

REVISTA

Logweb

MÍDIA OFICIAL DA
CeMAT
SOUTH
AMERICA

| www.logweb.com.br | edição nº108 | Fev | 2011 | R\$ 12,00 |

referência em logística



anos

Empilhadeiras:

- peças ● serviços
- acessórios ● pneus ● baterias
- carregadores de baterias

**Químico e
petroquímico:**
tendências de
crescimento

Venha alavancar
oportunidades.



CeMAT SOUTH AMERICA 2011.
Visite.



www.presenca.com.br



A maior feira de movimentação de materiais e logística do mundo chegou ao Brasil e tem data marcada para estrear por aqui: 04 de abril. Por isso, se você quer ficar por dentro das novidades do setor, ganhar conhecimento, trocar experiências, desenvolver parcerias e alavancar oportunidades e negócios, visite. E prepare-se para competir num mercado cada vez mais dinâmico, movimentado. CeMAT SOUTH AMERICA 2011. Mexa-se. Compareça.

CEMAT SOUTH AMERICA 2011
Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

4 - 7 Abril 2011

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP
13h às 20h



SOLICITE SUA CREDENCIAL

www.cemat-southamerica.com.br

Promoção e Realização



Apoio Oficial



Apoio



Apoio Institucional



Mídia Oficial



Publicação mensal,
especializada em logística,
da Logweb Editora Ltda.
Parte integrante do portal
www.logweb.com.br
twitter: logweb_editora



**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 7716.5330 ID: 15*28966

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

Redação
Carol Gonçalves
redacao@logweb.com.br
André Salvagno
redacao2@logweb.com.br

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

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

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

Diretoria Comercial
Maria Zimmermann
Cel.: 11 9618.0107 / 11 7714.5378
Nextel: ID 55*15*7581
maria@logweb.com.br

Assistente Comercial
Rita Galloni
comercial.2@logweb.com.br

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

Gustavo Galhato
Cel.: 11 8141.8045
gustavo@logweb.com.br

Projeto Gráfico e Diagramação
Fátima Rosa Pereira

Editorial

Temos muito a comemorar

A revista **Logweb** chega ao seu nono aniversário, e com vários motivos para comemorar.

O primeiro deles é a grande aceitação que tivemos no mercado de logística – basta ver o teor dos depoimentos que recebemos, cumprimentando-nos pela data, que estão espalhados pelas páginas da revista.

Comemoramos, também, o fato de termos trazido várias inovações, como a linguagem ágil da internet – afinal, nossos primeiros passos no setor de logística foram como portal. Além desta linguagem concisa, apenas com as informações realmente necessárias, também inovamos em termos de pautas, enfoques – por exemplo, **alimentos & bebidas** e **logística & meio ambiente** –, bem como mantivemos o foco bastante voltado aos negócios realizados: a nossa seção **negócio fechado** é uma das mais comentadas.

Sem contar as nossas pautas que apontam as tendências nos mais diversos segmentos abrangidos pela revista, fomentando negócios, e as que, voltadas aos profissionais do setor, servem de norte para suas ações, visando a sua manutenção em um mercado concorrido.

Outro diferencial é o conteúdo totalmente atual, como mostra a presente edição, com matéria sobre a logística no Carnaval e artigo a respeito da logística humanitária, assunto em voga pela catástrofe causada pelas chuvas em diversos locais do país.

Além disto, mantivemos a nossa imparcialidade/integridade e, por isso mesmo, realizamos muitas parcerias que acabaram por trazer incontáveis benefícios para o mercado. Exemplos são o Prêmio Top do Transporte, realizado em parceria com a revista Frota&Cia, e o fato de sermos a mídia oficial a CeMAT South America, feira já consagrada no exterior e que agora ganha as terras brasileiras.

Mas, para que continuemos no caminho que, acreditamos, seja o certo, e que possamos também continuar com o nosso pioneirismo, contamos com a participação do nosso público leitor – que sempre nos prestigiou com sugestões e mesmo dando feedback sobre os assuntos tratados – e dos anunciantes, sem os quais não teríamos condições de colocar a revista na rua – afinal, não é barato manter uma publicação com o nível da **Logweb**.

Assim, também aproveitamos para agradecer aos integrantes destes dois grupos pelo prestígio nos dado nestes nove anos e colocar nossa equipe à disposição para a realização de outros trabalhos, pautas e parcerias que venham a enriquecer mais e mais o setor como um todo.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor

Sumário

Investimento

Com CD para Whirlpool, Penske passa a operar em Manaus, AM 6

Condomínios logísticos

Novos empreendimentos serão inaugurados em 2011 8

Artigo

Integração Sistemática 12

Empilhadeiras

Acessórios: 2010 apontou crescimento, o mesmo previsto para 2011 14

Carregadores de baterias: não faltam elogios a 2010 22

Baterias: satisfação pelo desempenho em 2010 e otimismo para 2011 24

Peças: busca por originais faz setor crescer cada vez mais 28

Serviços: novas tecnologias exigem mão de obra qualificada 34

Pneus: economia aquecida impulsionará produção no Brasil 40

Carnaval

Logística também entra na folia 44

Artigo

Como aplicar nossos conhecimentos sobre logística empresarial para reduzir o impacto de desastres naturais 46

NEGÓCIO FECHADO

48

Alimentos & Bebidas

Cana-de-açúcar

Cosan adota sistema para otimizar operações logísticas de abastecimento

52

Logística & Meio Ambiente

54

Agenda

70

Multimodal



Transporte

Químico e petroquímico: setor apresenta tendências de crescimento e de mudanças

56

REVISTA Logweb 9 anos

“A Aesa Empilhadeiras e todos os seus colaboradores parabenizam a equipe **Logweb** pelos 9 anos de excelência nas publicações. Fica também o agradecimento pelo material de confiança fornecido que serve sempre como fonte de consulta e educação da equipe.”

Carlos Makimoto, diretor da Aesa Empilhadeiras

“Nós, da AGV Logística, gostaríamos de parabenizar a **Logweb** pelo seu nono aniversário e agradecer por contribuir significativamente com o setor logístico, apresentando matérias com qualidade e seriedade. Estamos orgulhosos em fazer parte dessa história de sucesso.”

Vasco Carvalho Oliveira Neto, presidente da AGV Logística

“Acompanho e leio as matérias da **Logweb** desde seu início, 9 anos atrás, quando de lá pra cá esta boa ferramenta de trabalho que é a revista **Logweb** tem feito parte de minha vida profissional, contribuindo, inclusive, para ações do nosso dia a dia neste universo fantástico que é a logística.”

Marcello Garcia da Rosa, gerente da filial Goiás da Empresa de Transportes Atlas

“Parabéns à **Logweb!** É com grande satisfação que aguardamos a chegada da revista **Logweb**, principalmente pelo seu conteúdo e qualidade de suas matérias.”

Ari Bosco, Business Development Manager da BMS Logística

Carta ao leitor

Revista chega aos nove anos

Caros leitores, a revista **Logweb** comemora mais um aniversário. Estamos completando nove anos com a revista impressa e 11 anos na internet. Os diversos segmentos da logística tiveram bons resultados em 2010, e a revista, que considero um produto nesse segmento, acompanhou.

Comemorar nosso aniversário nesse cenário é muito gratificante, pois estamos na mesma sintonia dos nossos parceiros anunciantes e nossos consumidores leitores.

Iniciamos o novo ano com muito otimismo, é ano da primeira CeMAT South America no Brasil, a **Logweb** é a mídia oficial do evento.

Além disso, a Logweb Editora, o ILOG – Instituto Logweb de Logística e Supply Chain e a CeMAT South America realizarão entre os dias 4 e 7 de abril de 2011, em São Paulo, o Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain.

Esse evento será o ponto de encontro dos profissionais de logística e Supply Chain. Será o cenário ideal para estreitar relacionamentos, ampliar conceitos, fomentar negócios e, dessa forma, promover o crescimento do setor.

O evento se diferencia pela sua formatação e os destaques estão nas palestras e apresentações de cases de alto nível, no dia exclusivo para o Supply Chain Summit Brasil e o seminário apresentado pelo Supply Chain Council, o “World South America 2011”.

Como podem ver, estamos comemorando os 9 anos da revista com muito estilo e muita informação para nossos leitores.

Um bom ano para todos e feliz aniversário para a revista **Logweb**.



Valeria Lima de Azevedo Nammur
Diretora executiva da
Logweb Editora

AH!

Alugue Hyundai

E surpreenda-se com o
melhor custo benefício



Empilhadeiras

GLP
de 1.500 kg a 4.500kg

Diesel
de 2.000 kg a 16.000kg

Elétrica
de 1.500 kg a 5.000kg

Diário Semanal
Mensal Anual

Peças e serviços
multimarcas

coparts

HYUNDAI

(11) **2633-4000**

www.coparts.com.br

R. Dr. Afonso Vergueiro, 568
02116-001 - Vila Maria - São Paulo - SP

Investimento

Com CD para Whirlpool, Penske passa a operar em Manaus, AM

Como parte da estratégia de crescimento em longo prazo no Brasil, a Penske Logistics (Fone: 11 3738.8200) inaugurou recentemente um CD em Manaus, AM, onde irá armazenar e distribuir produtos da Whirlpool, incluindo aparelhos de ar-condicionado e micro-ondas das marcas Consul e Brastemp, para os clientes de varejo da empresa em todo o Brasil.

É a primeira vez que a Operadora Logística opera na capital amazônica. Segundo Paulo Sarti, diretor de operações sênior da Penske Logistics América do Sul, a empresa chegou ao local, inicialmente, para atender à Whirlpool. Contudo, pretende ampliar a operação na região, que apresenta grandes oportunidades de crescimento, não só por conta da Zona Franca de Manaus, mas, também, pelo recente crescimento do poder de consumo da população.

Além disso, de acordo com Sarti, a região também vivia uma carência na área de armazenamento. “Enxergamos uma oportunidade de chegar à região em um momento em que nossos concorrentes ainda não chegaram. Operando próxima a uma importante zona de livre comércio industrial, a Penske será capaz de fornecer para os fabricantes na região os serviços de armazenagem de que precisam”, destaca o executivo.

Com a perspectiva de aumentar a operação em Manaus, a empresa pretende conquistar novos clientes, mas também dará atenção especial aos clientes atuais e que têm operação na cidade, mas antes

eram atendidos por CDs situados em outros pontos. “Hoje, a operação em Manaus representa 5% do faturamento da companhia. O objetivo é que esta operação venha a representar até 15% dos nossos negócios”, destaca Sarti.

O novo CD, que recebeu investimentos de aproximadamente R\$ 2,5 milhões, ocupa uma área de 11.000 m², com capacidade para armazenar até 15.000 m³, utilizando armazenagem verticalizada. Em um primeiro momento, a estrutura será exclusiva para a Whirlpool, com capacidade para dobrar de área caso haja demanda. Inclusive, o cliente já está estudando uma possível expansão.

No local, a Penske vai fazer o trabalho de recebimento, armazenagem e expedição de mais de 140 SKUs de produtos da Whirlpool. A operação conta com empilhadeiras equipadas com clamps, devido ao perfil do



Sarti: hoje, a operação em Manaus representa 5% do faturamento da companhia. O objetivo é que esta operação venha a representar até 15% dos negócios

produto armazenado, que exige, ainda, a armazenagem blocada, ao invés de estruturas portapaletes.

Em relação aos sistemas utilizados no CD, Sarti conta que foi instalado o ERP Logix e revela que toda a operação do armazém é controlada por um WMS e dispõe da utilização de coletores de dados via radiofrequência. As informações são trocadas entre os sistemas Penske e o ERP do cliente para que ambos sejam atualizados.

No que diz respeito à logística externa, o transporte de transferência entre a planta da Whirlpool e o armazém da Penske é realizado por modal rodoviário. Todavia, a empresa de logística está trabalhando junto ao cliente para que seja iniciada, também, a transferência para o restante do país com a utilização de transporte rodofluvial.

Como principais dificuldades para iniciar as operações em Manaus, Sarti aponta a escassez de mão de obra especializada, a baixa disponibilidade de equipamentos de movimentação e o alto custo dos serviços de telecomunicações, além da baixa oferta de áreas adequadas para armazenagem. “Tivemos um grande desafio em transportar todas estas dificuldades para a implantação de uma operação no prazo de duas semanas, e para isto contamos com a divisão de tarefas entre a nossa equipe e o auxílio de fornecedores já previamente contratados na região”, finaliza o diretor de operações. ●

REVISTA
Logweb
9 anos

“A **Logweb** faz um trabalho sério, conquistando dia após dia seu espaço e se tornando uma das referências como veículo de comunicação especializado em logística em nosso país. A forma de abordagem e a riqueza de conteúdo nas matérias apresentadas é realmente o que nós, leitores, esperamos encontrar. Parabéns e muito sucesso!”
Italo Fagá, gerente comercial da Meggalog, empresa do Grupo Megga

“A **PST Electronics** parabeniza a revista **Logweb** pelo seu nono aniversário e deseja ainda mais sucesso nos próximos anos. A publicação é leitura obrigatória e nos mantém informados sobre toda a cadeia de logística, principalmente a respeito de setores importantes para a nossa empresa, como os segmentos automotivo e eletroeletrônico.”

