileiras, a Nefab Embalagens (Fone: 11 4785.5050) recebeu amigos, parceiros, clientes e possíveis clientes em São Paulo para comemorar os 10 anos da empresa no Brasil.

O evento, realizado no dia 9 de outubro último, no sofisticado Espaço Manacá, nos Jardins, começou com a apresentação do consultor de riscos de transportes da Chubb Seguros, Luis Vitoritti, que falou sobre prevenção de perda, apontando soluções de proteção para a Cadeia de Abastecimento, como o uso de embalagens adequadas aos produtos.

Como exemplo concreto das vantagens do uso correto das embalagens, Magna Teixeira, coordenadora de produção dos produtos médico-hospitalares da Philips VMI, demonstrou como o projeto com a Nefab resultou em melhora das condições dos equipamentos embalados e, conseqüentemente, reduziu emissões de notas fiscais, energia elétrica, tempo de embalagem, mão-de-obra, frete por peso (no modal aéreo) e cubagem (no rodoviário).

Logo depois, Stefan Ekqvist, CEO do Grupo Nefab, contou a história da empresa, desde sua concepção, em 1923, na Suécia, até hoje,



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 GKOFRETE não se limita a redução de custos, mas se estende também ao controle e a capacidade de planejamento dos transportes.

Luciene Araújo
Analista de Logística de BIC

GKO FRETE: sua empresa em boa companhia

ATA	Allegro	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar
Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar
Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar
Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar
Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar
Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar
Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar
Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar
Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar
Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar	Alpacar

Agende já uma demonstração sem compromisso!

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

memora o Brasil



destacando outras filiais da companhia, que está presente em cerca de 35 países, e o conceito de soluções completas em embalagens.

O ponto alto do evento foi a entrega da placa em homenagem ao presidente do conselho administrativo da Nefab, Hans Nilsson, que implantou a empresa no Brasil e agora se despede do cargo, sendo substituído por Daniel Gómez, diretor de operações do Grupo. "Tenho certeza que o time do Marcelo vai deixar a companhia crescer cada vez mais", disse. Ele se referiu a Marcelo Gaspar, diretor-presidente da Nefab no país, que declarou a importância do evento, não só pelo aniversário, mas também pela oportunidade de homenagear Nilsson. "Ele foi mais que profissional, foi um amigo e cúmplice das atividades da empresa no Brasil", contou, acrescentando que o evento também marcou os 150% de crescimento da filial nos últimos 5 anos.

Participou, ainda, da celebração, Eric Howe, presidente da Nefab North America e responsável pela região das Américas.

Quem esteve presente também pôde assistir à história da empresa, detalhadamente mostrada em telões, além de admirar algumas embalagens da

Nefab decoradas à mão por artesões da região de Embu, SP, que têm um projeto chamado "Adote uma idéia artística!". A idéia foi de Paula Caraca, da área de marketing da empresa. ●

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

CLARK. Presente em todo o território nacional.



A Clark possui 30 pontos de distribuição em 100% do território nacional. Esta completa e consolidada rede de distribuidores garante o fornecimento de peças de reposição, treinamento e capacitação, além de oferecer excelente serviço de pós-vendas. Clark, há 50 anos no Brasil.



CLARK
THE FORKLIFT

Distribuidores Clark no Brasil:											www.clarkempilhadeiras.com.br	
AESA São SP	ALPHAQUIP São SP - Osasco	DAFONTE PE - RN - PB - AL	DINÂMICA RO - AC	FORMADURINAS CE - PI	LINCK RS - PR - SC	LVM AM - RR	MAPEL Grande SP e Interior	RECOMAP GO - DF - TO	TECNOESTE MS - MT	TRACREL MG - ES - RJ	TRATOMAD PA - MA - AP	TRATORMASTER BA - SE
Santos - ABC (11) 2488.1495	(11) 4198.3553	(81) 3097.0295 (83) 3232.4940	(08) 3535.5304 (08) 3278.5304 (08) 3221.1157	(88) 3474.8815	(51) 2125.3333 (41) 3332.1306 (47) 3483.6938 (44) 3232.3536	(92) 3236.1456	(11) 2642.1190 (18) 3278.1622 (18) 2543.3600	(62) 3295.2200 (61) 3381.0966 (63) 3217.1869	(61) 3041.2988 (62) 3618.1330	(31) 2184.1801 (21) 2481.7576 (34) 2181.7356 (35) 3214.1806	(81) 3278.0831 (88) 3243.1798	(70) 3251.7200



Solução em Armazenagem

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



Vista Externa



Vista Interna



Vista Lateral

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

Mercado

Angellira cria sistemas logísticos com base no gerenciamento de risco

A proposta da gerenciadora de riscos Angellira (Fone: 49 3361.1777) – segundo seu diretor regional, Walter J. Schliemann – é o desenvolvimento de sistemas logísticos com as informações oriundas do gerenciamento de risco. Dessa forma, hoje, ele garante que a empresa atende às mais diferentes necessidades em todos os modais da cadeia de transportes.

De acordo com o diretor regional, a empresa está trabalhando para inovar cada vez mais nesse setor porque tem a idéia de que uma gerenciadora de riscos não pode se limitar apenas a controlar a viagem e agir pró-ativamente no caso de alguma anomalia durante o percurso. Ela deve, sim, fornecer cada vez mais dados aos clientes para que utilizem a tecnologia a seu favor na operação logística, nunca interferindo na gestão de risco, mas acompanhando suas operações e otimizando seus recursos.

Ele revela que a Angellira – localizada em Chapecó, SC – rastreia, atualmente, uma frota acima de 10.000 veículos, dos quais cerca de 6.000 também contam com os softwares de logística.

“Contamos com uma equipe de 20 programadores que desenvolvem soluções voltadas à área de logística para otimizar, programar e planejar as operações. Atendemos desde transportadoras de pequeno porte até as maiores do mercado, além de embarcadores e distribuidores. Atualmente, temos projetos que acompanham desde a matéria-prima até a entrega ao cliente final”, complementa.

Para Schliemann, é importante que as empresas contratem uma gerenciadora de riscos pela experiência em prevenir perdas. “Toda empresa tem como preocupa-



A empresa rastreia uma frota acima de 10.000 veículos, dos quais cerca de 6.000 também contam com os softwares de logística

ção fazer sua carga chegar ao destino sem maiores problemas, e é isso que fazemos através de softwares automatizados e a criação do PPP (Programa de Prevenção e Perdas) e PGR (Programa de Gerenciamento de Risco)”, argumenta. “Com o passar do tempo e o mercado competitivo, as gerenciadoras estão indo além da segurança, transformando toda a experiência em informações que podem ser úteis a operadores logísticos, transportadoras e embarcadores na área de logística para otimização de recursos, redução de custos e programas de qualidade”, acrescenta.

Na opinião do diretor regional, as maiores dificuldades enfrentadas no setor de logística e transportes, apesar de toda tecnologia, ainda são as interferências manuais e a cultura de algumas empresas. “Os softwares hoje desenvolvidos estão trabalhando com cerca de 90% de automação, o que já é um grande avanço para a melhoria das informações, e esperamos chegar cada vez mais longe. Quanto à cultura, por serem softwares autônomos e entregarem informações reais, as pessoas se sentem extremamente controladas, pelo fato de entregarmos relatórios, gráficos e números do que realmente está acontecendo,

proporcionando uma rápida tomada de decisões”, aponta. Ele revela, ainda, que há uma equipe treinada para acompanhar a implantação e treinar as pessoas envolvidas para mostrar a importância e o quanto isso trará de benefícios para a empresa em curtíssimo prazo.

Principais softwares

Schliemann explica que, como o sistema de gerenciamento de risco é desenvolvido pela Angellira, há total liberdade para modificá-lo da maneira que o projeto exigir, além da possibilidade de integrar várias tecnologias de rastreadores em um único ponto de busca, dando total visibilidade às operações do cliente com a criação de usuários em vários níveis de visualização e atuação. O diretor regional expõe, também, que o sistema de gerenciamento de risco foi desenvolvido para funcionar automaticamente nas anomalias (acima de 90% de automação), o que – em sua análise – diminui drasticamente a possibilidade de erros dos operadores.

O executivo destaca, também, o Liraweb, que é um software voltado para transferências e tem a mesma

base do sistema de risco. Nele, todos os veículos são visualizados na mesma página, independente do rastreador, o que facilita e otimiza os processos diários. Ele aponta algumas características do sistema: “busca de veículos vazios, integração da frota de todas as unidades, controles diversos (atraso, temperatura), roteirização, relatórios operacionais e gerenciais, que possibilitam o trabalho pró-ativo”.

Outro software citado pelo diretor da Angellira é o Entregador, voltado para operações de distribuição, que verifica todas as informações planejadas para a operação e compara com o que está acontecendo em tempo real, alertando, comparando e registrando todos os processos durante as entregas. “Ele inclui alarmes para tempo de espera em clientes, mudança de rota e paradas fora de locais definidos para entrega. Conta, também, com diversos relatórios operacionais e gerenciais que relatam tempo de espera por cliente, histórico de entregas e localização on-line das entregas, entre outros”, revela. Ele também funciona como uma tela de SAC, na qual os funcionários podem informar o horário exato que a entrega irá ocorrer sem a necessidade de entrar em contato com o motorista, além de prestar toda a informação necessária daquela entrega. Isso também pode ser aberto ao cliente para que ele possa checar o status de suas entregas.

Schliemann afirma que a preocupação da Angellira é dar suporte para a logística de seus clientes, e não apenas entregar a confiança em prevenir perdas. “Esperamos, a curto e médio prazo, o lançamento de soluções que controlarão toda a cadeia interna da empresa: pátio, docas, etc.”, diz.

Projeto temperatura

Devido à alta concorrência entre as empresas que utilizam veículos com temperatura controlada, e pelo fato de elas zelarem pela qualidade de seus produtos acima de tudo, a Angellira desenvolveu uma solução que está inserida nos softwares de logística e controla a temperatura em toda a movimentação de cargas: o Projeto Temperatura. "O programa serve para alertar sempre que o veículo estiver fora da temperatura exigida para aquele produto, disparando sinais luminosos e sonoros para que o operador possa tomar uma atitude e não deixar o produto perder qualidade, tudo em tempo real", conta Schliemann.

Ele explica que são instalados sensores em locais estratégicos da carreta e, através de sinais via satélite ou por celular, o software recebe a informação da temperatura em tempo real e controla para que não haja problemas durante a viagem. "O sistema também armazena informações e emite vários relatórios da viagem, nos quais se pode visualizar a temperatura de todo o percurso. Também, no caso de vários veículos, ele faz um ranking dos melhores veículos ou grupo de veículos pelo período desejado, qualificando os melhores com data, hora, histórico, etc.", destaca.

Para finalizar, o executivo comenta que este projeto já é realidade e que a empresa está trabalhando para que o próprio operador, sem a necessidade do motorista, possa utilizar o aparelho com a ajuda da tecnologia, sem intervenção de ninguém. "Temos uma grande empresa de alimentos que controla toda a temperatura da frota, tanto em transferências como na distribuição, que obteve resultados expressivos na melhora do atendimento ao cliente, qualidade dos alimentos e diminuição na perda de produtos, premiando mensalmente os melhores transportadores, os que tiveram melhores resultados em temperatura com o uso de nossas soluções", conclui. ●

Linde a marca que é uma garantia de qualidade.

Linde Material Handling

Linde

A Linde possui uma completa linha de empilhadeiras e equipamentos para movimentação de carga, de paletes 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

Linde, a escolha perfeita para diferentes ambientes.

Empilhadeiras a combustão



Solicite a visita de um de nossos representantes:

AM/Manaus - Rollis: (92) 3624-2531
BA/Camaçari - All Parts: (71) 3082-1148
CE/Portaleza - Vertical: (85) 3295-4755/1174
DF/Brasília - Emp. Santana: (61) 3362-0827
ES/Serra - Empilhaviv: (27) 3318-1776
GO/Goiânia - Emp. Santana: (62) 3297-3001
MG/Belo Horizonte - Retec: (31) 3372-5955
PR/Curitiba - Remocarga: (41) 3284-3238/6992

PE/Recife - Agemar: (81) 4009-7070
RJ/Rio de Janeiro - Fimatec: (21) 3284-7000/7001/7002
RS/Campo Bom - Retro: (51) 3598-2010/3598-2268
SC/Jaraguá do Sul - RAC Equipamentos: (47) 3371-8141
SC/Itajaí - Maqren: (47) 3348-9333
SP/Interior - JM Lubrificantes: (14) 3262-1130/3264-8823
SOS: (19) 3543-7777
Empicamp: (19) 3246-3113

Assistência Técnica em todo o território nacional!

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
Movitrafe: (11) 3628-9535
Tractus Empilhadeiras: (11) 5625-1450

Linde Empilhadeiras

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

Expansão

Elettric 80 chega ao Brasil oferecendo soluções de automação de fim de linha

Começa a operar no Brasil a Elettric 80 (Fone: 19 3886.5488), fornecedora global de soluções na área logística para fins de linha de produção, nascida na Itália em 1980. Instalada a princípio em Vinhedo, SP, a empresa terá o Brasil como base para todas as operações na América Latina, devido ao maior potencial do país dentro da região.

As soluções logísticas oferecidas pela Elettric 80 são voltadas para indústrias de alimentos, papel, farmacêuticas, de cosméticos, etc., envolvendo equipamentos e projetos completos de automatização que visam à melhoria da rentabilidade e eficiência de produção, garantindo a rastreabilidade dos produtos. "A introdução da nossa tecnologia ajuda as empresas a reduzir custos e a movimentarem automaticamente os produtos no armazém de modo rápido, seguro e



Grassi: as soluções são voltadas para indústrias de alimentos, papel, farmacêutica e de cosméticos

econômico, sem danificar o produto e a estrutura de armazenagem", afirma Enrico Grassi, presidente da empresa.

A proposta baseia-se no sistema de movimentação Freeway®, que emprega robôs de paletização; veículos automáticos com condução a laser (LGV); sistemas de stretching por meio de robô de alta velocidade: o Silkorm, que estica o plástico ao máximo, economizando em peso 40% de filme; etiquetadoras, fundamentais para rastreamento dos produtos; e sistema de Estocagem e Recuperação de Paletes (SRV), fundamentado no LGV, que combina capacidades de estocagem, gerenciamento de armazém e transporte, e pode empilhar até quatro paletes de altura. Todo o processo é comandado centralmente pelo Sistema de Gestão de Estoques (WMS).

Com isso, a logística inteira passa a ser automática, realizada por robôs, garantindo uma eficiência de 99,8%, somando todas as linhas de máquinas,

conforme salienta Grassi. Mas isso não exclui a participação humana no processo. É fundamental um profissional para dar o start na movimentação, bastando um para controlar 10 linhas de produção.

Para atuar neste mercado, é preciso ter formação especializada nos equipamentos eletrônicos. Por exemplo, em parceria com a Elettric 80, o SEST/SENAT de Caxias do Sul, RS, já enviou estudantes para estágio em uma empresa do exterior que utiliza o sistema robotizado para fim de linha. "O mercado brasileiro vai explodir, é preciso ter gente preparada", declara Enzo Squillaro, representante da empresa na América Latina. Por sua vez, Luca Guidetti, gerente de pós-vendas para a mesma região, acrescenta que o objetivo da companhia é trabalhar com pessoas locais, para atender melhor aos clientes do país, e lembra que a formação é muito importante.

A Elettric 80 não oferece apenas maquinário e tecnologia robótica. Durante todas as fases de implementação, uma equipe está disponível para ajudar e aconselhar no desenvolvimento da solução: desde o conceito e projeto iniciais, passando por teste e simulações, chegando até a implementação e suporte pós-vendas.

Apostando no sucesso da solução no Brasil, Squillaro espera um faturamento de 1 milhão de Euros no país até o final do ano, apesar de acreditar que os empresários brasileiros se auto-subestimam, dizendo "isso não é para mim". "Mas é sim. Há muito que se fazer em consciência logística". Ao que Grassi acrescenta: "o futuro de todo país é a automatização da logística".

Mais novidades

Em dezembro deste ano, a Elettric 80 começará a produzir empilhadeiras automáticas a bateria. O próprio veículo auto-carrega a bateria, que dura 16 horas. "Isto gera uma grande economia, pois ela possui o dobro de vida das baterias comuns", conta Squillaro.

Outra novidade é o GPS interno, previsto para o próximo ano. A área de produção contará com uma antena eletrônica rotativa, que aumenta a segurança, revela Grassi.

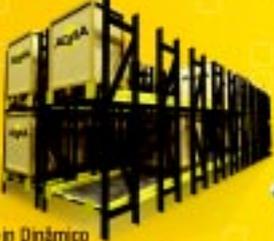
A empresa

A Elettric 80 tem entre seus clientes Nestlé, Coca-Cola, Unilever, Danone, Gerber, Barilla, Ferrero, Saint Goban, Beierdorf/Nívea e as principais cervejarias globais, como Miller, Carlsberg, Foster e Modelo. Com a Tetra Pak, tem uma parceria global e exclusiva. A empresa também começou a atuar em Centros de Distribuição, como o de Laguna, na Suécia, o primeiro CD totalmente automatizado do mundo, com 15 mil posições paletes. A sede da Elettric 80 fica em Viano/Reggio Emilia, ao norte da Itália, e a empresa possui filiais nos Estados Unidos, na Suécia, no Reino Unido, na Polônia, na Austrália e, agora, no Brasil. A empresa vem crescendo de 20 a 25% ao ano, nos últimos cinco anos, e deve fechar 2008 com faturamento de 66 milhões de Euros. ●

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



Rock 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



Notícias Rápidas

Modular Cargas amplia estrutura no Rio de Janeiro

A filial da Modular Cargas (Fone: 21 3545.0800) no Rio de Janeiro, RJ, está em novo endereço: no Condomínio de Cargas Cargo Center Dutra 1, em Pavuna. A nova unidade está localizada estrategicamente para atuar em operações logísticas e no transporte rodoviário de cargas, inclusive de produtos químicos perigosos e não perigosos (carga embalada) para todo o Brasil. Com a ampliação, a Modular está preparada para investir fortemente no mercado do Rio de Janeiro, garante a empresa.

Bracor inicia obras de condomínio logístico em Manaus, AM

Especializada em terceirização imobiliária, a Bracor Investimentos Imobiliários (Fone: 11 3053.7777) já iniciou as obras de um empreendimento para o setor de condomínios logísticos: o Brapark Manaus, localizado no bairro de Tarumã, na capital do Amazonas. O condomínio logístico fica a 13 Km do Centro de Manaus, a 5 Km do Aeroporto Internacional da cidade e com fácil acesso ao Porto de Manaus. Ocupando um terreno com área total de 192.000 m² e 63.338 m² de área construída, o Brapark Manaus contará com dois galpões. O primeiro terá uma área total de 49.000 m² que poderá ser dividida em oito módulos de 6.120 m² cada um. Já o segundo galpão terá 14.338 m², com 12.300 m² destinados à estocagem. Ambos contarão com pé-direito de 12 m livres e piso com capacidade para seis toneladas por metro quadrado. Além dos galpões modulares, o condomínio logístico contará com restaurante, ambulatório, caixas eletrônicas, vestiários e pátio de estacionamento para caminhões e automóveis.



Uma empresa não é Top por acaso!



É isso mesmo! Não é por acaso, é uma conquista. Afinal, a **Cargopress** segue os mais rigorosos padrões de qualidade. Desde uma simples operação de transporte de carga até o mais complexo sistema de logística. Confie em quem tem a experiência aliada à dedicação e ao compromisso com os clientes.

Cargopress, uma empresa TOP de Transporte.



Alameda Araguaia, 3.684 Tamboré - 06455-000 -Barueri -SP -Fone: (11) 2240-3308
www.cargopress.com.br

NEGÓCIO FECHADO

Ceva firma novo contrato com SABIC e amplia atividades para a Ford

A Ceva (Fone: 0800 7703987) acaba de assinar novo contrato com a SABIC Innovative Plastics para realizar a distribuição de produtos acabados para a região Sudeste. Essa atividade, iniciada em maio de 2008, consiste no transporte de pedidos urgentes e regulares, nas modalidades fracionada e lotação (entrega dedicada a um só cliente), com cerca de 25 veículos diários, englobando mais de mil entregas mensais nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

A operação, que representa algo em torno de 70% do volume produzido pela SABIC Innovative Plastics, abrange o transporte de polímeros de engenharia utilizados por empresas de transformação de plásticos de alta performance. A Ceva também se tornou responsável pela movimentação de peças dos processos de produção da fábrica de motores e transmissões da Ford, localizada em Taubaté, SP. Desde 1996, a CEVA já trabalha com três turnos diários na montadora em Taubaté, para atender à demanda do contrato. Esta nova atividade de movimentação de peças entre os processos produtivos, que antes era realizada pela própria FORD, engloba as fábricas de motores, transmissões e chassis. Com o novo serviço foram contratados 35 funcionários, totalizando 162 pessoas dedicadas ao cliente.

Total Express é a operadora logística do Wal-Mart

A Total Express (Fone: 11 2168.3200) é a responsável, desde 1º de outubro último, pelas operações de *fulfillment* – gestão de estoque e processamento de pedidos do Walmart.com.br. Ao todo, mais de 50 profissionais da Total estão envolvidos nesse atendimento, que incluiu, ainda, logística de distribuição, com entregas (cobertura nacional) dos produtos da rede varejista. Na gestão de estoques, o controle é feito a partir de coletores digitais móveis, que garantem agilidade ao processo, pois as etapas operacionais podem ser acompanhadas em tempo real pelo cliente.

Locanty compra 125 caminhões Volkswagen

A Locanty (Fone: 21 2671.7600), empresa de coleta de lixo que atua em diversas cidades do Rio de Janeiro, está renovando sua frota de cerca de 500 caminhões. Já estão operando em cidades como Resende, Barra Mansa, Volta Redonda e Duque de Caxias, 39 Volkswagen 17250E Worker equipados com transmissão automática Allison série 3000, e a previsão é de que mais 125 veículos do mesmo modelo passem a circular até janeiro de 2009, numa operação que representou investimento de mais de R\$ 45.000.000,00. Os VW 17250E Worker têm motor Cummins Interact 6.0 litros de 250 CV e já saem da fábrica com as transmissões automáticas instaladas.

Dicico adquire coletores de dados da Honeywell

A Dicico (Fone: 11 6165.2500) anuncia a aquisição de mais 20 coletores de dados *Dolphin 7900* da Honeywell Imaging and Mobility, para aprimorar os seus processos logísticos. As novas unidades se juntam aos 100 operados desde 2005 no Centro de Distribuição e nas 39 lojas da rede. O equipamento é utilizado em praticamente todas as operações e áreas da companhia. No Centro de Distribuição – de mais de 30 mil m² –, a aplicação consiste na separação e entrada, conferência de mercadorias, além de auditoria. Também há um coletor em cada loja para conferência de preço e de estoque. O *Dolphin 7900* permite, ainda, comunicação sem fio com impressoras, celulares, *access points* e qualquer equipamento com tecnologia compatível.

Cosan e ALL se unem para o transporte ferroviário de álcool ao Porto de Santos

A Cosan, considerado o maior grupo sucroalcooleiro individual do Brasil, fechou parceria com a ALL – América Latina Logística (Fone: 41 2141.7555) para o transporte inédito de álcool via ferrovia com destino ao Porto de Santos. A operação faz parte de um projeto-piloto que compreende o transporte de 3,6 milhões de litros de etanol de Bauru, SP, diretamente para o Terminal Exportador de Álcool de Santos (TEAS), no Porto de Santos, onde segue para exportação. Serão utilizados 15 vagões-tanque, com capacidade de 60 m³ a 100 m³ cada. O contrato possibilitará à ALL participar do fluxo de exportação de etanol da Cosan numa operação pioneira em Santos.

Metrolog e Jadlog ajudam Itaú Criança a enriquecer acervo de bibliotecas

A Metropolitan Logística (Fone: 11 2802.2000) e a Jad Logística (Fone: 47 3801.3847), que prestam serviços ao Itaú, aportaram sua expertise ao programa Itaú Criança, criado pelo banco para defender os direitos da criança e do adolescente. Na primeira semana de outubro elas iniciaram o envio aos quatro cantos do país de cerca de 2.700 kits de 100 livros, juntamente com uma estante móvel, que serão entregues a agências do Itaú, Itaú Personalité e lojas Taíí para doação a escolas públicas próximas adotadas. O segundo passo foi a montagem dos kits por voluntários do Itaú e da Metropolitan Logística, a identificação por meio de etiquetas e o despacho por transporte rodoviário para todo o Brasil, onde estão presentes agências do Itaú e lojas Taíí. Todo o transporte rodoviário e as entregas nas agências e lojas foram feitos pela Jad Log. O material foi transferido para o terminal de cargas da empresa e despachado por meio da frota própria para todo o Brasil.

SOLUÇÕES ROBUSTAS

MC75
Coletor de dados
com GPRS 3G, GPS,
Wi-Fi e Bluetooth



MC35
Coletor de dados
com GPS, GPRS
Wi-Fi e Bluetooth

PARA FORÇA DE VENDAS

Oferecemos aplicações móveis robustas que permitem práticas administrativas seguras no ponto de atividade do negócio e pedidos online garantindo maior agilidade na operação, menos tempo de resposta das informações, melhor gestão e maior produtividade, destacando sua empresa da concorrência e gerando lucro para seu negócio.



Para mais informações ligue: (21) 2621-8669
Ou envie um E-mail para: comercial@nimaltecnologia.com.br
www.nimaltecnologia.com.br

Notícias Rápidas



Bycon lança solução IP para monitoramento de ambientes móveis

Empresas que lidam com frotas, logística, entregas e transporte de valores passam a contar com uma solução diferenciada: o Vpon Mobile. Trata-se de uma solução para apoio à logística e segurança patrimonial com recursos de visualização em tempo real do veículo ou local monitorado. Possibilita o monitoramento de vários veículos simultaneamente e o controle de dispositivos, além de executar diversos comandos, como desligar o veículo, falar e ouvir o ambiente monitorado, receber e ouvir alarmes. Em caso de eventos, a central ou o usuário cadastrado recebe alarmes com envios de e-mails, fotos e avisos. Permite múltiplas operações simultâneas local ou remotamente como visualização, play-back e gravação, além de interatividade com programa de monitoramento centralizado.

Assintecal fecha parceria para associados

A Assintecal – Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Fone: 11 3255.8191) fechou parceria com a empresa Vega Brasil Assessoria e obteve 10% de desconto em transportes internacionais e serviços de importação e exportação aos associados de São Paulo. A Vega oferecerá serviços de embarque-frete, seguro, cronograma, despacho aduaneiro, pós-embarque, certificado de origem, etc.

STILL

Líder Mundial e Brasileiro em máquinas contrabalançadas elétricas

Segurança, produtividade e toda tecnologia Still

FORNECEDOR MAIS LEMBRADO 2008
DAS INDÚSTRIAS DA ALIMENTAÇÃO



Exclusivo e inovador freio lamelar. Não requer manutenção



Saída lateral de baterias



Capacidade de carga
1ton a 5ton

- Corrente alternada.
- Menor consumo de baterias.
- Rede de serviços autorizados em todo o país.
- Maior produtividade e capacidade residual do mercado.