Kelly Nakaura, gerente de marketing da **PST Electronics**

“Com a **Logweb** acompanhamos as tendências mercadológicas nacionais e mundiais, descobrimos negócios, parcerias e outras ações positivas que auxiliam a atuação da Rayflex. É um privilégio ter uma publicação dessa qualidade que trata de seu tema central, a logística, em todos os segmentos da economia, de forma séria e objetiva. Nossos votos são de total prosperidade e muito conteúdo.”

Elenice Fernandes, gerente de marketing da **Rayflex Portas Flexíveis e Automáticas**

“A equipe da **Repom** parabeniza a **Logweb** pelos seus nove anos! A revista se diferencia por sua linguagem ágil, diagramação moderna, qualidade e independência jornalística. Desejamos que o sucesso continue por muito anos, sempre com matérias de qualidade, criativas e com ótimo conteúdo!”

Fernando Marinari, gerente comercial da **Repom**

Somos a **número 1** no mundo e seremos também no **Brasil**.



Batemos o recorde de vendas de nossos equipamentos, inauguramos mais uma unidade e consolidamos importantes relações comerciais.

A melhor forma de agradecermos este ano que passou, é desejar que o Ano Novo seja ainda melhor para todos nós.



CeMAT
SOUTH
AMERICA

www.toyota-industries.com.br

TOYOTA **BT** **RAYMOND**
EMPILHADEIRAS

**A FORÇA DA TOYOTA BT, AGORA
CONTA COM A MARCA RAYMOND.**

Condomínios logísticos

Novos empreendimentos serão inaugurados em 2011

O mercado brasileiro de condomínios logísticos segue aquecido e com obras em andamento. A Capital Realty (Fone: 41 2169.6850) acaba de inaugurar a primeira fase do Mega Centro Logístico Itajaí, em Santa Catarina, enquanto a GWI Real Estate (Fone: 11 3702.3222) deverá lançar a primeira etapa do Global Jundiá, em São Paulo, no mês de março próximo, e a GR Properties (Fone: 11 3709.2660) quer iniciar as operações no GR Campinas, também em São Paulo, em julho deste ano.

Os empreendimentos da Capital Realty e da GR Properties apresentam uma coincidência: cada um receberá investimentos de aproximadamente R\$ 40 milhões. No caso do Mega Itajaí, o investimento será parte da Capital Realty e parte oriunda de financiamentos. Já no GR Campinas, o valor será arcado pela GR Properties e pela INI2 Implantações Imobiliárias



A primeira fase do Mega Centro Logístico Itajaí, da Capital Realty, foi entregue em janeiro

(Fone: 19 3251.2388), que desenvolvem o projeto, bem como por parceiros investidores cujos nomes não foram revelados.

O condomínio da GWI Real Estate, por sua vez, já tem previsão até para a inauguração da segunda fase: outubro de 2011. As obras da Fase 2 deverão ter início logo que a Fase 1 for inaugurada. "Neste projeto serão investidos R\$ 55 milhões, dos quais 50% dos recursos são provenientes da própria GWI

Real Estate", conta o gerente de desenvolvimento, Leandro Abreu. Para a Fase 2, aliás, em dezembro último, o BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento aprovou o financiamento de R\$ 27,4 milhões.

E as novidades não param por aí. Segundo o diretor geral, Rodrigo Demeterco, a Capital Realty tem projetos de novos condomínios logísticos em Curitiba, PR, e Araraquara, SP, enquanto a GR Properties, de

acordo com o gerente de incorporação, André Gavazza, tem um condomínio em fase de aprovação em Campinas e mais alguns outros projetos num raio de 100 km da cidade de São Paulo. Já a GWI Real Estate possui outros seis empreendimentos em desenvolvimento: três na região metropolitana de Campinas e três próximos às cidades de Sorocaba, Jundiá e Vinhedo, todas no interior paulista.

Todavia, enquanto estas novidades ainda estão em fase de projetos e as empresas não adiantam muitas informações, conheça um pouco do Mega Centro Logístico Itajaí, do GR Campinas e do Global Jundiá, que já estão em fase de negociação com locatários.

Mega Centro Logístico Itajaí

Em um terreno de 89.000 m² e área construída de aproximadamente 34.000 m², com possibilidade de expansão, o novo condomínio logístico da Capital Realty será construído em três fases. Na primeira, inaugurada em janeiro último, foram entregues o armazém 1 e a área de apoio ao empreendimento. Já na segunda fase, em maio de 2011, será entregue o armazém 2, ao passo que na terceira acontecerá a inauguração do armazém 3, em maio de 2012.

"É com muita alegria que recebemos a notícia do 9º aniversário da revista **Logweb**. Gostaríamos de felicitar a todos que fazem parte desse veículo e dizer que acompanhamos vocês desde sua primeira publicação, em 2002. Trazendo sempre matérias ricas e de bom gosto, com características de reportagens que mostram uma visão real de mercado, alcançando todas as diferenças regionais como um raio-x, mostrando novos caminhos, possibilidades e com muita informação. A credibilidade e responsabilidade de suas matérias conquistam, a cada dia, mais leitores, seu projeto gráfico, um grande diferencial que cativa a leitura com prazer. Uma revista quase perfeita. O único problema é a nossa 'briga' aqui na empresa para ver quem a lê primeiro. Parabéns **Logweb**. São os votos de toda equipe da S&A Sistemas e Automação."

Marcelo Ferreira, diretor de marketing da S&A Sistemas e Automação

"É com grande satisfação que celebramos o 9º aniversário de uma publicação séria e renomada que consegue informar, com propriedade e qualidade incomparável, sobre o setor de logística como um todo. Faço votos de que muitos anos a mais venham, trazendo matérias relevantes e com formato moderno, que são fonte de consulta para executivos, fornecedores e usuários do setor. Parabéns à equipe da Logweb!"

Daniel Mayo, diretor geral da Linx Logística e da Linx Fast Fashion

"Um veículo dirigido com conteúdo de qualidade, como é o caso da **Logweb**, é uma contribuição imprescindível para a evolução tecnológica em nosso mercado. Congratulações pelo vanguardismo."

L. C. Fontes, diretor comercial da Imola Transportes

REVISTA
Logweb
9 anos

O empreendimento está situado no entroncamento da BR 101 com a SC 470, rodovia que liga o oeste de Santa Catarina ao Vale do Itajaí, considerado um verdadeiro polo de exportações localizado entre os portos de Itajaí e Navegantes. No local, serão oferecidos serviços compartilhados nas áreas de armazenagem e distribuição, tanto para o mercado internacional quanto para o interno. Os armazéns possuirão pé direito de 12,50 metros e uma doca para cada 380 m², no caso dos armazéns 1 e 2, e uma doca para cada 460 m² no armazém 3, além de sprinklers, capacidade de piso acima de 6 ton/m², piso nivelado a laser e pátio de manobras.

Quanto aos serviços gerais, o condomínio irá dispor de portaria com controle de acesso, segurança 24 horas, sistema CFTV, estacionamento para carros e pátio para estacionamento de carretas, área de vivência e lanchonete e refeitório.

“Despesas de manutenção da área comum do condomínio, tais como, limpeza, coleta de lixo, jardinagem, etc., serão rateadas e cobradas no condomínio”, informa Demeterco.

De acordo com o diretor geral da Capital Realty, por conta da grande demanda e do diferencial oferecido na infraestrutura do armazém e no condomínio como um todo, a expectativa de procura por um espaço no Mega Itajaí é alta no curto prazo. Embora não revele nomes, ele informa que há varejistas e Operadores Logísticos em negociação para utilizarem a estrutura.

GR Campinas

O novo empreendimento da GR Properties e da INI2 não terá possibilidade de expansão, mas já têm acontecido consultas sobre pré-locação dos futuros espaços, sendo a maioria delas

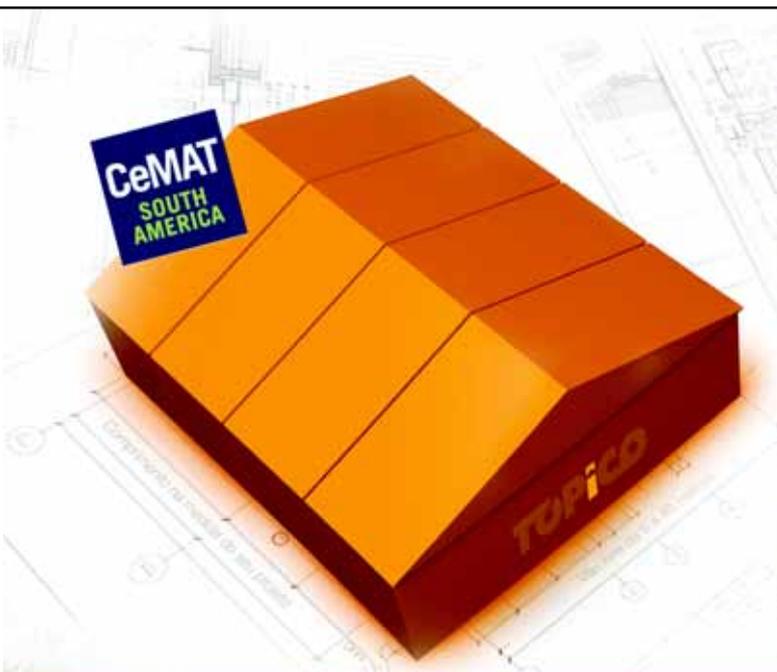


O GR Campinas, desenvolvido pela GR Properties e pela INI2, deverá entrar em operação em julho de 2011

feita por empresas de logística e distribuição. Serão 16 galpões modulares com área de 1.500 m² cada, totalizando 24.000 m² de área construída em um terreno de 38.400 m².

O GR Campinas está localizado no entroncamento das rodovias Anhanguera e Dom Pedro I. “Acreditamos muito no potencial da região devido à ampla malha

rodoviária, proximidade com o mercado consumidor e também produtor, e a mão de obra especializada existente nos arredores”, comenta Gavazza. “Em uma área bem localizada, um condomínio desse tipo pode obter rendimento acima de um investimento em renda fixa”, diz o engenheiro Augusto Manarini, sócio-diretor da Ini2.



Qualidade e experiência para tirar a evolução do papel.

TOPICO
SOLUÇÕES EM COBERTURAS

Especializada em coberturas e galpões de armazenagem, a **Tópico** conquistou experiência e a confiança de seus clientes. Com qualidade e agilidade, executa os mais diversos projetos em estruturas metálicas e confecções em lona, pronta para transformar suas ideias em bons negócios.



Fone: 55 11 2344 1200
www.topico.com.br



Gavazza, da GR Properties:
“podemos atender empresas de logística, indústrias leves e até escritórios tipo back-office”

O empreendimento contará com um prédio de apoio que permitirá a otimização da área locada pela empresa, que poderá utilizá-lo como refeitório, cozinha industrial, cafeteria, salas de reunião e de treinamento, ambulatório, vestiário e área de espera para motoristas, eliminando a

necessidade de destinar parte do galpão para essas finalidades.

Além disso, os locatários poderão usufruir dos serviços de portaria, segurança, limpeza, jardinagem e manutenção. Outro destaque do GR Campinas é a certificação Green Building.

“Desde a terraplanagem, passando pela construção, até a operação teremos a cautela com o impacto ao meio ambiente”, garante Guilherme Rossi, diretor geral da GR Properties.

Gavazza acredita que a flexibilidade de ocupação será o grande trunfo do GR Campinas. “Podemos atender a empresas de logística, indústrias leves e até escritórios tipo back-office. Os galpões serão todos iguais, preparados para utilização como armazenagem seca ou escritório. Para demais segmentos, deverão passar por adaptações”, conta.

Segundo Manarini, os galpões serão ideais para a instalação de indústrias leves, empresas de logística, distribuidoras e trans-

portadoras. Ele e Rossi acreditam que o GR Campinas repetirá o sucesso do GR Jundiaí, primeiro condomínio de galpões industriais do país a ter certificação Green Building.

Global Jundiaí

A primeira fase do empreendimento da GWI Real Estate em Jundiaí consiste em um galpão de 19.000 m². No total, após a conclusão da segunda fase, serão dois galpões modulares com 41.170 m² de área bruta locável e 43.065 m² de área construída, incluindo área de escritórios. No local, os locatários terão serviços de segurança 24 horas, portaria blindada com eclusas no acesso de veículos de carga, pátio de carretas, manutenção, limpeza, refeitório e salas de treinamento.