Tecnologia Alemã
com
Coração Brasileiro

RX 20
de 1,5 a 2,0 toneladas



RX 50
de 1,0 a 1,6 toneladas



RX 60
de 1,6 a 5,0 toneladas



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

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

AM- Empilhac (REP/SA): (92) 36634112 / Tracionária (SA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 / Tolentino (SA): (71) 3351-7611 / Eurolift (SA): (71) 8178-9930
CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3459-1667
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) 3490-7100
MG-UBERLÂNDIA/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- FLogística (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Evernam (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 / Empilhac (SA): (51) 3337-0310
SC/LESTE- Empitec (REP/SA): (47) 3337-6340
SC/OESTE- Requipmaq (REP/SA): (49) 3323-8797
SC- Transpotech (SA): (47) 3326-0700
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) 2954-7472
Movitec (SA): (11) 2421-4545
Logística (REP): (11) 2647-7707
Logix (REP): (11) 6442-7631
Logismaq (REP): (11) 6408-4639
Uselit (SA): (11) 6452-5101
SP/INTERIOR- Marcamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAÍBA- Movitec Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- AG Zimra S.A.: +54 (11) 4745-8400
URUGUAY- Essen LTDA.: +59 (82) 901-0305
CHILE- Keis S.A.: +56 (2) 854-5667

Qualidade em movimento



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

Serviço Autorizado Still do Brasil



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

Fones: (11) 2421-4545
(12) 3655-1513
www.movelev.com.br

Óleo de soja

Imcopa passa a distribuir para o mercado nacional

A Imcopa (Fone: 41 2141.8000), fabricante e exportadora de produtos derivados de soja não-transgênica que processa cerca de 7.000 toneladas de soja diariamente, está redirecionando a distribuição do óleo de soja "Leve" – que até pouco tempo era quase toda destinada ao mercado externo – para o mercado interno, onde afirma ter o diferencial de oferecer um produto certificado não-transgênico e sustentável.

Com a mudança, o produto passa a ser apresentado ao mercado nacional em uma nova embalagem PET, com as duas certificações de garantia de origem no rótulo. "A Imcopa é uma empresa exportadora por natureza. Sempre relutamos em participar do mercado interno temendo a concorrência das grandes multinacionais. Percebemos, agora, que temos um diferencial importante ao podermos oferecer ao consumidor um produto certificado. Diante disso, decidimos atuar ativamente no mercado interno", explica o diretor de operações, José Enrique Marti Traver.

De acordo com a Imcopa, a nova estratégia foi adotada em virtude dos dois selos da certificadora norte-americana Cert-ID. "Um deles atesta o rastreamento do processo industrial desde a semente até o produto final: o Non-GMO. O outro – ProTerra – assegura que a indústria compra soja de áreas não desmatadas desde 1994 e que não utiliza mão-de-obra infantil ou escrava. No total, a certificação tem uma centena de pré-requisitos e é reconhecida pela World Wild Fund for Nature (WWF). Até abril do ano que vem, a Imcopa aumentará de 4,5 mil para 22,9 mil toneladas a oferta do produto no Brasil", garante a empresa.



Traver: "a maior parte de nossas vendas é feita para grandes clientes ou redes que compram cargas fechadas (um caminhão ou mais)"

Logística

Em termos de logística, Traver revela que a Imcopa trabalha sempre com frotas terceirizadas e dispõe de Centros de Distribuição localizados em Curitiba e Cambé, PR, e Guarapuava, SP, além de inúmeros representantes espalhados pelas regiões Sul e Sudeste. "Em nível internacional, temos CDs em Montoir, na França, em Rotterdam, na Holanda, e Brake, na Alemanha, e parceiros no Mediterrâneo, em especial na Itália. A partir desses CDs atendemos a todo o mercado europeu, além de outras localidades, como Ásia, Austrália, Nova Zelândia, América Latina, etc.", acrescenta.

O diretor revela que a armazenagem do óleo de soja "Leve" é uma etapa muito curta do processo, já que ele é embarcado para os clientes das regiões Sul e Sudeste imediatamente após a produção. "Mesmo em nossos clientes o produto não permanece em estoque por muito tempo, em média apenas uma semana. É um produto de alta rotatividade e que exige

entregas just-in-time para a maioria dos casos. O óleo é embalado em embalagens PET acondicionadas em caixas de papelão com 20 garrafas de 900 ml cada. Ele pode ser armazenado em temperatura ambiente, sendo protegido apenas das intempéries, como chuvas, por exemplo", descreve o executivo.

Ele garante que a logística não deve apresentar grandes dificuldades para a distribuição do produto, uma vez que há suficiente disponibilidade de veículos e o produto não exige grandes cuidados. "Já operamos com empresas transportadoras terceirizadas, as quais estão preparadas para efetuar todo o transporte até os nossos clientes sem nenhuma dificuldade. A maior parte de nossas vendas é feita para grandes clientes ou redes que compram cargas fechadas (um caminhão ou mais)", relata. A única mudança foi quanto ao tamanho da operação. "Estamos saindo de 150 mil caixas por mês para 1.4 milhões. O sistema é absolutamente o mesmo", conclui Traver. ●

Notícias Rápidas

Active está em pesquisa global de TI

Especializada em sistemas de automação e informatização para os mercados farmacêutico, cosmético e alimentício, a Active (Fone: 11 4994.4600) está pela segunda vez consecutiva relacionada na pesquisa de sistemas MES – Manufacturing Execution System da Logica, principal provedora de TI da Europa. A listagem de 55 empresas tem como objetivo mostrar as principais soluções e desenvolvedores para que se tenha referências no mercado mundial. A Active é a única empresa da América Latina a constar da listagem em 2007 e 2008. Com mais de 10 anos no mercado de TI, a companhia é 100% brasileira e conta com escritório no México e atuação em toda a América Latina. Atende aos mercados com a solução Accurate para o gerenciamento de processos que vão desde a entrada da matéria-prima até a entrega do produto finalizado. O sistema tem interface com os principais sistemas ERP, como SAP, Datasul, BPCS e JDE, entre outros.

Tecnotextil lança cinta para altas temperaturas

A Tecnotextil (Fone: 13 3229.6100) anuncia o lançamento da proteção de Aramida, material que

evita o desgaste da cinta de movimentação de cargas e que é utilizado comumente na blindagem de automóveis e coletes à prova de bala, resistindo a temperaturas de contato acima de 300° C. A empresa também oferece produtos específicos para movimentação de tubos, como a Patola, atualmente utilizada para movimentar os tubos revestidos de concreto que formarão o gasoduto do Projeto Mexilhão, em São Sebastião, na Bacia de Santos, SP.



CSI Cargo e Renault.
Compromisso com a qualidade.

A CSI Cargo é hoje um dos operadores logísticos que mais cresce no país.
Esse sucesso é fruto de um trabalho feito com paixão e ousadia.
Somos uma empresa que entende de logística automotiva como ninguém.
E por tudo isso, há mais de 1 ano a Renault confia sua operação logística à CSI Cargo.

CSI CARGO. UM JEITO INTELIGENTE DE FAZER LOGÍSTICA.



www.grupocargo.com
Tel. 41 3381-2300

NIVELADORES DE DOCA CARGOMAX.

Um nível acima em sistemas para docas.



VENHA NOS VISITAR NA:

MOVIMAT - 05 a 08 de agosto 2008
São Paulo - SP

MERCOAGRO - 16 a 19 de setembro 2008
Chapecó - SC

FFATIA - 28 a 31 de outubro 2008
Goiânia - GO



Cargomax

SISTEMAS PARA DOCAS

Rua Eustáquio de Azevedo, 436
Vila Maria Helena
Duque de Caxias • RJ

Tel/Fax: 55 (21) 2676-2560
www.cargomax.com.br

VIPAL

Empresa troca experiências e dá incentivo a ações ambientais

Fabricante de produtos para reforma e reparos de pneus e câmaras de ar, a Borrachas Vipal (Fone: 54 3242.1666), especialista na tecnologia de vulcanização a frio, vem demonstrando grande senso de responsabilidade ambiental e criou um canal de troca de experiências e de incentivo às ações ambientais: o projeto "Sementes de Atitude".

No site exclusivo do programa (www.atitudevipal.com.br) são disseminadas idéias, conteúdos e discussões sobre ações em prol do meio ambiente. "Sentíamos a falta de um canal de troca de experiências e de incentivo às ações ambientais. E nada melhor do que a Internet para proporcionar acessibilidade e disseminação dos temas", explica João Carlos Paludo, vice-presidente da empresa.

Visando ser um exemplo para que outras empresas acordem para a importância dos cuidados com a natureza, a Vipal possui uma política que garante que "todos os funcionários são treinados e conscientizados com o intuito de 'fazer meio ambiente' como uma atividade do seu dia-a-dia. E esta mesma preocupação é repassada às comunidades das cidades onde a empresa atua".

Uma das principais preocupações da empresa é a reforma de pneus, que proporciona benefícios como economia de petróleo, energia elétrica e matéria-prima. Só em 2006 a Vipal fabricou produtos para a reforma de aproximadamente 3,5 milhões de pneus. "Sabemos que, depois do combustível, os pneus representam o segundo produto de maior custo no transporte. Imagine a economia gerada por uma transportadora, por exemplo, ao optar pela reforma", justifica Maria Locatelli, diretora de negócios internacionais da Vipal.

Pensando nisso, a empresa criou o selo "ECO" para reforçar a importância da reforma de pneus e o compromisso com o desenvolvimento sustentável do planeta. "Além do benefício ambiental, a reforma de pneumáticos, que no Brasil atinge 70% da frota de transporte de carga e passageiros, pode reduzir o custo do quilômetro rodado em mais de 50%. Por isso, o selo 'ECO' é extremamente assertivo e representa originalmente os benefícios dos nossos produtos para a sociedade", destaca Paludo.

Ainda na onda das ações de preservação ambiental, a Vipal criou o "Programa Permanente de Economia de Água" e desenvolveu um sistema para coletar água diretamente da chuva que, hoje, atende a 25% do consumo na linha de produção. Além disso, realiza coleta seletiva de lixo, seguindo as orientações do Conselho Nacional do Meio Ambiente. Segundo informações da empresa, os resultados com a implantação da coleta seletiva permitiram conhecer melhor o resíduo gerado, quantificá-lo e até gerar receita com a venda dos mesmos para reciclagem.

Outra contribuição da fabricante de produtos para reforma e reparos de pneus é a disponibilização da Fazenda Tupi, em Nova Prata, RS, como laboratório de pesquisas para o curso de Engenharia Florestal da Universidade Federal de Santa Maria, que vem desenvolvendo projetos de pesquisa que contribuirão para a conservação da Floresta de Araucária.

Em reconhecimento às ações desenvolvidas, recentemente, a empresa recebeu o Prêmio de Responsabilidade Ambiental, promovido pela Associação Riograndense de Imprensa e instituído pela Secretaria de Estado do Meio Ambiente do Rio Grande do Sul, por contribuir com a construção de um novo modelo de desenvolvimento sustentável. ●

ECOBLOCK

Madeira bio sintética: uma forma de preservar florestas

Proveniente da reciclagem de resíduos sólidos industriais, a madeira bio sintética, produzida pela Ecoblock (Fone: 31 3385.9994), é uma alternativa para substituir a madeira natural, preservando o meio ambiente e garantindo as mesmas funcionalidades.

Segundo a diretora executiva da Ecoblock, Marta Borges, preocupação com o meio ambiente e responsabilidade social são os princípios que fundamentam toda a filosofia da empresa. "A reciclagem de centenas de toneladas de resíduos sólidos por mês contribui consideravelmente para a preservação de florestas e manutenção de recursos para gerações futuras", aponta.

Ela conta que a madeira bio sintética, hoje, é utilizada pelos segmentos industrial, moveleiro, construção civil, arquitetura, exportação e paisagismo. "Os produtos desta madeira podem ser utilizados na fabricação de paletes, caixas, decks de piscinas, piers, pisos internos e externos, mezaninos, caxepôs, espreguiçadeiras e mesas, entre outros", revela Marta.

Marta conta que este material é resultante de um complexo processo de transformação – misto de plásticos e fibras – e permite vantagens, como impermeabilidade, maior durabilidade, resistência a altas e baixas temperaturas, imunidade a cupins, maleabilidade, mesmo sendo esteticamente muito parecida com a madeira natural. Além disso, também pode ser parafusada, pregada ou cortada.

Para a diretora da empresa, o fato de ter passado dois anos desenvolvendo projetos, aprimorando produtos e, agora, colher os frutos de um material que pode substituir a madeira natural, diminuindo o desflorestamento, é um retorno extremamente positivo e gratificante, em um dos países que, segundo ela, mais sofre com a questão ambiental. "Somos um dos países que mais sofre com a biopirataria, tráfico de animais silvestres, má gestão de órgãos públicos ambientais, etc.", comenta.

Em contrapartida, Marta diz que o Brasil é uma das nações com maior número de remanescentes de vida animal e vegetal do planeta. Para ela, pensar macroeconomicamente pode melhorar o quadro atual nacional e mundial e iniciativas como a da Ecoblock podem garantir a satisfação microeconômica (entre clientes e funcionários), sem ignorar a importância do resultado de suas ações no meio ambiente e na sociedade como um todo. ●



Notícias Rápidas

Fiorde passa a atuar com armazenagem e distribuição

Para oferecer também serviços de armazenagem e distribuição, o Grupo Fiorde (Fone: 0800 773.4010) criou a Fiorde Armazéns Gerais, que conta com instalações de 3.500 m² no bairro da Alemoa, próximo ao Porto de Santos, SP. "Com isso, o Grupo centralizou os serviços de despachos, armazenagem e transporte", conta o vice-presidente, Mauro Lourenço Dias. A nova empresa vem se juntar à Fiorde Logística Internacional, criada para atuar na área de despachos e assessoria aduaneira, e à Fiorde Cargo, que presta serviços na área de transporte de cargas refrigeradas de alimentos e medicamentos com autorização da Anvisa. O Grupo conta hoje com filiais em Santos, Campinas e Jacareí, em SP, Belo Horizonte, MG, Manaus, AM, Salvador, BA, Rio de Janeiro, RJ, e nos aeroportos de Guarulhos e Viracopos, SP, além de agentes subcontratados nos principais portos e aeroportos do país. Por meio de sua parceria com a Agility, faz parte de uma rede de 550 centros de serviços logísticos e armazéns que está presente em mais de 100 países e envolve 32 mil profissionais, cobrindo Ásia (Pacífico), Europa, Oriente Médio, África, América do Norte e América Latina.