Os galpões – com pé-direito de 12 metros, piso industrial



nivelado a laser e com resistência de 6 ton/m² – poderão receber operações logísticas de diferentes segmentos de atuação. Abreu comenta que por causa da grande flexibilidade pretendida para determinadas operações, como refrigerados e produtos químicos, se farão necessárias algumas adaptações. Contudo, lembra de um caso de sucesso nesse sentido: “no empreendi-

Supply Chain Engineering

Logistics Consulting

Auditoria

Implementação de projetos, auditorias de desempenho, análise de custos logísticos, benchmarking, análise treinamento e desenvolvimento de pessoal

Processo

Redesenho de processos, planejamento de operações, estudos de terceirização (3PL), especificação equipamentos de movimentação armazenagem embalagem de materiais, estudo de tempos e métodos, projetos de ergonomia

Engenharia

Dimensionamento e projeto de instalações, planos diretores – plant layout, centros logísticos e de distribuição, cross-docking, TI (WMS-TMS-YMS-LMS), VSM (value stream mapping), análise de capacidades e racionalização

Supply Chain

Planejamento estratégico, estudos de localização, modelagem de malha logística, otimização de estoques, análise e implementação de estratégias de manufatura: lean manufacturing, theory of constraints, ERP-MRPII



connexion
 Supply Chain Engineering



Do total de R\$ 55 milhões investidos no Global Jundiaí, R\$ 27,4 milhões serão financiados pelo BNDES

reforça o seu compromisso com o desenvolvimento da infraestrutura logística brasileira e, para a GWI Real Estate, representa um importante passo para o desenvolvimento da empresa, tanto do ponto de vista de ampliação das operações quanto de governança corporativa e relacionamento com o mercado de capitais”, ressalta o diretor da empresa, Carlos Barcellos.

mento Global Cumbica, em Guarulhos, tivemos uma experiência com um inquilino que adaptou o galpão para uma operação refrigerada”.

O aspecto de sustentabilidade ambiental também foi priorizado no projeto, que conta com sistemas de reciclagem de águas pluviais, iluminação zenital e sistemas termoacústico e de circulação de ar, visando à economia de energia. “O financiamento do BNDES

Abreu revela que inúmeras empresas já manifestaram o interesse na locação total ou parcial do galpão, mas as propostas recebidas até o momento estão em análise. De acordo com informações fornecidas por ele, os interessados no empreendimento têm projetos de logística para as indústrias de cosméticos, bens de consumo e farmacêutica. “A procura pelo Global Jundiaí tem sido grande e acreditamos que a localização privilegiada (km 66 da Rodovia Anhanguera) manterá a demanda no longo prazo”, projeta. ●

REVISTA
Logweb
9 anos

“Em nome da Sascar, cumprimento todos os integrantes da revista pelos nove anos da publicação que se tornou referência no setor de logística. Com jornalismo sério e criterioso, a **Logweb** tem colocado em pauta os temas mais relevantes do setor, tendências do mercado e histórias de sucesso, oferecendo ao leitor o panorama de um dos segmentos mais dinâmicos de nossa economia. O setor de transportes e logística aumenta cada vez mais sua participação na economia e tem importância crucial para impulsionar o crescimento sustentável do país, razão pela qual merece a atenção privilegiada que lhe dá a publicação. A toda equipe da Logweb, os nossos parabéns.”

Rigoberto Almeida Costa, diretor de produtos e marketing da Sascar Tecnologia e Segurança Automotiva

“Ao longo desses 9 anos a **Logweb** vem se posicionando no mercado como um veículo referência no segmento de logística. Para nós do www.empilhaedirasonline.com.br, que estamos nos primeiros meses de vida, será um aprendizado seguirmos como parceiros nos próximos anos que virão!”

Graciella Felix, gerente de marketing do www.empilhadeirasonline.com.br

Novo ponto de encontro entre **vendedores**
e **compradores** de empilhadeiras.



WWW.
EMPILHADEIRAS
ONLINE
.COM.BR

Artigo

Integração Sistemática

Pensando em um sistema de integração em seu CD? Veja algumas dicas. Pensar em integração de sistemas pode ser assustador. O processo de reunir múltiplas tecnologias pressupõe tempo e recursos... e, claro, riscos.

O objetivo é conectar cada uma das peças e formar um sistema único. O sucesso do projeto, e até de sua carreira, depende do bom resultado de sua implementação. Aqui vale o termo "falhar não é uma opção", assim como no projeto Apollo XIII da NASA. Então, apresentamos alguns conselhos:

1. Obtenha o valor de investimento: este tipo de investimento requer suporte da alta administração, visto que envolve diversas áreas, como:

vendas, operações, manufatura, TI, etc. O que requer uma orquestração quanto às expectativas, bem como orientar os interesses da empresa como um todo, e não apenas deste ou daquele departamento em especial.

Mas o ponto aqui não é exatamente apenas a relação com as questões de estratégias, táticas e relacionamentos interdepartamentais. O foco é o recurso necessário para completar o projeto, tanto em termos de horizonte de tempo, como recursos humanos e financeiros para a implementação. Decisões de redefinir escopo e simplificações por conta de orçamento mal dimensionados são verdadeiros desastres.

2. Planeje com contingências: apesar de parecer óbvio, é

comum projetos desenvolvidos com base no "mundo ideal", sem considerarem qualquer desvio de rota ou problemas potenciais.

O segredo desta etapa está no planejamento, e não na execução. Quanto mais tempo dedicamos ao planejamento, mais robusto e consistente este deve estar. Riscos, como mitigá-los, planos de contingências, etc., tudo considerado. Note que quanto mais tempo temos para a atividade de planejamento, melhor será seu resultado. Postergar o início de um projeto/estudo pode ser um grande problema a ser administrado futuramente. É certo que temos expectativas de pronta resposta, de tomada de decisões, e tudo mais, mas precipitar é mais crítico do que você pode imaginar.

3. Desenvolva um

cronograma realista: encurtar prazos é outro risco desnecessário. De uma forma imediata ele compromete a fase de planejamento e muito provavelmente demonstrará um outro risco: de que não temos muito tempo e possivelmente faltará também recursos físicos e financeiros para o projeto de integração.

O ponto aqui não é exclusivamente sobre a pressão por redução de tempo, mas também o cuidado para não acreditarmos tanto nos imprevistos, problemas e tudo que nos leva a alargarmos demais o prazo do projeto, desde o planejamento até sua implementação. Neste particular, o fato de as premissas irem se ajustando, as referências se modificando e as tendências alteradas fará com que seu projeto seja realmente sem fim. Vamos reavaliando em uma frequência, que passamos as reuniões de concepção para validação de dados e cenários, e então o projeto entra em um "looping", uma espiral sem fim, e que se arrastará por muito tempo...



QUEM PRECISA VER VAI ESTAR LÁ

São poucas as chances de anunciar certo, no lugar certo e na hora certa. Seja você um patrocinador no mais esperado evento do ano:

FÓRUM INTERNACIONAL DE INTRALOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN

LOGWEB - CeMAT SOUTH AMERICA 2011

O evento acontecerá entre os dias 4 e 7 de abril de 2011 em São Paulo. Saiba tudo sobre este acontecimento único no site:

www.supplychainsummit.com.br

PATROCINE!

INSTITUTO
Logweb
de Logística e
Supply Chain

Contato: contato@ilog.org.br

Acesse nosso site: www.ilog.org.br

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 2936.9918

4. Forme a equipe

correta: em um projeto de integração, um dos primeiros passos é definir a equipe de trabalho, a função de cada um e o compromisso para com a implementação. Ainda, questões como autoridade devem ser estabelecidas. Como dito anteriormente, integração pressupõe envolvimento de várias áreas, então estabelecer quem será o responsável pelo projeto e quem irá gerenciá-lo pode ser uma questão fundamental. Algumas empresas mais estruturadas possuem uma equipe e escritório de projetos (PMO – Project Management Office) com isenção e imparcialidade na condução do projeto, com foco em atendimento do escopo, prazos, orçamentos, metas, etc. Outra alternativa é contratar uma empresa de terceira parte para gerenciar o projeto e conduzir para o sucesso.

5. Comunicação constante: especialmente importante para a manutenção dos prazos, reuniões frequentes para

feedback, não apenas dos diretamente envolvidos, mas de outras partes interessadas (stakeholders), é outro ponto de atenção em seu projeto de integração. Note que a informação a tempo e precisa assegura a boa decisão no caso de correções e oportunidades.

6. Devida atenção ao

prazo: claro que parte do sucesso de um projeto é medida pelo cumprimento dos prazos, mas mais importante do que cumprir prazo é atender ao escopo e objetivos do projeto. É frequente encontrarmos projetos em conclusão com um frenesi na hora de concluí-lo, com foco exclusivamente no prazo. É aquela hora quando como observamos em uma obra que o pessoal começa a “correr” e sacrificar a qualidade daquilo que será entregue – “tudo bem se não ficou tão bom, o importante é que entregamos, e ficamos livres das multas por atraso...”. Neste quesito, também identificamos o sacrifício da etapa de testes. Aprovamos o go live, pois com o

prazo “estourado” os testes já não são tão necessários... ledo engano.

7. Engaje o pessoal da

operação: este passo é particularmente importante quando uma força de trabalho existente terá que fazer uma transição para um novo sistema. Podemos exemplificar com a transição de um sistema de separação manual, com listas de separação impressas e tudo mais para um sistema de separação por radiofrequência e sistema de gerenciamento de armazém (WMS). Fatalmente o pessoal da operação reclamará que o processo ficou mais confuso, demorado, e que o anterior era melhor... Quanto antes envolvermos este pessoal e treinarmos esta mão de obra, melhor será!

8. Aprenda com o

processo: o final do projeto é apenas o começo da operação. Ajustes devem ser previstos e o aprendizado considerado. Faça uma revisão do projeto e considere as lições aprendidas. Tenha

em mente que em ambientes dinâmicos, implementações de novos conceitos e tecnologias são cada vez mais frequentes.

Esperamos que estas sugestões contribuam para seus projetos atuais e futuros. ●



Edson Carillo – Consultor e instrutor nas áreas de operações, é vice-presidente do ILOG e tem mais de 20 anos de experiência em Supply Chain Management.

FAÇA SUA INSCRIÇÃO



FÓRUM INTERNACIONAL DE
INTRALOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN

LOGWEB - CeMAT SOUTH AMERICA 2011

CONHECIMENTO E NETWORK

Você ao lado de profissionais das maiores empresas do setor.

Estão confirmados: BGM Rodotec; AGV Logística; Embaquim/Lumem Químicas e FitPack; Etna/Time&Place; TUTVS / Golden Cargo; Atlas Transporte & Logística; UPS; Abrange/Endesa; Belge/Danone; Grupo Toniato; TNT Brasil; Penske; Katoen Natie; Repense Comunicação e Universidade Mackenzie; Unicamp-LALT; VDMA Alemanha; Deutsche Messe AG e Raymond Corporation.

GARANTA SUA PARTICIPAÇÃO

Inscreva-se através do site:
www.ilog.gov.br/forum

Empilhadeiras

Acessórios: 2010 apontou crescimento, o mesmo previsto para 2011

O setor de acessórios para empilhadeiras não tem do que reclamar em relação ao ano de 2010. Representantes de empresas que atuam no setor apontam crescimento significativo, embalado pela retomada da economia, e mantêm o otimismo para 2011.

Quando se lê os balanços das empresas com relação ao ano de 2010, o que mais se destaca é o positivismo: o ano foi realmente muito bom e trouxe certo alívio para as empresas, ante a crise econômica de 2009.

E isto também aconteceu no setor de acessórios para empilhadeiras. “Dois mil e dez foi um ano de redenção quando comparado a 2009. As vendas de garras e outros acessórios tiveram um aumento em torno de 18%, e de garfos para empilhadeiras de 35%”, comemora Ramatis Pedrosa Fernandes, diretor-presidente da Cascade do Brasil (Fone: 13 2105.8803).

Crescimento semelhante teve a HGX Controls – Sistemas Inteligentes (Fone: 51 3072 3552), segundo conta o representante da empresa, Vagner Santos: o ano foi muito bom, com um incremento de 30% no faturamento.

“O setor de movimentação de cargas e materiais cresceu bastante no ano de 2010. Com o mercado interno aquecido, a necessidade de transporte e movimentação é proporcionalmente maior também”, completa Gilberto Guilherme Boettcher, diretor da Movikraft Indústria de Equipamentos para Movimentação (Fone: 47 3425.0044).

Victor Cruz, gerente de marketing & vendas da MSI-Forks Garfos Industriais (Fone: 11 5694.1000), também comemora os bons resultados alcançados em 2010. De acordo com ele, o ano se revelou de rápido crescimento e de franca retomada da economia no segmento. “Devido ao ritmo acelerado dessa retomada, inúmeros desafios surgiram, sendo o principal o abastecimento da cadeia de suprimentos. Em nossos clientes OEMs (fabricantes de empilhadeiras),

as projeções de demanda eram alteradas quase semanalmente, com incrementos de até 50%. Para nós, a solução do problema foi utilizar nossa presença global e redirecionar a capacidade produtiva ociosa de outras unidades para o Brasil temporariamente, enquanto abastecíamos a rede de suprimentos. A partir de julho já estávamos em patamares superiores aos anos de 2007 e 2008 pré-crise”, revela Cruz.

De fato, o ano de 2010 esteve mais aquecido comparado ao ano de 2009, de acordo com Indo José Kunz, gerente de aplicação da Saur (Fone: 55 3376.9322). Concordando com o gerente de marketing & vendas da MSI-Forks, o da Saur diz que o setor de acessórios, assim como a comercialização de empilhadeiras, acompanhou o crescimento industrial.

2011

E 2011, o otimismo continua? Fernandes diz que, para a Cascade do Brasil, as perspectivas para 2011 são excelentes, no que concorda Santos, da HGX Controls – “esperamos um crescimento igual ou maior ao apresentado em 2010”, diz ele.

Outro que mantém boas perspectivas para 2011 é Kunz, da Saur. Ele estima que o crescimento industrial continue, bem como a perspectiva de venda de empilhadeiras, o que reflete diretamente no aumento da comercialização dos equipamentos para empilhadeiras.

Mais contido no seu otimismo, Boettcher, da Movikraft, aponta que em 2011 há uma expectativa muito grande de crescimento, apesar da tendência de retração na economia em função da ameaça de percentuais de inflação acima do esperado.



Cruz, da MSI-Forks: o abastecimento da cadeia de suprimentos foi o principal desafio na retomada da economia



Fernandes, da Cascade: as tendências envolvem profissionalização e especialização dos consultores



Boettcher, da Movikraft: “observamos que o nosso segmento segue, ainda que em menor ritmo que 2010, crescendo”



Kunz, da Saur: “a tendência segue a lógica do mercado em otimizar o tempo e aumentar a produção com segurança”

“Temos observado que nosso segmento segue, ainda que em menor ritmo que 2010, crescendo. Acreditamos que as empresas que conseguiram fazer os investimentos necessários em 2009 e 2010 para um novo patamar de demanda colherão boa parte dos frutos desses investimentos em 2011”, completa Cruz, da MSI-Forks.

Tendências

Já que estamos falando em futuro, quais as tendências para o setor de acessórios para empilhadeiras?

“Continuar em forte crescimento, pelo menos nos próximos 2 anos”, acredita Santos, da HGX Controlls.

Fernandes, da Cascade, por seu lado, destaca que as tendências envolvem profissionalização e especialização dos consultores da área comercial e técnica de acessórios para empilhadeira.

“Para nós, a principal tendência em 2011 será a conscientização das tecnologias que já estão no mercado e que são utilizadas pela minoria das empresas devido aos investimentos necessários. A necessidade de maior eficiência e produtividade nas empresas em curto espaço de tempo fará com que a base de clientes que investem em movimentação de material e, conseqüentemente, os respectivos acessórios cresçam rapidamente”, diz o gerente de marketing & vendas da MSI-Forks.

Para Kunz, da Saur, a tendência segue a lógica do mercado em otimizar o tempo e aumentar a produção com segurança, justificando a existência de uma ampla gama de equipamentos para empilhadeiras, que se aplicam nos mais variados setores.

Já para o diretor da Movikraft, a tendência no setor de acessórios para empilhadeiras é o investimento em novas tecnologias de

fabricação e construção, a fim de dotar os equipamentos de maior durabilidade, resistência e capacidade de diminuir o ciclo de trabalho, gerando possibilidade de movimentação de mais peças em menos tempo, e, também, oferecer mais segurança ao operador e às pessoas envolvidas no processo de movimentação.

Tecnologia

Já que o assunto tecnologia foi citado, quais as novas que estão surgindo no setor de acessórios para empilhadeiras?

Fernandes, da Cascade, aponta especificamente o caso de sua empresa: o lançamento de uma nova série de garras para fardos de celulose, novos modelos de posicionadores de garfos da série “Revolution” e novo dispositivo de segurança para garras no transporte de bobinas de papel, caixas, etc.

Para Cruz, da MSI-Forks, no

caso do acessório garfo de elevação, não se pode dizer que sejam novas tecnologias, mas, sim, tecnologias que já existiam no exterior e que agora se encontram também disponíveis no Brasil. Alguns exemplos são os garfos antifáscas feitos de aço inox e garfos de chanfro inteiro para movimentação de paletes aeronáutico, entre outros. “A introdução desses novos produtos no país é consequência do amadurecimento do mercado de empilhadeira como um todo, demandando produtos mais específicos para cada finalidade.”

Entre as tecnologias que vêm surgindo nesse setor, a Saur já desenvolve e disponibiliza o sistema de câmeras instaladas na empilhadeira, o qual facilita a operação dos equipamentos com difícil visibilidade. Também foi desenvolvido o kit de controle de inclinação de torre e giro e o kit de controle automático de força de aperto, que reduz os danos na mercadoria.

Participe do **Supply Chain Summit Brasil**, no dia 04 de abril, integrado à **CeMAT SOUTH AMERICA**.

Exclusivo para executivos de operações, logística e Supply Chain, que debaterão os eixos temáticos que fazem parte das atividades relacionadas ao gerenciamento da cadeia de abastecimento, benchmarks, infraestrutura e suas melhorias.

Participação gratuita a profissionais qualificados e vagas limitadas.

Inscreva-se agora pelo site: www.supplychainsummit.com.br



Alongador de garfos



Fabricante: **Movikraft**
 Capacidade: até 3 toneladas
 Aplicação: Garfo de empilhadeira



Caçamba hidráulica

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: CHS
 Capacidade: 0,4 a 2,0 m³
 peso de 380 a 960 kg
 Aplicação: Carregamento, transportar e descarregamento de grãos
 Configurações adicionais: Basculamento realizado através de cilindro hidráulico e requer uma função hidráulica na empilhadeira

Controlador de tração para motores DC

Fabricante: **HGX Controlls**
 Modelo: HGX2315MIP
 Capacidade: 24 - 48 V/150 A
 Aplicação: Controle de tração de empilhadeiras de pequeno porte e veículos elétricos
 Modelo: HGX2430EXS
 Capacidade: 24 - 48 V/300 - 500 A
 Aplicação: Controle de tração de empilhadeiras e veículos elétricos
 Modelo: HGX2430MSS
 Capacidade: 24 - 48 V/300 - 500 A
 Aplicação: Controle de tração de empilhadeiras e veículos elétricos
 Modelo: HGX1201TPR
 Aplicação: Programador manual para os controladores HGX

Configurações adicionais: Sistema microprocessado, programável e adaptável a qualquer necessidade e aplicação de empilhadeiras e veículos elétricos



Garfo

Fabricante: **MSI-Forks**
 Modelo: Classe II, III e IV
 Capacidade: de 1.000 a 7.500 kg
 Aplicação: Movimentação de cargas paletizadas
 Configurações adicionais: Comprimentos de lâmina até 2400 mm

Fabricante: **MSI-Forks**
 Modelo: PIN Type/Olhal
 Capacidade: de 7500 a 12.000 kg
 Aplicação: Industrial e portuária
 Configurações adicionais: Comprimentos de lâmina até 2400 mm

Fabricante: **Saur/Vetter**
 Modelo: GS
 Capacidade: 2.000 a 25.000 kg, a 600 mm
 Aplicação: Manuseio de cargas paletizadas
 Configurações adicionais: Sistema Optima, que consiste em uma seção maior no "cotovelo" do garfo, o que permite o prolongamento da vida útil em até três vezes

Fabricante: **Movikraft**
 Modelo: Engate
 Capacidade: até 30 toneladas
 Aplicação: Empilhadeiras

Fabricante: **Movikraft**
 Modelo: Olhal
 Capacidade: até 30 toneladas
 Aplicação: Empilhadeiras

Fabricante: **MSI-Forks**
 Modelo: "Heavy Duty"/HK, EN ou EL
 Capacidade: de 20.000 a 150.000 kg
 Aplicação: Siderurgia ou mineração
 Configurações adicionais: Comprimentos de lâmina até 2400 mm



Garfo invertido

Fabricante: **Movikraft**
 Modelo: 3t.
 Capacidade: até 30 toneladas
 Aplicação: Movimentação de contêiner



Dispositivo automático para carregamento de big-bags

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: Especial
 Capacidade: 4.000 kg
 Aplicação: Manipulação automática de big-bags
 Configurações adicionais: Parte inferior com chapa abaulada, com rotator, canetel e válvula solenóide



Fixador de tubos

Fabricante: **Saur**
 Capacidade: de acordo com o modelo de empilhadeira
 Aplicação: Fixação e transporte de tubos, longarinas, barras e perfis metálicos de grande comprimento
 Configurações adicionais: Compensador de deformação dos garfos



Garfo telescópico

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: T4666
 Capacidade: 2.000 a 4.500 kg
 Aplicação: Carregamento de caminhões por um lado só, armazenamento com dupla profundidade
 Configurações adicionais: Podem ser acopladas luzes limitadoras



Garra giratória para montantes

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: AGS
 Capacidade: Abertura entre 550 e 1800 mm
 Aplicação: Movimentação de montantes, permitindo o giro em cargas longas
 Configurações adicionais: Engate traseiro para portagarfos ISO I e ISO II



Garra hidráulica para tubos de concreto

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: GGBS
 Capacidade: 2.800 kg
 Aplicação: Carregamento de tubos de concreto de diversos diâmetros
 Configurações adicionais: Abertura de 300 a 1.600 mm, giro contínuo de 360° e cordas estriadas



Garra para barris (Drum clamp)

Fabricante: **Cascade**
 Modelo: Série D
 Capacidade: 1.135 a 1.590 kg
 Aplicação: Movimentação de barris nas indústrias química e petrolífera.
 Configurações adicionais: Válvula reguladora de pressão

Mudamos a marca sem perder a identidade.



Agora a **Julio Simões Logística**, a **Lubiani Logística** e a **Grande ABC Logística** estão unidas em uma só marca: **JSL**. Um nome mais simples e direto, como é a essência do nosso negócio. Este é o espírito de renovação que nos motiva há 55 anos a ENTENDER as necessidades dos nossos clientes para ATENDER suas expectativas.

Bem-vindo à 

A maior empresa de logística rodoviária do Brasil.



• Serviços Dedicados à Cadeia de Suprimentos • Gestão e Terceirização de Frotas / Equipamentos • Transporte de Passageiros • Transporte de Cargas Gerais

www.jsl.com.br



Garra para blocos de concreto

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: T412
 Capacidade: 1.250 a 6.200 kg
 Aplicação: Carregamento de blocos de concreto
 Configurações adicionais: Braços com revestimentos em Vulcollan, borracha e poliuretano, e êmbolos com dimensões variadas



Garra para bobinas

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: GGS 38 MJE com Swing
 Capacidade: Até 3.800 kg
 Aplicação: Manuseio e deslocamento lateral de bobinas de papel.
 Configurações adicionais: Braços delgados e articulações com buchas autolubrificadas, eixos temperados e pontos de contato com o solo resistentes ao desgaste, bem como superfície de contato revestida de inox



Fabricante: **Cascade**
 Modelo: Série H
 Capacidade: 2.050 a 12.000 kg
 Aplicação: Movimentação de bobinas de qualquer diâmetro, peso ou tipo de papel.
 Configurações adicionais: Placas de contato, reguladores de pressão manuais e hidráulicos/eletrônicos, controle de rotação, controle de inclinação da torre, acumuladores de choque, indicador de força de aperto



Garra para caixas

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: GHS
 Capacidade: 1.000 a 5.000 kg
 Aplicação: Movimentação de caixas
 Configurações adicionais: Braços em aço de alta resistência e revestidos internamente com placas de borracha branca, preta ou de poliuretano



Garra para eletrodomésticos

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: GHS
 Capacidade: 1.000 a 2.000 kg
 Aplicação: Manuseio de grandes volumes em blocos inteiros de carga ou em camada de caixas individuais, eliminando a utilização de paletes
 Configurações adicionais: Braços de diversos tamanhos e tipos com revestimento em borracha antiderrapante e deslocamento lateral



Fabricante: **Cascade**
 Modelos: Série D
 Capacidade: 680 a 2.270 kg
 Aplicação: Movimentação de eletrodomésticos, produtos eletrônicos, bebidas e de uso em armazéns que lidam com cargas em caixas de papelão,
 Configurações adicionais: Válvula reguladora eletrônica de 7 pressões, válvula reguladora manual de pressão, controle de inclinação da torre, indicador de força de aperto



Garra para fardos

Fabricante: **Cascade**
 Modelos: Bale Clamp e Rulp Bale Clamp
 Capacidade: de 1.135 a 8.170 kg
 Aplicação: Movimentação geral de fardos de celulose, algodão, lã, tecidos, papelão ondulado, papel de imprensa, trapo, feno e sucata
 Configurações adicionais: Controle hidráulico de pressão

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: GHS
 Capacidade: 1.000 a 10.000 kg
 Aplicação: Manuseio de fardos de celulose, aparas de papel, algodão, lã, feno, bagaço de cana e blocos de sucata e espuma. Também pode ser utilizada para movimentação de caixas

Configurações adicionais: Buchas autolubrificantes, regulador de fluxo hidráulico, válvulas de alívio para ajuste da pressão de aperto, engate traseiro de acordo com o portador da empilhadeira e deslocamento lateral opcional



Garra para tijolos

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Capacidade: 2.000 a 3.000 kg
 Aplicação: Manuseio de tijolos
 Configurações adicionais: Braços com revestimento interno de borracha, com densidade 20 macia e 20 dura



Inversor/empurrador de cargas

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: ICS
 Capacidade: 1.500 a 2.500 kg
 Aplicação: Transferência de carga de um palete para outro e carregamento de caminhões sem utilização dos paletes
 Configurações adicionais: Deslocador lateral integrado ou instalado na empilhadeira



Kit sistema de câmeras

Fabricante: **Saur**
 Aplicação: Em equipamentos com baixa visibilidade, que atuam em corredores estreitos e que realizam estufamento de contêineres
 Configurações adicionais: Câmeras de vídeo na face frontal das empilhadeiras ou garfos e monitor na cabine de operação, que permitem visualizar diferentes ângulos



Kit sistema de controle automático de força

Fabricante: **Saur**
 Modelo: CAF
 Aplicação: Regulagem automática da força de aperto nos equipamentos Saur
 Configurações adicionais: Operação realizada através de sistema eletrônico com hidráulica proporcional

Empilhadeira Hyundai 25L

Quem carrega o peso dessa marca tem mais eficiência no trabalho.