Mesquita investe em sistema WMS

A Mesquita (Fone: 11 4393.4910) está implantando um novo sistema de gerenciamento de depósitos, o WMS - Warehouse Management System. O software está sendo implantado pela Alcis, empresa que desenvolve soluções de tecnologia para Supply Chain e logística.

VENDE-SE OU ALUGA-SE



LINHA TM
Transpaletes Manuais
Capacidade de carga de 2200 e 3000 kg
Rodas simples e tandem em nylon ou poliuretano



Empilhadeiras Retrátil LINHA PR20
Capacidade de carga de 2000 kg
elevação de 6000, 7000, 8000, 9000, 10000 e 11600mm
bateria tracionária



LINHA LM
Empilhadeiras Manuais
Capacidade de carga de 500 e 1000 kg
elevação de 1000 e 1600mm

Paletrans

Orgulho de ser brasileiro e fanática por favorecer sempre voar, taxamador.



LINHA LE
Empilhadeiras Semi-Elétricas
Capacidade de carga de 1000 kg
elevação de 1600, 2600 e 3400mm
bateria automotiva recarregador embutido



LINHA PT16
Empilhadeiras Tracionária
Capacidade de carga de 1600 kg
elevação de 1600, 2500, 2900, 3500, 4500 e 5400mm
bateria tracionária

Alphaquip®

REVENDEDOR AUTORIZADO



Tele/Fax: 11.4198.3553

www.alphaquip.com.br

Terceirização

Operadores logísticos e montadoras

uma relação movida a particularidades

PARA DEDICAR-SE AO SEU CORE-BUSINESS, AS MONTADORAS TERCEIRIZAM TODO O PROCESSO LOGÍSTICO OU PARTE DELE, EXIGINDO DO OPERADOR ATUALIZAÇÃO NA ÁREA DE TI E INTEGRAÇÃO DOS SISTEMAS, ENTRE OUTROS. POR SUA VEZ, OS OLS OFERECEM UMA SÉRIE DE INDICADORES DE DESEMPENHO E OUTROS SERVIÇOS, COMO MILK-RUN E ADMINISTRAÇÃO DE ESTOQUES.

Esta matéria especial da revista *Logweb* tem como foco as atividades dos operadores logísticos realizadas para as clientes montadoras. São detalhadas as soluções oferecidas, os indicadores de desempenho utilizados e como são resolvidos os problemas. Nos boxes espalhados pela matéria, conheça como é o processo logístico destacado pelas próprias montadoras, que analisam as vantagens da terceirização.

Serviços logísticos especiais

Há cinco anos, as maiores montadoras de automóveis do Brasil decidiram construir fábricas longe de tradicionais eixos de produção, segundo contam Bruno Crelier, gerente geral de cabotagem e Mercosul, e Daniel Amaral, do setor de desenvolvimento de projetos de cabotagem da Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.5600). "Hoje, o setor já



A cabotagem também é utilizada pelas montadoras, seus clientes e fornecedores, realizando embarques fracionados

comemora o êxito dessa desconcentração que exigiu, em contrapartida, a desconcentração da matriz de transporte que estava completamente dependente do rodoviário, mas

entendemos ainda que há muito espaço para crescer", observam.

A Aliança Navegação e Logística oferece soluções (taylor made) na utilização da cabotagem para montadoras, seus clientes e fornecedores, realizando embarques fracionados de São Paulo e Rio Grande do Sul para Norte e Nordeste, oferecendo Centros de Distribuição para recepção e distribuição de peças e componentes, como também transporte de veículos, passeio e utilitários, desenvolvimento em conjunto de embalagens próprias a utilização de contêineres, coletas e entregas com agendamento prévio, aumentando a previsibilidade das operações.



Também são oferecidos serviços de milk-run e administração de estoques

Volvo terceiriza parte das operações logísticas

Na Volvo do Brasil Veículos (Fone: 0800 411050), operações logísticas são parcialmente terceirizadas porque a empresa entende que uma parcela da operação é de caráter inerente ao processo de uma empresa montadora, e não vê até o momento motivação para isto, sequer benefícios financeiros.

As operações logísticas terceirizadas são o milk-run de coletas de componentes, o transporte de distribuição de veículos e a consolidação de cargas internacionais. "Os benefícios da terceirização são hoje em especial relativos à qualidade da operação, que, em especial no caso de cargas internacionais, não teríamos condição de fazer em função da grande malha envolvida. No geral, há o fato de sermos um fornecedor de soluções de transporte comercial. Operadores logísticos de fretes são nossos clientes e não concorremos com estes. Assim, a terceirização de tudo o que for relativo a frete nos é inerente à afirmação anterior", salienta David Knopffholz Becher, gerente de logística – manufatura da América do Sul.

Em função do tipo de serviço, a montadora exige comunicação EDI – Eletronic Data Interchange, considerado TI o ponto central. "As informações disponíveis ao terceirizado devem sempre migrar por comunicação eletrônica, ou o terceiro deve operar diretamente nos nossos sistemas", diz, destacando o envio de ASNs – Advanced Shipping Note, consolidados como ponto fundamental nesta comunicação.

Quanto ao gerenciamento de risco, Becher conta que ele é sempre exigido. "A partir deste ponto, exigências distintas podem ser definidas em função do tipo de carga", expõe.

Falando em problemas na terceirização, o profissional aponta que os níveis de maturidade dos serviços são muito distintos por parte dos operadores. "Sobre fretes de carga geral, há um nível incomparável com a distribuição de veículos rodando por próprios meios, por exemplo. Temos que ter expertise de relações muito distintas. É nesse ponto que a quarteirização se torna, ao mesmo tempo, interessante e mais complicada."

Outro ponto salientado por Becher é que um dos benefícios esperados pela terceirização é tornar investimentos em equipamentos como custo variável pela compra de serviços. "Entretanto, os provedores de serviço comumente pedem extensões de contrato que cubram boa parte do período de amortização dos equipamentos, desaparecendo a vantagem financeira do risco, diminuído por conquista de mais clientes", exalta.

A Volvo também tem operações quarteirizadas, através da Volvo Logistics, empresa do próprio grupo que, em determinados casos, atua como terceiro e, em outros, como quarto.

Sobre a interface operador/montadora, a empresa tem várias alternativas, como se fosse um hub, e o cliente escolhe em qual solução plugar-se. "A mais comum e de melhor desempenho são as soluções via EDI", revelam Crelier e Amaral.

Já a Brasilmaxi (Fone: 11 6889.6100) oferece às montadoras serviços de milk-run e administração de estoques, "sempre buscando uma melhoria contínua de processo, gerando ganhos de produtividade", adiciona Alvaro Fagundes Jr., gerente de desenvolvimento de negócios. A empresa desenvolve soluções no abastecimento da linha de montagem, na distribuição e soluções de administração de estoque, tanto in-house como através de armazéns gerais. "A interface com a montadora é feita através de funcionário residente, responsável por toda a operação e acompanhamento dos KPIs", acrescenta o profissional.

Na Ceva Logistics – Divisão Contratos Logísticos (Fone: 11 4072.6200), cerca de 65% do seu faturamento é gerado no setor automotivo. "Nossos clientes podem contar com serviços nos diversos pontos da cadeia de suprimento, seja no fluxo inbound, suporte à manufatura, outbound e serviços de valor agregado", conta Ruy W. Nogueira, gerente de desenvolvimento de negócios. Dentre os principais serviços, os destaques são: milk-run, seqüenciamento, montagem de kits, controle de qualidade, submontagem, planejamento de estoques, embalagem, abastecimento de linha, armazéns dedicados ou compartilhados, CKD, distribuição, call center e logística reversa. "As operações são implementadas com a



Nunca a sua cadeia logística teve tanto valor.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

Enquanto Industrial, o controle da sua cadeia logística é um elemento chave para o seu crescimento e rentabilidade. O trabalho da GEFCO consiste em conceber e implementar diariamente soluções logísticas globais e internacionais. Para obter mais informações, consulte o nosso site: www.gefcoengineersyourproductivity.com

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

metodologia ZDS (falha zero), que permite a correta implantação dos projetos e soluções”, adiciona.

Duas soluções importantes da Ceva são os Produtos Smart e Lean. Um dos produtos Smart voltado para o setor automotivo é o AMS – Automotive Manufacturing Support, ou Suporte à Manufatura Automotiva. “Esta solução permite a implantação de atividades padrão e de alta performance com as melhores práticas da empresa mundialmente”, explica Nogueira. Já o Lean é uma metodologia baseada no conceito Toyota de produção e que a Ceva aplica à logística. O objetivo é aumentar a produtividade dos clientes, reduzir custos e melhorar níveis de qualidade e serviços. “O programa Lean conta com uma estrutura central que aplica as ondas de implementação em todo o mundo com a participação de times de diversos países”, complementa o gerente de desenvolvimento de negócios.

Por sua vez, a Delta Records – Serviços Logísticos (Fone: 11 4208.900) oferece serviços de armazenagem, operações em cross-docking, gestão de transporte e operações in-house. “As soluções são implantadas com foco na qualidade e asseguradas pela ISO 9001:2000 com o objetivo de melhorias na produtividade”, assinala o superintendente comercial, Pêrsio de Carvalho Jr. A Delta opera com sistema



Crelier, da Aliança: houve desconcentração da matriz de transporte, antes dependente do rodoviário

EDI, que permite total interface operador/montadora, o que, além de reduzir custos, simplifica e agiliza a gestão do negócio, garante a empresa.

Às montadoras, a ID Logistics (Fone: 11 3809.3400) oferece “performance nas atividades executadas, sistemas operacionais que lhes proporcionam transparência e confiabilidade nos processos operacionais, reduções de custo e acuracidade de inventários, entre outros”, destaca Nilton Correia Santos, gerente de site.

Um exemplo de soluções implantadas é o SGK – Sistema de Gerenciamento do Kanban. “Este sistema proporciona às linhas de produção solicitar e receber os produtos dentro de um tempo estipulado, além de dar visibilidade aos usuários sobre a situação do estoque

desses produtos, o que facilita na tomada de decisão num provável set-up”, explica Santos.

A interface com a montadora foi desenvolvida com o uso do EAI – Enterprise Application Integration, ou Integração de Aplicações Corporativas, ferramentas que possibilitam a troca de informações entre os sistemas utilizados pelo cliente ArvinMeritor (Oracle) e os sistemas de gerenciamento de armazéns (WMS Infolog) utilizados pela ID Logistics do Brasil. “Desta forma, diariamente executam-se diversas conciliações que objetivam identificar e corrigir eventuais divergências de informações entre os sistemas. E periodicamente são realizadas reuniões para abordar este tema”, expõe o gerente de site.



Nogueira, da Ceva: empresa possui indicadores de performance que apontam o andamento das operações

Fiat terceiriza inbound, material handlined e outbound

Na Fiat Automóveis (Fone: 0800 7071000), as operações logística de inbound, material handlined e outbound são terceirizadas, pois a empresa entende que deve concentrar seu foco no próprio core business, contratando especialistas em cada atividade logística da cadeia, que devem estar sempre atualizados e aplicando ferramentas modernas de TI.

O objetivo da empresa com a terceirização sempre foi o ganho qualitativo e organizacional, conforme explica o gerente de logística, Maurício Faria, lembrando que o gerenciamento de risco é feito em toda cadeia operacional.

Para Faria, não há problemas enfrentados na terceirização das operações logísticas. “Há desafios que devem ser tratados e solucionados pontualmente”, observa.

Quanto à terceirização, o gerente de logística expõe que todo processo terceirizado, naturalmente, tem alguma participação terceirizada.

A In-Haus Inteligência em Logística (Fone: 11 2197.8888), além de oferecer para as montadoras gerenciamento de operações Lean, disponibiliza soluções em Security, que, de acordo com Davi Augusto Fernandes, gerente nacional de desenvolvimento de negócios, são de grande importância para contratos de administração de suprimentos.

“Mesclando a expertise que o Grupo Predial (empresa Holding da In-Haus) tem em segurança patrimonial e eletrônica com o know-how que a empresa tem em gestão de

operações em montadoras, conseguimos oferecer, nos contratos de administração de almoxarifado de improdutivos, soluções completas em segurança que englobam monitoramento especializado das áreas e atividades, implantação de auditorias de procedimentos e riscos e indicação de melhores práticas de gerenciamento de crises”, explica Fernandes.

Basicamente, a In-Haus implanta soluções em operação e gestão in-house com desenvolvimento de ferramentas de gestão ligadas ao ciclo

Sempre há terceiros nas operações logísticas da Cummins



Schain: “com a terceirização, deixa-se de despender energia em algo que não é a prioridade da empresa”

Nas operações logísticas da fabricante de motores diesel Cummins (Fone: 0800 123300) sempre há um terceiro envolvido. Existem casos em que a empresa faz a entrega, e outros em que os clientes são responsáveis pelo transporte, contratando terceiros. Segundo o gerente de marketing, Luis Schain, cada empresa tem um estilo, algumas tem domínio do transporte, cadenciando com a produção, outras acreditam que não faz parte da atividade da empresa. “Existe uma tendência de o próprio fornecedor fazer este tipo de trabalho, a decisão depende do desempenho”, aponta.

Algumas atividades, como a entrega do motor, no caso feita pela Julio Simões, é terceirizada, alguns milk-runs sempre tem uma empresa envolvida, conta Schain, e atividades internas de apoio, como manutenção e restaurante também. “Com a terceirização, deixa-se de despender energia em algo que não é a prioridade da empresa, ficando a preocupação somente para a ativi-

dade-fim”, salienta. Outra vantagem, segundo o gerente de marketing da Cummins, é a não necessidade de administrar folha de pagamento. E chama a atenção para a revisão rotineira dos contratos, para não ficar na zona de conforto. Para Schain, ganho de produtividade é ter alguém para fazer o gerenciamento, já que é natural empresas com mais experiência executarem a operação logística.

Sobre as exigências de TI, o gerente de marketing considera que é importante ter relatórios gerenciais para entender o desempenho do negócio, saber em que parte do fluxo estão ocorrendo os problemas, promovendo uma tomada de decisões conjunta entre empresas fornecedoras, transportadores e clientes. “Tem de ter parceria com quem fornece e para quem fornece, se não for assim é difícil obter resultado, principalmente num mercado comprador, como o atual”, frisa.

Em regimes fiscais não muda muito, para Schain. “Se o cliente vem buscar, ele arca com isto, se fazem o frete, isto é incluído no pro-

duto. Como o início e o fim são o mesmo, não há grandes mudanças”, diz, lembrando que o gerenciamento de risco é exigido em 100% dos casos.

O maior problema na terceirização, segundo o profissional, não é na própria operação no dia-a-dia, e, sim, ter foco no gerenciamento. “Existe a exigência pelo gerenciamento de informações para que as decisões sejam tomadas e haja o entendimento das causas raízes quando se gera o problema. Se há um problema de entrega, em que parte está isto? Nos relatórios de gerenciamento é que é possível entender”.

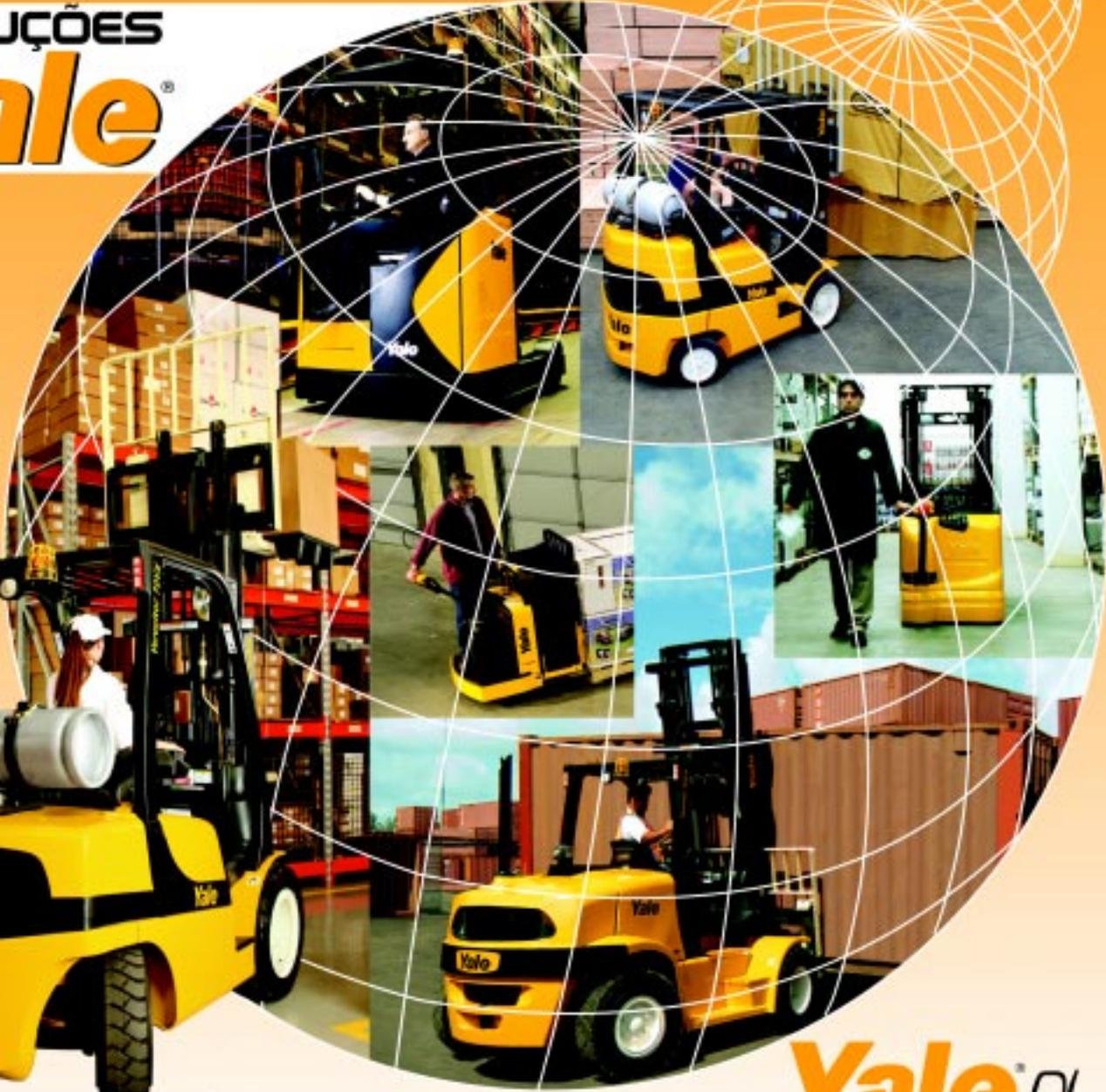
Sobre terceirização, Schain diz que é perceptível que as empresas partem para este serviço em função da demanda crescente, contratando outra companhia para fazer fluir, e não por opção natural. “Seria uma opção temporária, para agregar várias operações, mais como uma ferramenta para atender a uma situação específica do que algo duradouro – é difícil administrar operações com várias empresas”, diz.

do RMAE – Recebimento, Movimentação, Armazenagem e Expedição, administração de suprimentos e serviços de alto valor agregado, tais como handling, packaging, repacking e logística reversa. “Também estamos capacitados a desenvolver e implantar soluções de apoio à produção e diversos projetos especiais”, lembra o gerente nacional de desenvolvimento de negócios.

Do ponto de vista de relacionamento, Fernandes diz que a interface In-Haus/montadora permite ao cliente acesso direto a todos os níveis de decisão da empresa sem dificuldades de contato e sem burocracia.

Finalizando os operadores logísticos entrevistados, a LC Transportes, Logística e Armazéns Gerais (Fone: 11 4143.7400) trabalha com a filosofia JIT (just-in-time) no processo de coletas e entregas, além do serviço de montagem e seqüenciamento de rodas e pneus, gerenciando as operações através de tecnologia e recursos humanos qualificados. “A nossa visão estratégica tem como foco o comportamento do mercado e, para garantir as operações logísticas, conta com sistemas ERP WMS/TMS e radiofrequência que gerencia os processos, desde a coleta até a entrega, garantindo a rastreabilidade das operações e o controle da performance”, diz Noêmia Lima Santos, do departamento comercial.

A interface com a montadora é feita através da troca eletrônica de dados. Ao receber estes dados no sistema WMS, realiza a movimentação de produtos por meio de coletores de dados de radiofrequência. “Para o serviço de montagem, a LC Centro de Montagem envia as informações de processos atribuídos aos conjuntos montados (CEP – Controle Estatístico de Processo) para as montadoras”, informa Noêmia.



Investimentos seguros

SOLUÇÕES Yale

VERACITOR VX
Consulte formas de financiamento:
FINAME 

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



Pessoas. Produtos. Produtividade.
www.yalebrasil.com.br
Tel.: (11) 5521.8100

VISITE NOSSO SITE E CONHEÇA A COMPLETA LINHA DE EMPILHADEIRAS YALE


MPE-F
2720 a 3630 kg


ERP TH
1500 a 2000 kg


NDR DA EA
1360 a 1590 kg


MTC
1000 a 1500 kg


MR
1400 a 2500 kg


GP 15/18/20AK
1500 a 2000 kg


GP 040/050/055/060/070 VX
2000 a 3500 kg


GP 080/090 VX
4000 kg


GP 135/155 VX
6000 a 7000 kg


GP 070/090/210/230/250/280 DB
8000 a 12000 kg

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

BAUKO (SP) Tel.: (11) 3693.9339 - (19) 3523.4004 - www.bauko.com.br • **CARAMORI (MT)** Tel.: (65) 3611.9000 - www.caramori.com.br • **CEQUIP (CE)** Tel.: (85) 3444.4444 - www.cequip.com.br
ENTEC (AM) Tel.: (92) 3647.2000 - www.entecmanaus.com.br • **MACROMAQ (SC)** Tel.: (48) 3257.1555 - (49) 3361.5400 - (PR) Tel.: (41) 3373.0011 - www.macromaq.com.br
MAKENA (RS) Tel.: (51) 3373.1111 - www.makena.com.br • **MOTIVA (BA/SE)** Tel.: (71) 2101.9224 - (PE/AL/RN/PB) Tel.: (81) 2102.8200 - www.motiva-net.com.br • **PROTEC (MA)** Tel.: (98) 3258.2007
(PA) Tel.: (91) 4008.9700 - www.proteconline.com.br • **TRADIMAQ (MG)** Tel.: (31) 2104.8004 - www.tradimaq.com.br • **TRIMAK (RJ)** Tel.: (21) 2598.7000 - (ES) Tel.: (27) 3341.7000 - www.trimak.com.br

KPIs para resolver problemas

E, agora, sobre problemas, como o operador logístico os detecta nas operações com as montadoras? Basicamente, por meio de indicadores de desempenho, como explicam os entrevistados a seguir.

“Problemas na operação são detectados a partir do acompanhamento dos KPIs – Indicadores-chave de Desempenho estabelecidos para determinada operação”, conta Fagundes Jr., da Brasilmaxi. A empresa utiliza os indicadores de monitoramento da rota, eficiência na entrega de 98% no mínimo, número de avarias e perda de agendamento.

Também na ID Logistics todas as atividades são suportadas por indicadores que orientam as equipes na busca por melhores performances, conforme explica Santos. “Em cada área em que atuamos desenvolvemos KPIs, como na recepção, utilizando o tempo de permanência do veículo para descarga; na fábrica, o tempo para abastecimento das linhas de produção; e na expedição, medindo o cumprimento dos tempos de janelas de entrega, entre outros.”

Já Nogueira, da Ceva Logistics, diz que a empresa possui indicadores de performance que apontam o andamento de todas as suas operações. “Esses indicadores permitem que problemas operacionais possam ser sinalizados antes mesmo de sua ocorrência. A partir dessa sinalização são ativadas ações para evitar que haja impacto nas atividades”, explica.

Na Delta Records, os problemas são detectados através do sistema de qualidade, que é desenvolvido conforme acordo entre cliente e operador para definições das métricas, descreve Carvalho Jr. Sobre os indicadores de desempenho utilizados pela empresa, eles vão desde a acuracidade do estoque até o atendimento total dos pedidos dentro dos prazos acordados. “Disponibilizamos relatórios de controles, relatórios gerenciais de transporte, gestão sobre os pedidos de compras e controle de indicadores de qualidade, entre outros”, acrescenta o superintendente comercial.

Crelier e Amaral, da Aliança Navegação e Logística,

Volkswagen tem parceiros em movimentação de materiais e transporte

A BBS e a Binotto são as parceiras logísticas da Volkswagen (Fone: 24 3381.1000) na movimentação interna de materiais e transporte. “Os principais motivos da terceirização são redução dos custos, flexibilidade e gestão por contrato. Todos os custos variam conforme volume de produção”, conta o gerente de logística, Marcus D’Elia, lembrando que a empresa não tem a intenção de quarterizar estes serviços.

Como benefício trabalhista da terceirização, ele cita a desvinculação do pacote de benefícios da montadora e a redução do risco trabalhista. No aspecto financeiro, aponta que os maiores custos de logística se tornam variáveis.

“A contratação de empresas com expertise de movimentação e transporte tem elevado a produtividade com um ganho mínimo anual de 3%”, salienta D’Elia.

Sobre as exigências em termos de TI que a montadora faz aos operadores logísticos, o profissional cita a integração dos sistemas do OL à cadeia logística e aos sistemas VW, lembrando que os softwares dos terceiros são próprios.

Para D’Elia, os aspectos que envolvem a terceirização são extremamente positivos, não havendo motivos para se retroceder a uma situação anterior. “A gestão dos terceiros está baseada em indicadores e auditorias, que permitem o acompanhamento do desenvolvimento destes serviços”, acrescenta.

Quanto aos regimes fiscais impostos, o gerente de logística conta que o regime fiscal de exceção existente foi concedido à montadora e à empresa de transporte, permitindo a movimentação de materiais sem troca de notas.

dizem que a empresa está sempre atenta aos desvios entre o real e o programado e busca envolver o cliente imediatamente após a constatação de que algo não vai bem, a fim de que possa montar, caso não exista, em conjunto um plano de contingência. “Entendemos a criticidade do atendimento das montadoras a partir dos conceitos logísticos praticados com estoque zero, lean manufacturing e atendi-



Carvalho Jr., da Delta Records: “disponibilizamos relatórios de controles e gerenciais de transporte”

mento just-in-time”, dizem.

Os KPIs mais usados pela Aliança são os de cumprimento de lead time, de agendamento (tanto coleta quanto entrega), disponibilidade de equipamento e condições físicas dele, correção e celeridade da documentação e pró-atividade e disponibilidade no pronto-atendimento.