Velocidade • 20,6 km/h
Capacidade de carga • 2.500 kg
Peso Operacional • 3.766 kg
Potência de motor • 37 kw
Altura x Comprimento x Largura • 2.160 x 2.582 x 1.160

 **BMC**
brasil máquinas

Al. África, 545 • Tamboré • Santana de Parnaíba/SP • (11) 3036.4000

Distribuidores

DELTA MÁQUINAS LTDA / PA / AP / RR / AM / MA
www.deltamaquinas.com.br • Tel.: 91 3344-5001

GUEDES EQUIPAMENTOS / SC / PR
www.guedesequipamentos.com.br •
Tel.: 48 3285-8550 / 41 3285-2020

KUNZLER MÁQUINAS LTDA / RS
www.kunzlermaquinas.com.br •
Tel.: 51 3061-4488

RIO MÁQUINAS E CONSTRUÇÃO / RJ
www.riomaquinas.com.br •
Tel.: 21 2111-9287 / 21 2111-9288 / 21 2111-9289

MARCONI COM., SERV. E REPRESENTAÇÕES LTDA / MT / RO

www.marconitratores.com.br •
Tel.: 65 3665-1333

GLOBAL / ES / BA
www.globalequipamentos.com.br •
Tel.: 27 2125-3500

SERPENA / MS
www.serpema.com.br •
Tel.: 67 3323-4000 / 67 3342-0227

TESCO / GO / DF
www.tescoequipamentos.com.br •
Tel.: 62 3231-5800

VENEZA MÁQUINAS / SE / PE / PB / RN / CE / PI
www.venezamaquinas.com.br •

Tel.: 81 3471-1005 / 81 9963-7779

CRAVMAQ COM. DE EQUIP. LTDA / SP (interior)
www.cravmaq.com.br •

Tel.: 16 3951-1240

INOVA MÁQUINAS LTDA / MG (BH)
www.inovaveiculos.com.br •

Tel.: 31 3359-9400 / 31 3359-9404

LIFTCOM / SP (capital)

www.liftcom.com.br •

Tel.: 11 3729-2822 / 11 8175-6836 (Claudio)

MEPAR / PR (oeste)

www.sercomtel.com.br •

Tel.: 43 3326-4693

NIMAQ / SC (oeste)

www.nimaq.com.br •

Tel.: 49 3361-4700

TECNOMAC / SP (interior) / Vale do Paraíba

www.tecnomac.com.br •

Tel.: 11 2633-4005 / 11 2954-8544



Pino da carga

Fabricante: **Movikraft**
 Modelo: Ariete
 Capacidade: até 30 toneladas
 Aplicação: Empilhadeiras



Posicionador múltiplo de garfos (Single-double)

Fabricante: **Cascade**
 Modelo: Série G
 Capacidade: 2500 a 4090 kg
 Aplicação: Transporte de até quatro paletes por vez. Possui, ainda, a função de deslocamento lateral.

Configurações adicionais: Encosto de carga especial, estabilizador de cargas



Posicionador quádruplo de garfos

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: T419-2-4/-4-8L
 Capacidade: 4000 a 12000 kg
 Aplicação: Movimentação de 2 ou 4 paletes lado a lado ou 4 ou 8 paletes

Configurações adicionais: Deslocamento lateral independente



Posicionador triplo de garfos

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: T429-1-2-3
 Capacidade: 3.000 a 5.000 kg
 Aplicação: Carregamento de até três paletes simultaneamente

Configurações adicionais: Deslocamento lateral independente e garfos parafusados

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: T429-4-6
 Capacidade: 6.000 a 10.000 kg
 Aplicação: Movimentação de 4 ou 6 paletes simultaneamente

Configurações adicionais: Deslocamento lateral independente e garfos parafusados com dupla profundidade



Push-Pull

Fabricante: **Cascade**
 Modelos: Série E
 Capacidade: 1.260 a 2.045 kg
 Aplicação: Movimentação de cargas armazenadas sobre folhas deslizantes (slip sheets).

Configurações adicionais: Válvula de controle e alívio de pressão, ergate rápido, salva-folhas, posicionador hidráulico de garfos para movimentar slip-sheet e/ou paletes



Selecionador de camadas (Layer picker)

Fabricante: **Cascade**
 Capacidade: 545 kg
 Aplicação: Ao empilhar paletes de carga mista, movimentar camadas individuais ou múltiplas de produtos enlatados e engarrafados

Configurações adicionais: Válvula reguladora de pressão, controle de movimentos laterais, placas especiais



Spreader

Fabricante: **Saur/Kaup**
 Modelo: TSS e SIS
 Capacidade: 5.000 a 35.000 kg
 Aplicação: Movimentação de contêineres vazios e carregados

Configurações adicionais: Modelos adaptáveis em empilhadeiras, porticos e guindastes ●

REVISTA
Logweb
 9 anos

“Parabéns à **Logweb** pelo seu 9º aniversário. Com conteúdo independente e uma excelente equipe profissional, além de referência para o mercado, a revista sempre foi grande parceira da Cascade do Brasil. É com muito orgulho fazemos parte do seu crescimento e história.”

Ramatis Fernandes,
 diretor-presidente da
 Cascade do Brasil

“A Ceva parabeniza toda a equipe da **Logweb** pelos seus 9 anos como referência em logística.”

Wagner Covos, vice-presidente de desenvolvimento de negócios e marketing da Ceva Logistics

“Logística é um mercado que cresce a cada dia. Completar nove anos oferecendo sempre todas as novidades e acontecimentos desse mercado não pode ser para qualquer revista. A **Logweb** está de parabéns, pois a cada ano conseguiu surpreender e atender às necessidades da área. Eu acompanho a **Logweb**.”

Philipos Kokkinos, diretor comercial da CSI

“Parabenizo todo o time da **Logweb** pelo excelente trabalho efetuado ao longo da jornada de sua existência. Presenciei as conversas do início da empreitada de criação das empresas do Grupo ainda na década de 90 no Center Norte.”

Durval Motta, Territory Manager - Brazil da Datamax-O'Neil

“Parabéns à revista **Logweb**! A publicação se tornou referência no setor de logística e a cada ano conquista mais leitores com reportagens pertinentes ao cotidiano dos profissionais da área.”

Paulo Tigevisk, gerente de marketing e vendas da Brasilmaxi

NÓS ESTAMOS PREPARADOS PARA 2011. E VOCÊ? CONTE CONOSCO.

REVISTA
Logweb
 referência em logística

AUXTER

CLIENTE SATISFEITO É SUCESSO GARANTIDO.



Empilhadeiras

Carregadores de baterias: não faltam elogios a 2010

Com a recuperação econômica do país no ano passado e o aumento do consumo e do PIB industrial, o setor logístico teve um 2010 excelente, com muitos investimentos e aumento ou renovação de frota de empilhadeiras, trazendo ainda mais otimismo para 2011.



O segmento está em constante evolução tecnológica

Representantes das empresas do segmento de carregadores de baterias não poupam elogios ao ano de 2010 nesta análise especial para a revista *Logweb*. “Podemos avaliar como o melhor ano do setor, se considerarmos que o PIB industrial em 2006 foi de 2,2; em 2007 foi de 5,3; em 2008 foi de 4,1; em 2009 foi de menos 6,4; e em 2010 chegamos a 11%, segundo informações fornecidas pela FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. Isso que demonstra um grande ano para o setor”, declaram João Carlos Waldmann e Ludolf Waldmann, diretores da JLW Indústria de Aparelhos Eletroeletrônicos (Fone: 19 3491.6163).

E, para 2011, as perspectivas da empresa são melhores, com a continuação do sucesso de 2010.

Também para Gilmar Kafka e Nelson Macan, sócios-proprietários da KM Carregadores de Baterias (Fone: 19 3886.8044), o setor logístico teve um 2010 excelente, com muitos investimentos, aumento ou renovação de frota de empilhadeiras. “A KM, como fabricante de carregadores, também teve de investir em ampliações e equipamentos para atender à demanda, que foi de 37% superior à de 2009”, comemoram.

Quanto a 2011, os profissionais esperam que seja um ano tão bom quanto 2010. “Ainda mais que teremos a feira CeMAT – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística, em São Paulo, SP, para alavancar ainda mais as vendas para o setor logístico”, lembram.

Levando em consideração a recuperação econômica do país, o aumento do consumo e uma demanda reprimida no ano de 2009, Jefferson Newton, gerente industrial da Powerbras Indústria Eletrônica (Fone: 21 3545.1000), também afirma que 2010 foi um ano muito bom para a maioria das empresas ligadas ao segmento de movimentação de materiais e logística. “Para a Powerbras, especificamente, também foi. Alguns fatos de grande relevância para a empresa e a marca PSU marcaram bem o ano de 2010.”

Segundo ele, 2011 está se

iniciando com grandes mudanças no país, e, com isso, é preciso ter certas reservas quando se fala em perspectivas ou expectativas. “Estamos trabalhando com uma visão mais conservadora, pelo menos até que se consiga enxergar o cenário com mais clareza, e como sabemos, consumirá alguns meses, mas não estamos pessimistas, e, sim, conservadores em nossos planejamentos”, revela Jefferson.

Para este ano, a maior expectativa da empresa na área de logística é que os empresários, diretores, gerentes e compradores de equipamentos para movimentação de materiais entendam que o menor investimento, em termos de valor, é a aquisição dos carregadores de baterias para o conjunto máquina, baterias e carregador. “Porém, é o mais importante investimento do conjunto, pois, com certeza, trará o melhor retorno em valor por tempo de utilização de seu maior investimento, que são as baterias”, explica.

Como exemplo, o gerente industrial da Powerbras cita:

“Se economizar 2,26% na compra da empilhadeira e das baterias, pode-se comprar um carregador PSU. Melhor: se o frete na compra da empilhadeira e das baterias for CIF (pago pelo remetente da mercadoria), também se compra o mesmo carregador PSU, isso para se ter uma ideia dos valores e investimentos a que me refiro”, diz Jefferson.



Tendências

Para Jefferson, da Powerbras, a tendência no setor é o aumento de usuários com maior conhecimento técnico dos equipamentos e conscientes da importância de adquirir carregadores de qualidade e confiabilidade reconhecidas, que, “além de simplesmente carregarem a bateria, preservem a vida útil do maior investimento no segmento, suas baterias”, expõe.

1 Empilhadeira	R\$ 100.000,00	Vida 10 anos = 66,09% do conjunto
3 Baterias	R\$ 48.000	Vida 5 anos = 31,73 % do conjunto
1 Carregador	R\$ 3.350,00	Vida 5 anos/24h por dia = 2,21% do conjunto
Total do Conjunto	R\$ 151.300,00	



O ano de 2010 pode ser considerado o melhor do setor

Sobre as novas tecnologias, o profissional não vê a um curto espaço de tempo alguma grande inovação quanto às tecnologias para carga de baterias tracionárias. "Até porque, elas só surgirão a partir de grandes inovações nas baterias, pois os carregadores devem obedecer exatamente às especificações dos fabricantes das baterias, quanto ao processo de carga", diz.

De acordo com Jefferson, há trabalho, sim, em melhorias das tecnologias já consagradas e confiáveis, como também na interação homem x máquina, na simplicidade com confiabilidade e na disponibilidade de dados via comunicação digital.

Quanto à parte de recuperação de baterias, ele diz que esses serviços dependem exclusivamente dos fabricantes de baterias e seus serviços autorizados. Esses, sim, com domínio da tecnologia das baterias e dos processos corretos de reparos e recuperação. "A Powerbras não tem e nem pretende desenvolver qualquer acessório de carregador que possa ser interpretado pelo cliente como um recuperador de bateria, objetivo esse que não será alcançado, e que pode ser confirmado pelos fabricantes de bateria."

O profissional ressalta que os grandes entraves para a colocação de produtos mais

inteligentes e com mais tecnologia embarcada são:

- Falta de conhecimento técnico do produto pelo comprador;
- Baixa qualificação técnica dos operadores de salas de baterias;
- Preço, não valor, que os usuários querem para o produto.

Já para Kafka e Macan, da KM, o setor de carregadores de baterias está em constante evolução tecnológica. Segundo eles, o equipamento perfeito tem de economizar energia, aumentar a vida útil da bateria, recuperar a bateria sulfatada e proporcionar o melhor horário para a carga quando a energia é mais barata, fora do horário de pico. "Em abril, na feira CeMAT, apresentaremos como novidade o carregador com carga pulsante", revelam. ●

REVISTA **Logweb** 9 anos

"Parabéns à revista **Logweb** pelos 9 anos de coberturas no segmento de logística. A cada ano, a revista se consolida como um dos principais veículos com informações sobre movimentação de cargas e logística. Desejamos muito sucesso daqui para a frente!"