Por sua vez, Fernandes, da In-Haus diz que as operações da empresa são constantemente auditadas pela área de qualidade que, utilizando-se de ferramentas de controle montadas especialmente para cada operação, tem condições de agir eficientemente no momento de contenção e da aplicação de medidas corretivas. “Entendemos que a operação ideal é aquela em que os nossos colaboradores do nível operacional possam detectar melhorias contínuas nos processos, sugerindo a implantação não só de soluções inovadoras, mas, também, de soluções que



Fagundes Jr., da Brasilmaxi: “a interface com a montadora é feita através de funcionário residente”

minimizem o risco ou que se tornem gatilhos de alarme mais eficientes. Assim, nossa sistemática de gestão é bastante ligada a programas de treinamento, capacitação e auditorias de verificação de aderência a procedimentos”, complementa.

Segundo Fernandes, a In-Haus procura implantar em seus contratos uma forma de gerenciamento de contratos a partir de uma metodologia de acordo com o nível de serviço. Ele explica que a gestão através de um ANS (SLA – Service Level Agreement) é uma forma de gerenciamento de contrato pelo qual o cliente demanda do contratado a melhor prestação de serviço possível dentro do previamente acordado. “Quando se gera o serviço contratado através de um SLA, cria-se uma gestão sofisticada que possibilita e estimula a melhoria na qualidade dos serviços prestados e a busca contínua de ganhos de produtividade. Dessa forma, através da implantação de índices de medição claros e objetivos, concatenados a uma política de ANS, os clientes têm a certeza de remunerar o serviço de forma justa pelo nível de qualidade apresentado”, conta.

Por fim, a LC detecta os problemas nas operações com base em uma gestão de relacionamento com o cliente, avaliação e ajustes mensais dos resultados de indicadores e performances operacionais.

Noêmia relata que todo o processo da operação logística é gerenciado por sistema WMS/TMS, citando como níveis de serviço mais frequentes: acuracidade de inventário, integridade do produto, agilidade operacional, tempo de paletização, KPIs atrelados a custo, indicadores de coleta e entrega, atraso e avarias. ●

Distribuição

MWM adota sistema milk-run

AMWM International Motores (Fone: 11 3882.3200) acaba de instalar nas plantas de Santo Amaro, SP, Canoas, RS, e na Argentina o sistema milk-run para otimizar o processo logístico de coleta de peças

O projeto teve início em julho último e, até o momento, seis rotas foram implementadas em 16 fornecedores. De acordo com Carlos Panitz, gerente de Planejamento e Logística da empresa, este conceito de logística é bastante conhecido e tem como objetivo fazer o gerenciamento do processo de coletas roteirizadas. Ele conta, ainda, que o projeto engloba também outras áreas além da logística: “tem influência direta no preço do frete. Por isso, a área de Compras está sempre envolvida”, exemplifica.

Segundo Panitz, com o aumento da demanda neste ano, a implantação deste sistema foi muito importante para atender aos acréscimos expressivos nos volumes, já que cresceu também a confiabilidade nas entregas. Isso sem falar que, com o milk-run, a MWM tem conseguido utilizar o mesmo espaço de almoxarifado para atender a um volume maior de produção, em virtude dos lotes menores e mais frequentes.

Antes de implementar este sistema, Panitz conta que para receber os componentes para fabricação dos motores – que neste ano deverá chegar a 145.000 unidades – a MWM enviava a programação ao fornecedor, que produzia os componentes e realizava as entregas da forma que lhe conviesse. “Os caminhões chegavam cheios. Às vezes, para otimizar o seu serviço, o fornecedor trazia o necessário para vários dias de produção”, revela.

Isso acabava provocando filas de caminhões para entrar na fábrica, além de dificultar o rastreamento da carga, o que para Panitz é essencial. “É importante ter acuracidade na informação”,

destaca. Além disso, o gerente de Planejamento e Logística da MWM comenta que o ideal para a empresa é manter o estoque baixo, algo que era muito difícil antes da implantação do milk-run. "Recebendo lotes consolidados acabávamos tendo estoques em desacordo com o planejamento", afirma.

Ele garante que, com o sistema de coletas roteirizadas por regiões e por janelas de entrega, aumentou a confiabilidade do processo de abastecimento e houve maior giro de estoque em função dos lotes menores de entregas dos fornecedores. "Conseguimos buscar pequenos lotes em uma boa frequência, aumentamos a confiabilidade por ter a possibilidade de consolidar todas as informações disponíveis na internet e obtivemos uma disciplina maior no fluxo logístico, respeitando os horários", comemora.

Hoje – segundo Panitz – a programação é enviada tanto para o fornecedor como para o operador logístico, que recebe as informações via EDI, o que melhora ainda mais este processo. "Isso facilita a tomada de decisões e torna o nosso sistema logístico mais robusto", afirma. Este processo fez com que os riscos de paradas na linha de produção diminuíssem expressivamente. Além disso, algumas linhas já funcionam em três turnos.

O representante da MWM explica que o milk-run é um projeto que está sendo levado passo a passo. Hoje funciona em seis rotas, que compreendem 16 fornecedores. Até o final do ano serão 12 rotas e 30 fornecedores. Já em 2009, pretende colocar o sistema em funcionamento para 100% dos 140 fornecedores. ●



Panitz: o ideal para a empresa é manter o estoque baixo



Há mais de 35 anos atendendo o mercado com as melhores soluções em armazenagem vertical, com Qualidade, Segurança e Durabilidade

Mezaninos, porta-paletes, estanterias, drive-in e estruturas especiais para armazenagem

Tel.: (11) 2095.2855 - Fax: (11) 2095.2852

Contato: vendas@altamira.com.br

www.altamira.com.br



altamira
Tecnologia moldada em aço.



Transporte

Contratação de fretes as mudanças ocorrem, e os acertos entre as partes também

NOS ÚLTIMOS ANOS TÊM SIDO TANTOS OS AVANÇOS TECNOLÓGICOS E A BUSCA PELA OTIMIZAÇÃO LOGÍSTICA QUE, INEVITAVELMENTE, MUDANÇAS OCORRERAM E CONTINUARÃO ACONTECENDO NA CONTRATAÇÃO DE FRETES. COMO TAMBÉM OS "ACERTOS" NO RELACIONAMENTO ENTRE EMBARCADORES E OPERADORES LOGÍSTICOS E TRANSPORTADORAS.

A medida que os recursos computacionais e de comunicação estão cada vez mais eficientes e baratos, com disponibilidade quase imediata, são desenvolvidas formas alternativas de contratação de fretes. Uma dessas formas são os sites de leilão reverso, nos quais os embarcadores ofertam suas cargas, os transportadores fazem os lances e ganha quem oferecer o menor preço. "Esta prática gera, inicialmente, uma redução do valor do frete, mas pode ter impacto na segurança e na qualidade dos serviços", pondera Renato Ballaben, diretor de Negócios da Trust Consultores & Associados (Fone: 11 3055.1711), referindo-se à mudança na forma de se contratar fretes nos últimos anos, por conta dos avanços tecnológicos e da busca por otimização logística.

Ele revela, ainda, que algumas empresas estão se mobilizando no sentido de adotar ferramentas tecnológicas já existentes no mercado, que possibilitem executar um planejamento logístico mais eficiente dos recursos físicos disponíveis, promovendo uma maior sinergia das operações, acarretando ganhos de produtividade e redução dos gastos com transportes.

Segundo Ricardo Gorodovits, diretor da GKO Informática (Fone: 21 2533.3503), muitas foram as mudanças no relacionamento entre os embarcadores e os prestadores de serviços de transporte nos últimos anos. Uma delas foi a



A decisão da contratação de operadores logísticos está baseada em uma projeção de redução dos custos, incluindo os de transporte

maior formalização do relacionamento por meio de contratos, estabelecendo regras claras, objetivos e níveis de serviço. "Por incrível que possa parecer, apesar das características da prestação de serviços de transporte e de sua importância para embarcadores e transportadoras, boa parte das empresas ainda persiste em manter como único elemento formal do seu relacionamento as tabelas de frete, evidentemente insuficientes para evitar os conflitos potenciais que a falta de regras acaba por trazer cedo ou tarde", destaca.

Outras mudanças lembradas

por Gorodovits são: a ampliação da atuação de operadores logísticos como concentradores dos serviços de transporte ou administradores do mesmo; a ampliação das alternativas para a contratação, utilizando-se um maior número de grandezas como base de cálculo, buscando aproximar o esforço efetivo do transporte a sua modelagem de custos e cobranças; nos setores mais sensíveis aos preços, a forte busca de redução de valores; naqueles mais sensíveis à qualidade dos serviços, a implementação de modelos rigorosos de SLA, inclusive com a existência de

regras de incentivo e punição financeiras; dentre outras.

Na visão do diretor da GKO, a tecnologia serviu como alavanca e como meio para viabilizar estas mudanças, permitindo melhor aproveitamento e colaboração nas malhas logísticas, aspecto no qual, entretanto, muito ainda virá a ser feito nos próximos anos. "Três aspectos particularmente importantes na contratação de fretes e que muito impactaram as mudanças realizadas foram as alterações de ordem fiscal, em particular no que tange à cobrança do ICMS no transporte, a absorção

do conceito de gestão de riscos e a tendência de absorção de seguros pelos embarcadores com maior poder de barganha nesses valores", acrescenta.

Para Daniel Lima, coordenador de TI e TMS da S&A Sistemas (Fone: 31 4501.0000), o processo de contratação de fretes se tornou algo mais dinâmico e corriqueiro. Na opinião dele, novos cenários, como a melhoria na elaboração de rotas, conjugação de vários modais de transporte e antecipação da carga de retorno estão contribuindo para uma diminuição significativa no valor e na forma de se contratar fretes. Enquanto isso, Claudinéa Albertim, líder do Segmento de Logística da Imagem Geosistemas (Fone: 12 3946.8972), comenta que, hoje, a otimização de frotas/frete permite que a frota seja utilizada na sua capacidade, diminuindo os custos.

Por sua vez, Sérgio Grisa, da Totvs (Fone: 0800 7098100), explica que as alterações na demanda por serviços ampliaram a capacidade dos setores rodoviário e ferroviário e provocaram um aumento significativo nos fretes. Para ele, isso, aliado a preços recordes dos combustíveis, mudam o cenário do setor. "Considerando que por volta de 85% dos custos em logística não são controláveis, como o combustível e a mão-de-obra, fica muito difícil repassar o valor para os clientes. Como resultado disso, o modelo tradicional de negociação com base em preços entre embarcadores e transportadoras não é mais suficiente", afirma, acrescentando que o aumento de fretes e a falta de capacidade têm tirado o sono dos executivos, porque está cada vez mais desafiador atender às exigências de entregas dentro do prazo e com qualidade.

Grisa acredita que a nova realidade motiva estes empresários a refinarem suas práticas de gerenciamento do transporte, incluindo novos modelos de contratação e de relacionamento. Além disso, os embarcadores de ponta criam programas de colaboração para obtenção do controle de fretes e capacidades. "Para isso fazem uso intenso da tecnologia da informação e outras, como o uso de tecnologia em veículos adaptados, rastreamento, agilização de carga e descarga, processos e documentos", complementa.

Contratação

Com relação à questão sobre como a contratação de operadores logísticos como transportadora única afeta a gestão e os resultados para o embarcador primário (o dono da carga), Ballaben, da Trust, conta que a decisão da contratação de operadores logísticos por parte das empresas via de regra está baseada em uma projeção de redução dos custos logísticos, incluindo os de transporte, além da oferta dos serviços de informação, com o uso de alta tecnologia, que possibilitarão o aumento da agilidade e da eficiência.

Ao contratar o operador logístico – de acordo com Ballaben –, a empresa passa a ter uma gestão única e centralizada dos transportes, mas deixa de ter uma ingerência direta nos processos, ficando dependente da eficiência e qualidade dos serviços do operador. “Fatores como sazonalidade de mercado, risco no transporte e sinergia da operação, entre outros, são fundamentais na opção por um operador logístico, e em alguns casos levam às empresas a desenvolverem seus próprios mecanismos de gestão, criando internamente ‘centrais de tráfego’”, comenta.

Enquanto isso, Grisa, da Totvs, destaca que a contratação de um operador logístico que suporte os principais serviços é uma tarefa complicada e repleta de armadilhas, se não for conduzida com os cuidados que merece. De acordo com ele, na contratação têm que ficar muito claro quais os tipos de serviço que o embarcador espera receber. “O fluxo da informação e a disponibilidade da mesma são fatores críticos de sucesso e vêm em primeiro lugar”, alerta.

Para ele, o operador logístico como transportadora é um processo interessante para o dono da carga, mas ainda está em discussão. “Atualmente, a maioria das empresas (embarcadores) ainda prefere contratar separadamente, dando ênfase à contratação do operacional. A contratação de um

DAIFUKU

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM, MOVIMENTAÇÃO E PREPARAÇÃO DE PEDIDOS

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

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



HANDLING SYSTEMS

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

operador logístico como transportadora sugere uma terceirização global da logística ou operadora logística consolidada. Os embarcadores preferem a terceirização parcial e ainda não aceitam a idéia de transferir a gestão para uma empresa especializada em logística e transporte. Eles optam pela operação, e não pelo planejamento e gestão, daí a opção, ainda, pelas transportadoras”, explica.

Segundo Grisa, isso acontece porque se encontra maior flexibilidade e tolerância por parte das transportadoras, que têm mais foco no cliente e maior agilidade na resolução dos problemas. “Na relação com a transportadora ocorre um desequilíbrio de forças a favor do embarcador, fato improvável ao lidar com grandes operadores consolidados”, assegura, criticando quem enxerga o operador logístico como um atravessador. “Esquecem que ao optarem por um operador consolidado podem focar no core business, ter uma redução considerada de custos, menos investimentos em ativos, acesso a tecnologia de ponta, maior visibilidade da cadeia de suprimentos, acesso às melhores práticas operacionais do mercado e aumento da eficiência operacional. O embarcador, num cenário como esse, passa a ganhar um patamar a mais no modelo de gestão, integra num mesmo contrato os serviços de operador logístico e de transportador”, argumenta.

Já Ferreira, da S&A, diz que a gestão do relacionamento com os transportadores tem impacto decisivo na qualidade dos serviços oferecidos e nos preços cobrados. “Para uma empresa se sustentar no mercado, as excelências nos serviços e custos mais baixos são fundamentais”, opina. Ele conta que são inúmeras as decisões relacionadas à gestão de terceiros que influenciam nestes parâmetros. “Um processo criterioso, definido, estruturado e alinhado com os processos e com a cultura da empresa constitui um recurso valioso para a escolha da transportadora, conferindo maior performance aos serviços”, garante.

Para Godorovits, da GKO, há, de certa forma, um paradoxo nesta questão de contratação de operadores logísticos. “Por um lado, a contratação do operador logístico como único responsável pela totalidade da carga de um embarcador dá a este maior capacidade de gestão, porque precisa monitorar de fato apenas uma transportadora. Por outro lado, como em geral, o operador

logístico não executa de fato todo o transporte, subcontratando-o em parte ou no todo. Nesse caso, pode haver perdas financeiras, tributárias e operacionais”, comenta.

Ele acredita que para o sucesso do modelo de contratação há dois aspectos relevantes: o primeiro é a capacidade do embarcador em contratar o operador a partir do pleno conhecimento de sua própria operação, podendo definir, por isso, demandas ótimas, tanto sob a ótica financeira quanto operacional, além de demandar que o operador ofereça a transparência necessária à preservação da visibilidade da operação pelo embarcador. “O segundo é a capacidade do operador logístico de oferecer um serviço diferenciado, aproveitando seu foco para construir as parcerias imprescindíveis com as transportadoras que permitam obter delas o resultado máximo em todos os aspectos, reduzindo custos gerais para o embarcador, mesmo preservando as margens de seus parceiros e as suas próprias”, acrescenta.

No entanto, Godorovits diz que raramente esses dois itens têm sido alcançados, fazendo com que este modelo seja adotado com maior frequência pelo embarcador que deseja se livrar de um problema na administração de fretes. “O mercado indica, porém, a mudança da realidade acima como algo a ser alcançado num futuro não tão distante, com avanços significativos na qualidade dos serviços logísticos e de sua monitoração”, salienta.

A internet e a contratação de fretes

Alguns portais que surgiram para fomentar e agilizar a contratação de fretes não deram certo. Como está a situação deste modelo atualmente?

O diretor da GKO diz que o entusiasmo que gerou diversos “portais verticais” de transporte alguns anos atrás – a maioria nasceu antes do “estouro da bolha” das empresas de internet e morreu pouco depois disso – foi substituído pelo pragmatismo que reduziu aquelas experiências a pouco mais que serviços de informação, e não mais ambientes de negócio. “O que vemos neste segmento, hoje, é a existência (e contínua ampliação) de portais proprietários, seja dos embarcadores, seja das transportadoras, com pouco cruzamento de dados para



Grisa, da Totvs: “os portais para contratação de fretes com capacidade para integração com os dados mercantis do embarcador terão maior sucesso”

ampliar a comunidade usuária, que poderia abranger segmentos de mercado com seus diversos players, entre embarcadores, transportadores e clientes”, explica.

Gorodovits conta que alguns desses portais preservaram a idéia de busca de preços via web, especialmente quando os serviços de transporte são mais simples e quando ampliar a base comparativa de preços é um bom mecanismo para reluzi-los. “Os erros cometidos pelos idealizadores dos portais de transporte ainda não foram totalmente digeridos, estando pendente a criação de um novo modelo que permita o ressurgimento do conceito”, afirma.

Lima, da S&A, por sua vez, diz que os portais para fomentar e agilizar a contratação de fretes com certeza não obtiveram um grande sucesso, mas que ainda há algumas empresas que preferem usar esse tipo de acesso para contratação de fretes, ao contrário de muitas outras que estão usando suas equipes de TI para desenvolverem seus próprios portais. “Assim, o custo fica mais baixo, pois usam mão-de-obra da própria empresa e não precisam pagar por acesso, o que é de costume no mercado”, esclarece.

Na opinião de Grisa, da Totvs, os portais para contratação de fretes com capacidade para integração com os dados mercantis do embarcador terão maior sucesso, já que a tecnologia baseada em internet com conectividade em tempo real possibilita isso. Para ele, os portais devem levar em conta o segmento e seus dados, a fim de fornecer apoio ao processo de contratação. “O modelo ainda terá que amadurecer, considerando que, no momento, preço não é o maior foco da relação”, condiciona.

Complementando a visão de Grisa, Ballaben, da Trust, comenta que no sentido de se tornarem ferramentas mais atrativas e eficientes para seus usuários, os portais passam por um processo de incorporação de novas funcionalidades visando criar comunidades de transportes.

Ele diz que estas funcionalidades estão voltadas, principalmente, para a comunicação interativa ou para a interoperabilidade entre os agentes do mercado de transporte, destacando-se, também, outros serviços, como oportunidades de negócios, troca eletrônica de arquivos (EDI), boletins eletrônicos e cálculo do custo operacional do transporte. “A utilização da internet como meio de comunicação de larga escala vem se consolidando cada vez mais, promovendo uma maior sinergia entre os processos logísticos, desde o momento da contratação, passando pelo acompanhamento em tempo real das etapas do transporte, possibilitando o incremento nos níveis de serviço”, garante.

Nota fiscal eletrônica

No que diz respeito aos impactos da nota fiscal eletrônica e do conhecimento eletrônico na contratação de fretes, Lima, da S&A, diz que ocorre o inverso do processo que envolve os portais, pois as empresas precisam de uma TI especializada no segmento de nota fiscal e conhecimento eletrônico. “É aí que entram as empresas focadas em logística, para desenvolver este software. No primeiro momento impacta em aumento dos custos dos fretes, pois são repassados os gastos do desenvolvimento do software. Em contrapartida, em



Gorodovits, da GKO: “vários portais verticais de transporte surgiram, mas foram substituídos pelo pragmatismo”

algum tempo – dois a três anos – o impacto será positivo, pois o investimento aos poucos vai sendo diluído e acontecerá até mesmo a diminuição dos custos relacionados com frete”, detalha.

Para Claudinéa, da Geosistemas, a nota fiscal eletrônica diminuirá os erros humanos nas operações. “São impactos positivos, ajudam e melhoram o processo, aumentando a eficiência operacional. Levam ambos a entender que a Tecnologia da Informação deve fazer parte de premissas e não representa mais de um diferencial a favor do contratado”, acrescenta Grisa, da Totvs. “A agilidade torna-se real, uma vez que não teremos espera nas docas por conta da emissão da tradicional nota fiscal, nem conhecimento em papel. O resultado final também reflete no processo de pagamento. Mais flexibilidade e prontidão nesta função são relevantes e merecem cuidados especiais por conta do dono da carga”, completa.

Ballaben, da Trust, diz que o primeiro impacto que deve ser observado na implementação destes novos formatos de documentos é decorrente do estabelecimento de uma padronização, que facilitará os processos administrativos de embarcadores e transportadores. “A medida que se estabelece um padrão único e que estes documentos passam por um processo de validação e certificação, há um incremento na qualidade da informação e uma redução nas inconsistências, agilizando as etapas de liberação do transporte, processamento dos documentos e pagamento dos serviços prestados”, explica.

Por fim, Godorovits, da GKO, acredita que o impacto destes fatores, por enquanto, não será tão grande quanto poderia. No entanto, ele aponta que a digitalização dos documentos legais constitui um estímulo e um primeiro passo imprescindível para a mudança de processos e do trânsito de papéis, que em um país como o nosso prejudicam muito a agilidade no trato das informações. “Neste momento, o maior beneficiário da nota fiscal eletrônica é sem dúvida alguma o governo, e após o mesmo, a área fiscal das empresas. A área de logística, entretanto, será beneficiada pela disponibilidade das informações de forma mais ampla, à medida que a solução se tornar corriqueira e que o foco inicial (atender à demanda do fisco) seja atendido”, prevê. ●

Notícias Rápidas

Solaris entra no mercado de máquinas para movimentação de terras

A Solaris Equipamentos e Serviços (Fone: 11 2143.8685) é uma empresa que tem como forte a locação de plataformas aéreas de trabalho da marca JLG. A novidade é a entrada no segmento de máquinas para movimentação de terras. Paulo Esteves, diretor comercial da empresa, conta, ainda, que foram investidos em 2008 US\$ 50 milhões na expansão da frota. Também aproveita para anunciar a abertura de 4 filiais: em São Luis, MA, Recife, PE, Goiânia, GO, Porto Alegre, RS, que, somando às já em operação, em Osasco e Campinas, em São Paulo, Rio de Janeiro, RJ, Belo Horizonte, MG, Dias D'Ávila, BA, Serra, ES, e Curitiba, PR, perfazem 7 filiais no Brasil. "Atuamos muito no setor logístico com inventários e em instalações elétricas, montagem de telhados e movimentação de cargas no processo de ampliação de Centros de Distribuição, utilizando manipuladores e plataformas", descreve Esteves.

Sady lança cabeçotes para motor de empilhadeiras

Os lançamentos da Sady Motores (Fone: 11 2219.7900) são os cabeçotes para todas as linhas de empilhadeiras. Além disso, a empresa está investindo em estoque para auto-atendimento, para que o cliente não fique com o equipamento parado. "Até o final deste ano projetamos um aumento de 20% no faturamento em comparação a 2007", revela o diretor comercial, César Alves.

transmodal

BRASIL

Feira de Transporte Intermodal e Logística

As melhores oportunidades de negócios que movimentam o Nordeste

Setores que participam da feira:

- Fabricantes de equipamentos de movimentação de materiais;
- Fabricantes de caminhões e utilitários;
- Fabricantes de carrocerias para ônibus, implementos e equipamentos rodoviários;
- Embalagens;
- Peças para caminhões, ônibus e utilitários;
- Combustíveis e derivados de petróleo;
- Rastreamento via satélite;
- Software para gestão logística;
- Terminais portuários;
- Corretores de seguros e instituições financeiras;
- Contêineres e palets;
- Publicações, associações e entidades do segmento;

Eventos Paralelos:

- Truck Expo Parts;
- Espaço de TI;
- Seminário de Manutenção de Frota;
- Seminário de Movimentação e Logística;

06 a 09 | Julho | 2009
Centro de Convenções Edson Queiroz
Fortaleza - Ceará

Reserve agora o seu espaço.
 Tel.: 55 81 3081.4800
 comercial@montte.com.br
 www.montte.com.br

Realização e Promoção
montte
 EMPREENDIMENTOS
 Rua Moisés Correia da Silva, 60, Boa Viagem
 Recife - PE, CEP 51160-030.
 Tel.: 81 3081-4800 | www.montte.com.br

Montadora Oficial
UNIDADE
 STANDS PROMOCIONAIS
 www.unidadestands.com.br

Apoio
revista Log web
 referência em logística

**CONFIABILIDADE.
POTÊNCIA.
TECNOLOGIA AVANÇADA.**



25D-7
Diesel / Capacidade de carga: 2,500 Kg
Tipo de Motor: #JUBOTA 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 MAIOR:

BMC

Global Leader
HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.

- BMC/COMEXPORT: (11) 2162-1463 - www.bmc-online.com.br
- BRASIL CENTRAL: (62) 3280-3336
- CRVMAG: (16) 3951-1240
- DELTA MÁQUINAS: (91) 3245-8845
- GUEDES EQUIPAMENTOS: (48) 3285-8550
- INOVA MÁQUINAS: (31) 3359-9400
- KUNZLER MÁQUINAS: (51) 3061-4488
- LIFTCOM: (11) 3729-2822
- LP GABRI: (21) 3299-8000
- MARCONI: (65) 3665-1303
- MEPAR: (43) 3326-4693
- MUNCHERA: (27) 2125-3500
- NIMAG: (49) 3361-4700
- SERPENA: (67) 3342-0227
- TECHMAG: (12) 3931-3968
- VENEZA MÁQUINAS: (83) 3473-1095

Nós construímos um futuro melhor.

Tecnologia

TGestiona implementa sistema de BI até o final deste ano

Do Grupo Telefônica, a TGestiona (Fone: 0800 7771010) – prestadora de serviços na área de soluções logísticas e tecnologia da informação, entre outras – está em fase de implementação do sistema de BI – Business Intelligence, desenvolvido pela IBM, entrando em funcionamento até o final do ano.

Este sistema abriga todas as informações possíveis sobre as movimentações de carga do cliente, concentrando números relativos a variações de produtividade e informação de performance, de forma modular, permitindo a criação de relatórios, gráficos e faróis de alerta.

“Atualmente, este processo já está disponível, mas é realizado manualmente. São mais de 150 indicadores de performance que passarão a ser eletrônicos até o final do ano”, conta Marcelo José de Sousa, diretor de logística da TGestiona, acrescentando que o cliente também pode realizar consultas pela web.

A empresa tem como base do sistema de informação a “Gestão à vista”, pela qual todos os indicadores das operações logísticas ficam expostos em televisores nos armazéns para todos os colaboradores. “Com o foco em informações, a gestão é mais pró-ativa, por isso investimos em automatização dos dados”, conta Sousa.

Outra novidade é que a TGestiona ampliou recentemente as operações do armazém de Barueri, SP, com a Speedy, na distribuição de modems, com a Lenovo e a Positivo, em computadores, e com a Vivo, em celulares. “Com o aproveitamento dos meios do transporte, gerou-se um ganho na entrega de computadores no mesmo nível de serviço dos celulares”, destaca o diretor de logística.

Para a Lenovo e a Positivo será feita toda a operação de armazenagem, customização (montagem de kit) e distribuição para clientes corporativos. Com relação à Vivo, a TGestiona expande seus serviços de logística para todo o Nordeste.