Thais Zovico, Marketing Latin America da DHL Supply Chain

"O Expresso Jundiaí parabeniza a revista **Logweb** pelos seus nove anos. Nesse período, informações relevantes e com credibilidade sobre o mercado de transportes e logística foram e continuam sendo fundamentais para acompanharmos o dia a dia do setor. Felicitações a toda a equipe." Alessandro Panzan, gerente geral da Divisão Logística do Expresso Jundiaí

Vinigalpão®

Fornecimento de Vinigalpões incluindo porta-paletes

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.
 Telefone: (12) 2123-4200
 www.vinigalpao.com.br
 comercial@vinigalpao.com.br



Empilhadeiras

Baterias: satisfação pelo desempenho em 2010 e otimismo para 2011

Quando o setor de logística caminha a passos largos, cresce a utilização de equipamentos para movimentação e, por consequência, o mercado de baterias tracionárias também sai ganhando. Foi o que aconteceu em 2010 e o que as empresas do setor esperam que continue neste ano.

Após a tão falada crise econômica mundial, o ano de 2010 foi um legítimo divisor de águas. Destacando o que se viu na economia brasileira, se no ano anterior as palavras da vez eram “preocupação e cortes”, em 2010 os termos “retomada e crescimento” voltaram a pautar o dia a dia de grande parte das empresas brasileiras, incluindo as que atuam com baterias tracionárias, segmento diretamente influenciado pelo desempenho do setor de logística.

Com o aquecimento da economia, a retomada de investimentos e o bom momento da indústria em geral, os fabricantes e distribuidores de baterias tracionárias puderam comemorar bons resultados no último ano e projetam 2011 com otimismo.

De acordo com Wagner A. Brozinga, gerente comercial e de novos negócios da Baterias Fulguris (Fone: 11 2413.5600), 2010 foi um ano histórico, tanto



Brozinga, da Fulguris: a empresa prevê crescimento de 20%, tanto em vendas quanto em produção



em produção como em vendas. “Inicialmente, analisando o cenário de 2009, que foi um ano de crise global, prevíamos um crescimento na ordem de 20%. Porém, devido ao aquecimento e crescimento no setor, tivemos um crescimento superior a 60%, batendo todos os recordes da empresa em produção, vendas, investimentos e contratações”, festeja. Já André Furtado, gerente comercial de baterias tracionárias da Moura (Fone: 0800.7012021), diz que a empresa cresceu 70% nas vendas, além de ter investido em estrutura fabril e pessoas. Com isso, aumentou sua participação no segmento.

Marcelo Mota de Bitencourt, diretor comercial da Batersul (Fone: 47 3368.7171), comenta que o primeiro semestre de 2010 foi muito bom, impulsionado ainda pelo excelente desenvolvimento e crescimento registrados no último trimestre de 2009. No segundo semestre, contudo, a economia e os investimentos foram um pouco menores, por

períodos entre dois e seis meses, o que creditamos à sazonalidade e ao aumento da movimentação de materiais”, acrescenta.

Otimismo mantido

Para 2011, a Prestbater (Fone: 11 4496.4430) está bastante otimista. Desde o final do ano passado, iniciou um processo de profissionalização, prevendo que o setor continuará aquecido. Para Arlindo dos Santos, diretor da empresa, fatores como a mão de obra cada vez mais escassa e de difícil controle, a maior exigência dos clientes, a renovação de frotas, a manutenção da política econômica e a facilidade do financiamento, principalmente do FINAME/BNDES, farão com que o setor continue crescendo.

conta das eleições e de outros acontecimentos que fizeram os empresários e investidores observarem o que realmente iria acontecer com a economia brasileira e mundial pré e pós-eleição.

Representando a Matrac (Fone: 11 2905.4108), Edmilson Anjos Ferreira destaca que, assim como ocorre desde a fundação da empresa, em 1989, o crescimento registrado em 2010 foi da ordem de 20%. No contexto do desempenho da Matrac, ele observa uma particularidade: o número de baterias vendidas para reposição sofreu uma sensível queda, enquanto o número de baterias vendidas para empilhadeiras novas teve uma alta considerável. “Cremos que os clientes estiveram inclinados à renovação de suas frotas de empilhadeiras, impulsionados pelos incentivos governamentais”, opina. “Houve ainda, no segundo semestre, uma alta considerável na locação de baterias tracionárias por



Bitencourt, da Batersul: “provavelmente voltaremos aos parâmetros de crescimento do passado”



RETHA[®]
IMÓVEIS & SERVIÇOS

CONDOMÍNIOS INDUSTRIAIS E LOGÍSTICOS



ATUAÇÃO COMPLETA
Idealização, Concepção,
Implantação, Comercialização
e Administração.



GALPÕES E ÁREAS

Administração, Locação
e Venda em toda a Capital,
Grande SP e Interior.

ESTRUTURAÇÃO DE NEGÓCIOS

Condomínio de Galpões e
Projetos de Built To Suit.

55 (11) 4777-9800

www.retha.com.br

Batersul

A principal novidade é a bateria Log HDP Premium da Moura. “Trata-se de uma tecnologia baseada em células elétricas que proporcionam às baterias mais densidade de energia, maior vida útil e uma autonomia superior nas operações com máquinas elétricas, tanto em altas como em baixas temperaturas,” segundo Bitencourt.

Em termos de tendências, de acordo com ele, cada vez mais o mercado brasileiro está aumentando a participação de máquinas elétricas e observando os benefícios que estes equipamentos trazem na relação custo-benefício em médio prazo, além da questão do meio ambiente. Para Bitencourt, os fabricantes que não investirem em qualidade irão sumir do mercado. “O nosso mercado está exigindo produtos de excelente qualidade a um custo também razoável, que justifique o investimento e a escolha.

Outro fator importante – segundo o diretor da Batersul – é que com o crescimento acima da média nos últimos dois anos, os fabricantes que não investiram na estrutura terão problemas para atender à demanda do mercado. “Vimos, no ano passado, fábricas demorando até três meses para entregarem seus produtos. O Grupo Moura fez diversos investimentos em infraestrutura e compra de novos equipamentos e aumentou no final do ano passado mais de 50% a sua capacidade produtiva. Além disso, deve, até 2012, inaugurar uma nova unidade fabril somente para atender à demanda de baterias industriais no Brasil e na América do Sul”, informa.

Fulguris

Brozinga destaca que os produtos da Fulguris são fabricados com equipamentos adquiridos recentemente e são compostos por placas positivas tubulares, separadores de alta resistência, vasos injetados, chumbo com controle máximo de pureza, caixa de ferro com proteção corrosiva, sistemas de abastecimento automático ou manual e interligações em cabo flexível. Ele lembra, ainda, que a empresa conta com uma planta de reciclagem própria – com certificação ISO 14.000 – em sua unidade fabril.

Acerca das tendências para o setor, o gerente comercial da Fulguris crê que eventos como a Copa do Mundo e as Olimpíadas irão atrair investimentos internacionais para o Brasil, que é um país seguro para se obter retorno de investimento. “Certamente os setores alimentício, logístico e a indústria em geral irão aproveitar o crescimento para renovar suas frotas de equipamentos e, com isto, haverá investimento em energia e baterias”, profetiza.



A Matrac também espera que 2011 seja mais um ano de crescimento.

Segundo Ferreira, a empresa irá manter o estoque de baterias novas no mesmo patamar para atender ao mercado de pronta entrega e aumentará em 20% o estoque de baterias para locação, pois acredita no constante aumento deste segmento. A Moura, por sua vez, diz que pretende ampliar ainda mais os negócios, avançando estrategicamente e focada cada vez mais nas necessidades do cliente, de acordo com Furtao. Já Brozinga, da Fulguris, diz que a empresa está observando e analisando o cenário global e não pode criar falsas expectativas. Mesmo assim, está bastante otimista e com previsão de crescimento da ordem de 20%, tanto em vendas quanto em produção.

Bitencourt, da Batersul, projeta que 2011 será um ano de investimentos moderados, por conta do arrocho econômico do novo governo, brecando financiamentos em longo prazo e com taxas um pouco maiores. “Provavelmente deveremos voltar aos parâmetros de crescimento que estávamos acostumados no passado”, revela, especulando que o primeiro semestre deve corresponder a mais ou menos 35% a 40% do volume de vendas e faturamentos, enquanto a segunda metade do ano deverá ter um número perto dos 60% do faturamento anual das empresas no segmento de movimentação e logística. “Podemos ter algumas surpresas agradáveis no segundo semestre. Se realmente o novo governo voltar a dar subsídios e investir neste segmento, podemos acabar 2011 melhor até que 2010”, pondera.

Novidades e tendências

A seguir, os entrevistados desta matéria especial sobre baterias tracionárias discorrem sobre as principais novidades e tendências que, no entendimento deles, nortearão o segmento em 2011 e no futuro próximo.

BATERIAS TRACIONÁRIAS

	Batersul	Batersul	Newpower	Matrac	Prestbater/Eurotrac
Fabricante (F) ou Distribuidor (D):	D	D	F	D	F e D
Marca	Moura	Moura	Fulguris	Fulguris	Eurotrac
Modelo	HDP Premium	Log Monobloco	TSF Premium /Silverline /Fultube	TSF	EPZS
Capacidade (Ah)	126 a 1.750 Ah	85 a 370 Ah	Até 3.800 Ah	120 a 1.520 Ah	200 a 1.500 Ah
Tensão	2 V até a voltagem que o cliente precisar	6 a 12 V	De acordo com a especificação do equipamento	6, 12, 18, 24, 36, 48 e 72 V	6, 12, 24, 36, 48, 72 e 80 V
Aplicação	Empilhadeiras elétricas, paletes e transpaletes elétricos, rebocadores elétricos, equipamentos de movimentação em aeroportos, mineração e outros veículos de tração elétrica	Rebocadores e veículos industriais, plataformas elevatórias, carros de golfe, paletes e empilhadeiras de pequeno porte, lavadoras e varredoras de piso industriais	Automotivas, empilhadeiras, paletes, rebocadores, arranque de locomotivas, metrô, grupo motorizador, submarinos, boias de sinalização náutica, no-breaks, iluminação de emergência, subestação de energia, telecomunicações, telefonia celular, painéis fotovoltaicos (energia solar)	Empilhadeiras elétricas, paletes elétricos, lavadoras de piso, rebocadores e demais veículos elétricos de corrente contínua	Empilhadeiras elétricas, paletes e rebocadores
Tecnologia: Tubular (T) ou Empastada (E)	Plana Blindada	Plana Blindada	Primeira linha tubular e segunda linha empastada	Tubular	Tubular
Ciclagem:	1.600 a 1.800 ciclos	n.i.	Primeira linha tubular superior a 1.600 ciclos, segunda linha empastada 900 ciclos	1.600 ciclos	1.500 ciclos
Norma Aplicada	ABNT e DIN	ABNT e DIN	DIN	DIN	DIN

n.i. = não informado

Matrac

Para Ferreira, é difícil afirmar que as baterias tracionárias sofreram avanços tecnológicos no que tange à parte acúmulo de energia e recarga, uma vez que o Brasil já produz há muito tempo uma das melhores baterias tracionárias do mundo, usando a melhor tecnologia (placas positivas pluritubulares) e os melhores insumos. "O que vemos hoje é um progresso constante na parte externa das baterias como, por exemplo, sistema de enchimento automático de água, caixas de ferro com tratamentos anticorrosão mais eficientes, sistema de agito de eletrólito para diminuição do tempo de recarga, polos rosqueados, etc.", explica.

Ele acredita que os fabricantes de baterias tracionárias tendem a um grande retrocesso tecnológico nas características construtivas das baterias tracionárias, em função da incessante busca pela diminuição dos custos de produção, visando torná-los mais competitivos com os fabricantes nacionais de segunda linha e as baterias importadas que encontram portas abertas no Brasil, devido à baixa cotação do dólar. "É preocupante, pois com certeza haverá, também, redução na qualidade das baterias", assegura.

Moura

"Continuaremos a buscar cada vez mais tecnologias no mundo para nossas baterias HDP Premium", resume Furtado, falando sobre as novidades da Moura. Ainda, em uma rápida análise, ele aponta que o mercado de baterias tracionárias deverá continuar seguindo as tendências estabelecidas em 2010, ou seja, expansão dos grandes magazines, locadores, indústria automobilística, etc.

Prestbater

Santos, da Prestbater, também não vê muitas novidades no setor de baterias tracionárias. "Todos os anos o segmento oferece novos modelos ao mercado. Contudo, entendo que sempre estamos oferecendo o mesmo modelo, mas requeitado. Bateria é um acumulador de energia que precisa de cuidados especiais e, desde seu descobrimento, há mais de 120 anos, continua com o mesmo princípio eletroquímico, usando uma combinação de placas de chumbo e ácido sulfúrico", explica.

De acordo com o diretor da Prestbater, muitas pesquisas estão em fases avançadas no mundo, mas com custos ainda muito elevados, principalmente se for levado em conta que no Brasil as empresas ainda escolhem baterias somente pelo preço, sem levar em consideração o conjunto "empilhadeiras, carregador e baterias". "A gente se esquece de que a bateria é a alma da empilhadeira elétrica", diz, lembrando que as opções mais recentes no mercado são baterias combinando células combustíveis, regeneração de energia, aceleração de processos de carga (agito de eletrólito) e baterias gel, entre outras. No que tange às tendências, Santos diz que a Prestbater vai continuar terceirizando as operações de logística e de movimentação de materiais com empresas especializadas. ●

A mais eficiente da categoria EFG 216

CeMAT
SOUTH
AMERICA



Capacidade de 1600 Kg
Elevação até 6500 mm
Baixo consumo de energia e alta performance.

Acesse www.jungheinrich.com.br e assista ao vídeo demonstrativo.

Tel. (11) 4815-8200
Fax (11) 4815-8208
comercial@jungheinrich.com.br
www.jungheinrich.com.br

JUNGHEINRICH
compromisso com soluções

Empilhadeiras

Peças: busca por originais faz setor crescer cada vez mais

Além do aquecimento da economia brasileira e do conseqüente aumento da demanda por equipamentos, um fator que faz com que o segmento de peças para empilhadeiras esteja a todo vapor é a conscientização das empresas pela busca de peças originais.

Companhias como a Toyota BT (Fone: 11 3511.0400), por exemplo, têm tentado de tudo para convencer os consumidores de que utilizar peças não-originais traz prejuízos ao próprio usuário, já que estes componentes do chamado mercado paralelo podem causar danos às empilhadeiras. Em outras palavras, o barato sai caro, muito caro. Mas, os usuários estão compreendendo a importância de optar por peças originais, e isto já está refletindo nos resultados do setor de peças para empilhadeiras.

O gerente de peças e serviços da empresa japonesa, Eduardo Matsubara, diz que o reflexo da venda de empilhadeiras é um ponto importante para mensurar o crescimento das vendas de peças registrado em 2010 – foi o recorde da Toyota no Brasil, embora ele não tenha revelado valores. Contudo, as campanhas realizadas pela companhia para incentivar o uso de peças originais também têm grande participação no ótimo momento. “Realizamos dois tipos de campanha, uma com um foco esclarecedor e outra com foco nos preços”, explica.

Segundo Matsubara, as campanhas com foco esclarecedor explicam a importância da utilização de peças originais, as vantagens (como a garantia de fábrica) e os problemas que podem ocorrer nos equipamentos com a utilização de peças

paralelas. Já as campanhas com foco nos preços têm como base uma grande negociação da empresa com os principais fornecedores de peças no Japão, negociação esta que permitiu comercializar peças com até 30% de desconto. “Esta ação passou a ser muito importante, uma vez que quebra alguns paradigmas, como ‘as peças originais são muito caras’”, pontua o gerente da Toyota BT.

A Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333) – conforme contam o gerente comercial,



Gallo, da Moviplam: o ano que se inicia traz a perspectiva de dobrar o faturamento registrado em 2010

Antonio Carlos Silvestre Junior, e o supervisor de materiais, Ricardo Moreno – percebeu, em todas as suas unidades, que o fornecimento de peças vindas de serviços autorizados obteve a preferência por parte das empresas clientes deste setor, quando comparado a outros fornecedores. “No início de 2010 houve momentos de aumento de prazos de entrega, mas rapidamente equilibrado pelos fabricantes. Foi um excelente ano, quando comparado ao volume de 2009”, festejam.

O supervisor de vendas da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466), Antonio Carlos de Carvalho, endossa o coro de comemoração pela conscientização de se usar peças genuínas. “O setor teve um crescimento de 8% em relação ao ano anterior, e a consciência do mercado em utilizar peças originais também foi um fator de contribuição para este aumento”, garante.

Também apostando na conscientização quanto à utilização de peças originais, a Commat (Fone: 11 2808.3306), por sua vez, registrou um aumento nas vendas de peças em 15% em 2010, segundo o engenheiro de manutenção, Hugo Niglio. “As peças originais têm a qualidade de material e o processo de fabricação, o que nos permite proporcionar uma vida útil maior, se comparado aos seus semelhantes nacionalizados. Outra vantagem de trabalhar com

material original é ter melhor cobertura dos serviços prestados pelo representante, com apoio da fábrica. No quesito valores de peças originais, os preços não chegam a superar em 5% os da concorrência. No caso dos motores, por exemplo, a Crown – marca representada pela Commat – remanufatura 100%”, detalha.

Leandro Prado, gerente comercial da Crow Matec (Fone: 11 2951.8777), observa que o ano de 2010 foi de retomada de crescimento do setor, que é atrelado ao nível da produção industrial e distribuição de mercadorias no país. “O segundo semestre nos apresentou uma resposta muito positiva, elevando as vendas ao mesmo patamar de 2008, antes da crise global”, revela. “Além disso, boa parte da demanda reprimida em 2009 foi retomada em 2010, o que contribuiu para a melhora do nosso setor”, acrescenta Rodrigo Zilli, supervisor de peças da Linde Material Handling Brasil (Fone: 11 3604.4755). Por outro lado, ele comenta que como a maioria dos fornecedores reduziu ao máximo a produção de peças de reposição em 2009, em 2010 ainda foi percebida uma relativa dificuldade no fornecimento, já que toda a cadeia produtiva teve de retomar a produção de um nível muito baixo para um patamar quase tão alto quanto antes da crise.

“O ano de 2010 foi extremamente aquecido pela forte demanda de peças e pela escassez de mão de obra especializada no setor”, opina André Barbosa da Silva, gerente de peças de reposição da Palettrans Equipamentos (Fone: 16 3951.9999).

Quem também avalia 2010 como extremamente positivo é a Still Brasil (Fone: 11 4066.8100), que encerrou o ano 15% acima das próprias previsões. Segundo o gerente de peças, Paolino De Montis, as metas da empresa foram revistas três vezes – todas para cima – ao longo do ano. A Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), por sua vez, cresceu 40% em sua receita de peças e serviços, de acordo com o diretor executivo, Fábio Pedrão.

A Movicarga (Fone: 11 5014.2477), que em 2008 e 2009 se consolidou como distribuidor oficial da Nissan Forklift no Brasil, estruturou o seu estoque

de peças e aumentou a venda de empilhadeiras e, consequentemente, de peças genuínas Nissan. “Como previsto, o setor teve um crescimento expressivo em relação ao ano de 2009, tendo como principais fatores a crise financeira do período anterior e o aumento do número de equipamentos vendidos”, avalia de maneira global o diretor geral da empresa, Guilherme Osório.

Bento Gonçalves Neto, gerente comercial da Retec Comércio e Serviços (Fone: 31 3372.5955), entende que com o aumento nas operações dos clientes, aliado à maior atenção com a manutenção preventiva, a venda de peças aumentou consideravelmente no ano de 2010. “Assim como no setor de serviços, tivemos também um considerável aumento na demanda de peças e acessórios para aplicação nos equipamentos de movimentação e armazenagem”, informa.

A Vinnig Componentes Eletrônicos (Fone: 21 3979.0283)



De Montis, da Still: 2010 foi muito produtivo para a empresa, que encerrou o ano 15% acima das previsões

credita o bom desempenho em 2010 ao mercado aquecido e ao estoque próprio, que a empresa avalia como cada vez mais completo. “Tivemos uma explosão

nas vendas de componentes Curtis no Brasil. Nossas vendas cresceram 22% de 2009 para 2010”, destaca o diretor, Ruy Piazza Filho.

Por ser nova no mercado, tendo iniciado as atividades em 2010, a Moviplam (Fone: 11 4581.4397) faz uma análise mês a mês de seu desempenho. E o resultado, assim como das demais empresas do setor, é positivo. O gerente de peças e acessórios, Alex Roberto Piccolo, revela que a empresa apresentou crescimento em venda de peças de reposição de 15% ao mês, devido à consolidação da base de clientes.

A Empicamp (Fone: 19 3246.3113), por sua vez, alcançou um crescimento bastante expressivo em 2010, tendo o ano anterior como base: o setor de peças teve aumento de mais de 40%, segundo o diretor Jean Baptista, que enfatiza que, apesar das dificuldades impostas pela

... RODACO

10:52 AM

CeMAT
SOUTH
AMERICA

**PNEUMÁTICOS
INDUSTRIAIS**

**NEW
RADIAIS**



RODACO

**PNEUS
SOLIDOS
EXTREME**

RODACO



RODACO



guerra fiscal entre estados, ainda compensa para vários clientes comprar peças no Estado de São Paulo (a empresa é sediada em Campinas, no interior paulista).

A Nova Central Peças para Empilhadeiras (Fone: 13 3349.5720) conseguiu um crescimento de 27,49% no volume de vendas em 2010, sendo que 100% são peças importadas. A gerente comercial da empresa, Magnólia Rocha, aproveita para fazer algumas considerações no que tange ao desempenho da Nova Central. "Os modelos de empilhadeiras com mais de três anos de uso (fora da garantia de fábrica) foram os que mais consumiram peças; o volume de vendas projetado para as empilhadeiras europeias e asiáticas não foi alcançado; e apesar do crescimento nas vendas dos componentes eletrônicos, percebemos que as pequenas oficinas e os locadores não estão familiarizados com a manutenção de empilhadeiras elétricas", analisa.

Perspectivas para 2011

Carvalho, da Aesa, diz que a expectativa para este ano é que a venda de peças cresça 15% em relação a 2010, com base no número de novos equipamentos lançados. Além disso, ele aponta que o uso de peças originais

O PREÇO DA TECNOLOGIA E A RACIONALIZAÇÃO NOS CUSTOS DE PEÇAS E MÃO DE OBRA

Em uma breve reflexão, Pedrão, da Retrak, diz que a evolução da tecnologia embarcada nos equipamentos exige componentes cada vez mais sofisticados. Segundo ele, estes mesmos componentes retornam ao usuário em equipamentos mais modernos, rápidos, produtivos e seguros. Esta tecnologia permite menos manutenções ao longo da vida útil do equipamento, porém mais caras quando se faz necessário o reparo. "Cada vez mais equipamentos eletrônicos de diagnóstico são necessários. Se junta ao exposto o fato de você necessitar de software para programação e parametrização do equipamento de acordo com a característica do cliente e/ou do operador. As peças são cada vez mais complexas e difíceis de recuperação. O computador informa ao técnico qual o código do defeito e as peças que devem ser testadas e, eventualmente, substituídas. Estes materiais, com possibilidades remotas de recuperação, podem tornar o custo de manutenção economicamente inviável entre cinco e oito anos após o início da vida econômica do equipamento. É o preço da tecnologia e da racionalização nos custos de peças e mão de obra", alerta o diretor da Retrak.

tende a crescer ainda mais. "Os fabricantes estão investindo em peças mais eficientes a custos mais atrativos. A qualidade tem aumentado e a baixa do dólar colabora para a competitividade com as peças paralelas", analisa.

Jean, da Empicamp, acredita no crescimento do setor neste ano e destaca que uma política unificada de impostos facilitaria o cenário positivo. Ele destaca que os fabricantes estão muito mais focados no pós-venda dos equipamentos, inclusive

buscando informações com consultores da Alemanha, por exemplo, e trarão melhores condições de aproveitamento de peças regionais com expressiva melhoria de preço. Além disso, entende que o mercado externo está prestando mais atenção ao Brasil, como consumidor.

Piazza Filho, da Vinnig, projeta que em 2011 o crescimento nas vendas de peças será da ordem de 20%, devido ao aquecimento do mercado como um todo e à necessidade cada vez maior de



Matsubara, da Toyota BT: "temos como meta um aumento de 40% nas vendas de peças para o ano"

máquinas elétricas. Ele aponta que cada vez mais os clientes pressionam por preços mais baixos, uma distribuição eficiente e por qualidade de ponta. Em seu entendimento, a antiga percepção de que qualidade custa mais caro já não vale mais. Os fornecedores têm de ter qualidade, distribuição eficiente e preço competitivo. "A tendência é a procura cada vez maior por peças de qualidade, que tenham um excelente sistema de distribuição e preços competitivos", sintetiza.

Osório, da Movicarga, lembra que o mercado de peças tem uma característica que permite trabalhar com longo prazo, pois é crucial para a disponibilidade de equipamentos e o bom anda-

"A Fiorde cumprimenta a direção e a redação da revista **Logweb** pela passagem de seu nono aniversário. Desde que apareceu no mercado editorial, a **Logweb** tornou-se uma referência na área de logística, apresentando mensalmente reportagens, entrevistas e artigos de profundo interesse para o setor, além de promover eventos que já se incorporaram ao calendário da comunidade que trabalha com o comércio exterior, como o Prêmio Top de Transporte e o Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain. Que esse veículo de comunicação continue na trajetória ascendente que o tem marcado em quase uma década de circulação, são os votos da nossa empresa."

Milton Lourenço, diretor-presidente da Fiorde Logística Internacional

"Difícil determinar quando a leitura de uma publicação se torna parte de nossos hábitos. Mas no caminho para tornar-se perene, em algum momento, passamos a ler com mais familiaridade, passamos a manusear com mais facilidade e prazer o material de leitura que nos é oferecido. Foi o que aconteceu nestes nove anos de **Logweb**. Parabéns aos editores e equipe, e porque não, também aos leitores, que fazem desta uma publicação viva e dinâmica. Que muitos e muitos anos venham pela frente é o meu desejo, representando o de toda a equipe da GKO."