Em uma mesma operação saindo de Barueri, 60% dos produtos seguem para a capital de São Paulo e redondezas, os outros 40% vão para o interior.

A empresa conta com outros três



Sousa: “depois do ‘boom’, a terceirização deve se ampliar, pois cada vez mais a logística tem sido vista como mais que armazenagem e transporte

armazéns próprios: Porto Alegre, RS, Curitiba, PR, e Recife, PE. Para a Telefônica SP, a operação da TGestiona é in-house.

O diretor de logística conta que a empresa movimentou 500 mil entregas por mês – destas, pelo menos 200 mil são porta-a-porta. “Temos capacidade de movimentação em prazos curtos, com entrega no mesmo dia ou no seguinte, dependendo da localização, oferecendo todos os tipos de informações, com grandes níveis estatísticos”, destaca.

A TGestiona possui frota própria de 60 veículos pequenos, que atuam em operações da Telefônica SP e em algumas entregas especiais na capital, como em shoppings e para atender às exigências de horário. Também conta com 160 motos, além de caminhões, ambos de empresas terceirizadas. Quando há grande movimentação de equipamentos entre os estados, a companhia contrata empresas aéreas, principalmente para entregas urgentes e de alto valor.

Falando em terceirização logística, Sousa acredita que existem grandes oportunidades de crescimento no segmento. “Depois do ‘boom’, a terceirização deve se ampliar, pois cada vez mais a logística tem sido vista como mais que armazenagem e transporte. Ela é mais ampla, envolvendo a transmissão de informações desde a fabricação até a distribuição dos produtos da forma mais rápida possível”, explica.

Quanto à logística reversa, Sousa salienta a importância do retorno de mercadorias, da avaliação e da destinação adequada. A TGestiona realiza aproximadamente 45.000 coletas porta-a-porta por mês e a validação dos produtos, os encaminhando para reutilização, reparo, controle de garantia ou destruição.

Nos últimos três anos, a empresa tem crescido 25% ao ano. “Nossa intenção é manter este nível em 2009, movido não só pelo sistema de BI, mas também por todas as iniciativas que temos tomado no mercado, inclusive pelo investimento em marketing. E essa performance pode elevar o faturamento”, finaliza Sousa. ●

Moda

One Store inaugura a 50ª loja e usa terceirizados na distribuição

Criada pela Marisol em 2006, a One Store (Fone: 0800 8882600), rede de valor do segmento de moda que atua com o intuito de qualificar as operações existentes no canal multimarca, inaugurou, recentemente, a 50ª loja, antecipando a meta deste ano.

A rede, que conta com lojas nos estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Goiás, Rondônia, Paraíba, Minas Gerais e Brasília, tem crescido bastante. Só em 2007, triplicou o número de lojas – de 17 para 50 – e no ano que vem pretende atingir a marca de 70 em todo o país.

O coordenador de Operações da Marisol – Rede One Store, Fabiano de Melo Vieira Gonçalves, conta que mesmo com esta rápida expansão, a logística não sofreu nenhuma alteração, porque a maioria dos clientes transformados fazia parte da carteira da Marisol, por serem lojas que já eram atendidas. “A diferença é que agora fazem parte da Rede One Store”, explica.

Ele comenta que a distribuição dos produtos é feita por meio de transportadoras terceirizadas que têm contrato com a Marisol. No entanto, dependendo do destino da mercadoria, determinada empresa é contratada para reduzir os custos e fazer com que o cliente receba a compra dentro do prazo acordado.

Para armazenar os produtos, Gonçalves revela que o processo também é bem simples. “Cada loja possui o seu estoque físico, onde as peças são armazenadas. Vale ressaltar que o modelo de exposição no salão de vendas sugere um espaço considerável. Portanto, as peças do estoque são apenas para reposição, uma vez que todas as novidades devem estar à disposição dos nossos clientes finais”, acrescenta.

Na opinião do coordenador de Operações, a logística é um dos pilares de qualquer negócio, pois impacta diretamente na operação do cliente. “O grande diferencial da One Store é que os clientes da rede têm prioridade na entrega, ou seja, receberão sempre antes dos clientes do canal multimarca”, destaca. ●



Gonçalves: distribuição é feita por transportadoras terceirizadas que têm contrato com a Marisol

Notícias Rápidas

MTF adquire área para novo terminal

A MTF Transportes e Terminais (Fone: 13 3378.1309) adquiriu recentemente, em Cubatão, SP, uma área de 14.000 m² – há possibilidade de ser aumentado em até 40.000 m², futuramente – e, como parte da primeira fase, a pavimentação de cerca de 5.000 m² e a construção dos escritórios, sala da receita e área de estufagem e armazenagem já foram iniciadas. Pelo projeto, a área tem capacidade para 650 TEUs, Redex e Armazéns Gerais, e contém tomadas para ligação de refrigerados e operações com contêineres vazios e cheios. A parte estrutural vai além do prédio do escritório e estacionamento para visitantes e funcionários, abrigando sala operacional e de motoristas, oficina mecânica, posto de abastecimento, área coberta para estufagem e estacionamento de caminhões. Como o meio ambiente e a questão social fazem parte da Política da Qualidade da MTF, a utilização de recursos alternativos, como água da chuva, energia solar e iluminação natural e a construção de uma rampa adaptada para portadores de necessidades especiais foram pontos relevantes na construção.

Stöcklin entra no segmento de transelevadores para armazéns congelados

A novidade da Stöcklin (Fone: 11 5096.0663) para este ano é a entrada da empresa no segmento de transelevadores para armazéns congelados, no qual busca grandes projetos. Nesta área, comercializa o equipamento, oferece instalação e serviço pós-venda, WMS, suporte e assistência técnica, conforme salienta o gerente geral, Ernesto J. Grassl.

AMPLIANDO HORIZONTES E FORTALECENDO NEGÓCIOS

INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2009

15^a
EDIÇÃO

14-16
ABRIL 2009

TRANSAMÉRICA EXPO CENTER
SÃO PAULO • SP • BRASIL

EVENTOS INTEGRADOS



LOGIPORT
SOUTH AMERICA



AIR CARGO
SOUTH AMERICA
SUMMIT



JOC SOUTH AMERICA
CONFERENCES

O MUNDO INTERMODAL EM EXPOSIÇÃO



Serviços e sistemas
de transporte e
logística de cargas



Serviços
para Comércio
Exterior



Sistemas
de TI e
Segurança



Equipamentos e
Tecnologia para
portos e terminais

PATROCÍNIO



ORGANIZAÇÃO



Para informações sobre como
expor ou como visitar:

Tel.: (55 11) 4689-1935

info@intermodal.com.br

www.intermodal.com.br



NEGÓCIOS • NOS • TRILHOS

04 a 06 de Novembro de 2008
Pavilhão Vermelho
Expo Center Norte
São Paulo - SP

NT 2008

NEGÓCIOS NOS TRILHOS 2008

A 11ª edição da Feira Negócios nos Trilhos 2008 será realizada no período de 04 a 06 de novembro no Pavilhão Vermelho do Expo Center Norte, em São Paulo.

Durante a manhã será realizado o Seminário Negócios nos Trilhos 2008, onde os dirigentes das operadoras ferroviárias de carga e de passageiros apresentarão os planos de negócios para 2009.

QUEM DEVE PARTICIPAR DO SEMINÁRIO:

Diretores, gerentes, engenheiros e administradores das operadoras metro-ferroviárias, terminais de carga, transitários de carga, operadores de transportes multimodais, bancos e consultores que atuam na área de transporte.

GARANTA JÁ O SEU LUGAR !

Informações Gerais:

Data: 04 a 06 de novembro de 2008
Local: Expo Center Norte – Pavilhão Vermelho
Endereço: Rua José Bernardo Pinto, 333
Vila Guilherme - São Paulo - SP

Seminário:

Horário: 9h00 às 13h00
Inscrição: poderão ser feitas pelo site www.negociosnostrilhos.com.br

Feira:

Horário: 14h às 20h - visitação gratuita
Credenciamento: o Pré-credenciamento já está disponível pelo site www.negociosnostrilhos.com.br

Mais Informações:

Rio de Janeiro: Bárbara - tel. (21) 2532-0260 ramal 26
São Paulo: Luanny ou Marina - tel. (11) 3884-0757

Patrocínio Platinum:

SIEMENS

Organização:

REVISTA FERROVIÁRIA
RF

Patrocínio Silver:

CALENBERG
INGENIEURE

invensys
DIMETRONIC
signals

Apoio:



ELECTRO MOTIVE

Ferrovial
Do Brasil

Notícias Rápidas

Garfos para 15 t e green forks são novidades da MSI

Novidade da MSI-Forks (Fone: 11 5694.1001) é o garfo para empilhadeiras com capacidade para até 15 toneladas, com disponibilidade imediata e destaque para a rápida reposição no caso de alguma eventualidade. Os green forks também são novidades, conforme conta Victor Cruz, gerente de marketing e vendas. "Esta é uma iniciativa global que visa incentivar a troca dos garfos no prazo. Quando eles estiverem desgastados, podem ser dados como parte do pagamento de novos. Com isso, contribuímos para a segurança da empresa, também trazendo vantagens para o desenvolvimento econômico no planeta, pois se reduz o impacto ambiental pela reciclagem do ferro, que origina aço novo para fabricação de garfos", explica.

Rod-Car lança contêiner aramado empilhado

Desenvolvido para a Honda, um dos lançamentos da Rod-Car (Fone: 11 6412.1738) é o contêiner aramado empilhável, tanto montado como desmontado, com rodas e engate, podendo ser tracionado com veículo a motor. Outra novidade é a roda zig-zag, com desenho do núcleo que aumenta o centro de impacto e proporciona maior resistência, garante Fabio Cardi, da área de marketing da empresa.



VAMOS MOVIMENTAR JANEIRO

Em janeiro, nosso tópico principal será a
movimentação de materiais

EMPILHADEIRAS

Comprar ou alugar? Quem fabrica?
É nacional ou importada? Tem representante?
E serviço autorizado?

BATERIAS, CARREGADORES E CARRINHOS

Quem fabrica, vende ou aluga?

PNEUS

Quem fabrica e onde encontrá-los?

VOCÊ TEM QUE ESTAR NA REVISTA LOGWEB PARA DAR TODAS ESSAS RESPOSTAS.
FALE CONOSCO AGORA E RESERVE JÁ O SEU ESPAÇO. QUEM VAI COMPRAR OU ALUGAR QUER SABER DE TUDO.



Não é por acaso que temos 100% de satisfação de nossos clientes. Empilhadeiras HELI: a melhor relação custo-benefício.

- Baixo custo de manutenção e reposição de peças
- Mais de 1700 itens de peças estocadas
- Postos de serviços em todo Brasil
- Top 10 ranking mundial
- Excelência no atendimento pós-venda
- Melhor custo-benefício



DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS
HELI
PARA TODO O BRASIL



VENDAS E LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS



<p>Representantes Equilift</p> <p>São Paulo Litoral: José Fassina & Filho (13) 3324-9573 Cordeirópolis e Região: AGF Empilhadeiras (19) 3546-5656 Vale do Paraíba: Trytec do Vale (12) 3463-2885</p> <p>Santa Catarina Tropical Empilhadeiras (47) 3348-7379</p> <p>Paraná Litoral Tropical Empilhadeiras (41) 3423-2862</p>	<p>Rio de Janeiro Primer Lift-(21) 2263-7892</p> <p>Minas Gerais Silmáquinas-(31) 3492-2772</p> <p>Mato Grosso do Sul Equilift-(19) 3305-5402</p> <p>Mato Grosso Track Center-(65) 3694-8000</p> <p>GoIás Dynamq-(62) 3207-2817</p> <p>Bahia Primer Lift-(71) 3379-1031</p> <p>Rondônia 3F Empilhadeiras (69) 3221-3079</p>	<p>Pará Equilift-(19) 3305-5402</p> <p>Roraima Equilift-(19) 3305-5402</p> <p>Amazonas Equilift-(19) 3305-5402</p> <p>Acre Equilift-(19) 3305-5402</p> <p>Representante LFL Brasil</p> <p>Grande São Paulo Norte / Leste/ABCD Arizon SP-(11) 2636-3560, (11) 2636-7486 (11)8752-9116 (11) 9560-7579 sergio.quaglio@lfltrading.com.br</p>	<p>Grande São Paulo Oeste/Sul Tec Log Empilhadeiras (11) 4706-3796 comercial@teclogcomercial.com.br</p> <p>Ribeirão Preto LFL Trading (11) 3236-3660, (11)2636-7486 (11)8752-9116, (11)9560-7579 sergio.quaglio@lfltrading.com.br</p> <p>Rio Grande do Sul Lagemac/Lageado (51) 3748-1685 folhape@folhape-rs.com.br</p> <p>Pontes Empilhadeiras Uruguiana-(55) 3411-4716 gilberto19@best.com.br</p>	<p>Ribeirão Preto LFL Trading (11) 2636-3560 (11) 2636-7486 (11) 8752-9116 (11) 9560-7579 sergio.quaglio@lfltrading.com.br</p> <p>Sul de Minas Tecsul Vale-(35) 3473-0880 tsvcomercial@lfltrading.com.br</p> <p>Espirito Santo LFL Trading (11) 2636-3560,(11) 9560-7579 (11) 8752,9116,(11) 9560-7579 sergio.quaglio@lfltrading.com.br</p>	<p>Paraná Levecarga -(41) 3078-8755 ruslan@levecarga.com.br</p> <p>Nordeste Entrepasto Comercial São Luis - (98) 3214-1919 alpha@alphamaquinas.com.br</p> <p>R.G Norte, Paraíba, Pernambuco Sergipe, Alagoas (11) 2636-3560 (11) 2636-7486 (11) 8752-9116 (11) 9560-7579 sergio.quaglio@lfltrading.com.br</p>
--	--	--	---	--	--