Ricardo Gorodovits, diretor comercial da GKO Informática

"A revista **Logweb** tem sido, ao longo de 9 anos, um dos principais veículos de divulgação do que acontece com a logística no Brasil e no mundo. Parabéns à direção da Logweb pela iniciativa."

Fernando Trigueiro, diretor da Focus Trigueiro

REVISTA
Logweb
9 anos

mento da produção. Portanto, diz que é preciso sempre trabalhar para ampliação otimizada de estoque, busca agressiva de redução de preços e diversificação de produtos. Para ele, o crescimento constante do setor de peças irá continuar em 2011, porque é impulsionado pela valorização do real frente ao dólar, o que reduz o custo da peça importada, e pela percepção dos clientes quanto aos benefícios em se utilizar uma peça genuína que apresenta preços cada vez mais competitivos e viáveis. "Nosso objetivo para 2011 é manter um crescimento sustentável, com foco na disponibilidade para atendimento imediato e redução de preços das peças Nissan", projeta.

A Commat espera, para este ano, a maior participação/ suporte dos fabricantes, o que ajudará a melhorar a qualidade dos estoques de peças e a redução de custos para o cliente,

ao garantir maior produtividade dos equipamentos. No que tange à empresa, Niglio diz que o objetivo principal é oferecer peças através das vendas de serviços de manutenção preventiva aos clientes, mostrando a eles, por meio de informações detalhadas, as vantagens da compra de peças originais. Ainda em 2011, a Commat focará o fornecimento de serviços de manutenção pelo departamento de peças. "Um dos grandes pontos de desenvolvimento na venda de peças para 2011 serão as propostas de treinamento às áreas técnicas de manutenção de nossos clientes", explica.

Zilli, da Linde, prevê o crescimento do setor por conta do aquecimento da economia e das grandes obras de infraestrutura previstas para os próximos anos já anunciadas pelo governo. "Com muitas delas já em andamento, a necessidade de máquinas aumenta e, por



Silvestre Junior, da Marcamp: o fornecimento de peças vindas de serviços autorizados obteve a preferência dos clientes

consequência, a venda de peças cresce para que essas máquinas sigam trabalhando", argumenta, arriscando a dizer que 2011 pode até mesmo superar 2010 em termos de vendas. "O ano poderá

atingir recordes", projeta. Já Ítalo Fagá (Fone: 11 4409.0909), da Meggalog, acredita que a demanda deverá continuar em alta em 2011, visto o grande volume de vendas do ano passado. "Será necessário um esforço maior do mercado, principalmente porque a estimativa é que teremos mais 20.000 máquinas novas no mercado", justifica.

Silva, da Paletrans, conta que a empresa está fazendo um grande investimento em máquinas e mão de obra especializada, buscando se tornar referência no segmento de peças de reposição. Em uma análise do mercado, o gerente destaca que os investimentos no país ainda não amadureceram totalmente, o que deve manter o mercado aquecido em serviços também.

Em contrapartida, Prado, da Crow Matec, tem uma ideia diferente do que será 2011. Para ele, a perspectiva é que o crescimen-



EnerSystem

Lider Mundial em Baterias Tractionárias

CeMAT
SOUTH AMERICA



TECNOLOGIA
EnerSys



Manutenção corretiva e preventiva.

IRONGLAD



Prado, da Crow Matec: o ano de 2010 foi de retomada de crescimento significativo do setor

to de 2010 seja mantido neste ano, porém com uma demanda mais estável entre o primeiro e segundo semestre. Ainda, o gerente comercial diz que com a evolução da tecnologia empregada nos equipamentos, está cada vez mais difícil a nacionalização das peças de reposição, tendo as empresas que recorrerem ao mercado de peças importadas.

Magnólia crê que em 2011 haja um aumento no faturamento da Nova Central, através da venda de peças das empilhadeiras de modelos mais novos, além de crescimento nos negócios referentes às empilhadeiras elétricas. Como novidade, ela destaca o aumento de componentes fabricados no mercado interno em função do índice de nacionalização exigido para que a venda da empilhadeira seja financiada pelo BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento.

Para a Movioplam, o ano que se inicia traz a perspectiva de dobrar o faturamento registrado em 2010, seu primeiro ano de atuação. Para tal, Piccolo revela que a empresa deverá ampliar a área destinada ao estoque de

UMA VISÃO DIFERENTE

A Nova Central só trabalha com peças importadas. Magnólia diz que por se tratar de um processo com riscos, e como a garantia da peça é a mesma dada pela indústria nacional, a qualidade deve vir sempre em primeiro lugar. Ela também entende que o mercado está mais exigente, mas, ao contrário dos outros entrevistados, aponta que a maior parte dos usuários de empilhadeiras ainda não tem a cultura da manutenção preventiva. “Disponibilizar na prateleira peças recomendadas pelos fabricantes ainda não é considerado investimento”, lamenta. Mas isto tende a mudar. A gerente comercial prevê que o mercado deverá absorver mais profissionais da área de logística, pessoas recém-formadas nos cursos superiores especializados que deverão implantar nas empresas novos conceitos em gestão de manutenção dos equipamentos que movimentam suas cargas. Além disso – pensa Magnólia –, o nível de exigência do consumidor será cada vez maior, o que beneficiará os fornecedores que vendem produtos e serviços de qualidade e procedência garantida.

peças e reformular o site para iniciar as vendas por e-commerce.

Na Retec, a expectativa também é de crescimento neste ano, inclusive nas aplicações em reforma de máquinas e estoque dos próprios clientes. A empresa não espera grandes novidades no setor, mas Gonçalves Neto projeta um importante fato que deve se concretizar: o aumento de fabricantes que se instalarão no Brasil em virtude do crescimento do país e da crescente demanda.

Pedraão, da Retrak, observa que o aumento do PIB para 2011 indica um ano de crescimento sustentado e semelhante a

2010, ano em que a receita da empresa em peças e serviços aumentou 40%. Em contrapartida, acusa que o ano de 2009, com a crise econômica mundial, represou parte do crescimento que ocorreu em 2010. Desta forma, prevê 2011 com aumento de receita em peças e serviços ao redor de 30%, quando comparado ao ano passado.

Apostando na melhor atendimento, em 2011 a Still pretende se empenhar no suporte à rede e aos clientes. “Temos um programa de treinamento continuado para que nossa rede mantenha um padrão



Osório, da Movicarga: o mercado de peças permite trabalhar com longo prazo

de excelência no atendimento. Estamos também buscando, através de nossa rede, maior capilaridade, atuando sempre em novas regiões e mercados”, comenta De Montis, revelando que a empresa projeta um forte crescimento, mas sabe que terá muito trabalho pela frente e muita concorrência, principalmente do mercado paralelo. “Mesmo assim, estamos nos preparando para ser cada vez mais eficientes e competitivos. Nosso objetivo é aumentar a participação em vendas de peças e, assim, manter nossas curvas de crescimento em faturamento”, comenta.

Silvestre Junior e Moreno, da Marcamp, esperam um aumento sensível das vendas neste ano, principalmente de fornecedores ligados aos fabricantes. Eles entendem que como acontece em serviços, o cliente continuará exigente em ter confiança na compra, que envolve qualidade, durabilidade, idoneidade, etc., o que se traduz em boa relação valor x benefício. Sobre novidades do setor, eles comentam que em termos

“Nós da Grumey parabenizamos toda a excepcional equipe desta conceituada revista pelo seu aniversário. Vale salientar a objetividade, a facilidade de comunicação, a credibilidade e a organização das matérias. Não deixo, como profissional de logística, de acompanhar todas as edições. Vida longa à **Logweb!**”

Adriano Braga de Albuquerque, gerente comercial/operacional da Grumey Armazéns Gerais

“A **Logweb**, com apenas nove anos de existência, alcançou a maturidade editorial, contribuindo nas discussões de temas importantes do setor de logística e transporte. É uma publicação dinâmica, atenta e certamente indispensável para quem quer estar atualizado nesse mercado”.

Marcelo Orpinelli, presidente do Grupo Localfrío

“A Penske Logistics parabeniza a **Logweb** pelos 9 anos de importante contribuição ao debate e ao crescimento do mercado de logística brasileiro. Desejamos à revista um longo e próspero caminho no mercado editorial.”

Paulo Sarti, da Penske Logistics South America

“Certamente obter longevidade em qualquer segmento, principalmente no Brasil, é um feito heróico e motivo de orgulho. Por este motivo devemos comemorar muito estes 9 anos da revista **Logweb**, principal meio de comunicação e informação sobre logística do País. Parabéns!!!”

Giovani Marcos Pereira, gerência comercial da HC Hornburg – Carrocerias Frigoríficas

“O trabalho da **Logweb** é de suma importância para o mercado de logística e tem nos servido de uma fonte preciosa de informações e inovações de mercado.”

Pablo Martinez, área de vendas da Martinez Express

REVISTA
Logweb
9 anos

técnicos não há nada de relevante. “O que está ocorrendo é uma melhoria significativa na eficiência de expedição, transporte e recebimento”, ressaltam.

Matsubara, da Toyota BT, destaca que as perspectivas também são muito positivas para 2011. “Temos como meta um aumento de 40% nas vendas de peças para o ano. Para tal, vamos reforçar as campanhas que realizamos em 2010”, revela. Em termos de novidades, ele diz que a Toyota está focada em peças diferenciadas e na questão dos preços, além de investir na parte de segurança, que passou a ter muita importância no setor de máquinas e equipamentos. “Vamos importar acessórios que atendam a esta necessidade, como sistema de monitoramento dos equipamentos, sistema sonoro de deslocamento e acessórios para fechamento da cabine”, informa. ●

REVISTA
Logweb
9 anos

“Antes do surgimento da revista **Logweb** sentíamos falta de um veículo que tratasse o mercado de movimentação e armazenagem de materiais de maneira simples e sucinta. Trata-se de uma revista agradável de ler, pois enfoca as necessidades desse mercado de maneira clara e direta. Desejamos parabéns e sucesso a toda equipe da **Logweb** pelo natalício e trabalho realizado até o momento.”

Edmilson Anjos Ferreira, diretor da Matrac Comércio e Serviços

“Parabéns à equipe **Logweb** pelos 9 anos de excelência no veículo que tanto contribui para o avanço das empresas do setor de logística.”

Marcelo Yamamoto,
gerente da SDO Equipamentos

“A **Logweb** ‘Referência em Logística’ comemora 9 anos, todos estes dedicados à disseminação de informações para aprimoramento e crescimento da logística nos seus vários segmentos, agregando valor e proporcionando conhecimento a tantos profissionais. A cada dia, percebe-se pelo teor e consistência das informações o quanto a equipe **Logweb** trabalha em busca de novas conquistas e sucessos, que merecem ser reconhecidos pelo seu valor. Existe uma frase que costumo utilizar diariamente para conquistas de minhas metas, elaborada por Joel Backer, que é a seguinte: ‘Ação sem visão é um simples passatempo. Visão sem ação, não passa de um sonho. Somente visão com ação pode transformar o mundo.’ Esta frase proporciona a compreensão de forma clara e objetiva da receita de sucesso desta revista tão conceituada no âmbito logístico. Disponibilizando conteúdo de qualidade com visão e ação no que faz, a revista **Logweb**, que cresce a cada ano, conquista cada vez mais leitores sendo um veículo de comunicação de qualidade e confiabilidade para os profissionais de logística de todos os segmentos e hierarquias. Desejo a todos da equipe **Logweb** sucesso e meus parabéns pelos 9 anos de existência, contribuindo de forma efetiva para o crescimento da logística e de seus profissionais.”

Amarildo Nogueira, diretor de desenvolvimento e inovação da Mega Inovação Consultoria e Treinamento



WMS

A SYTHEX TEM A MELHOR SOLUÇÃO PARA O GERENCIAMENTO LOGÍSTICO DE SUA EMPRESA.

FUNCIONALIDADES:

- Recebimento
- Endereçamento
- Armazenamento
- Abastecimento de linhas de produção
- Controle de estoques e inventários
- Separação
- Expedição
- Convocação ativa para todas as operações

MÓDULO WEB:

- ▶ Painel Gerencial
- ▶ Indicadores de desempenho
- ▶ Rastreamento de pedidos
- ▶ Visualização gráfica de estoques



Conheça outros softwares que a Sythex disponibiliza:
ERP - CRM - RH - BSC - BPM - TMS e GESTÃO DE PROJETOS

Empilhadeiras

Serviços: novas tecnologias exigem mão de obra qualificada

Uma das tendências destacadas pelos entrevistados é a necessidade de treinamentos técnicos de acordo com os avanços tecnológicos, ainda mais agora que a demanda por máquinas está crescendo em relação a 2010.

Um novo ano se inicia e, além de aumentar as perspectivas de mais negócios fechados, também promete novidades na área de serviços em empilhadeiras. É o que revelam os representantes das empresas do setor nesta matéria especial, que também envolve uma análise de 2010 e as expectativas para 2011.

Cláudio Nunes, supervisor de locação, peças e serviços da KK Logística (Fone: 11 4197.6642), acredita que com a chegada de novas tecnologias, como as máquinas híbridas, e a ampliação da utilização de injeção eletrônica, além de outros componentes eletrônicos de controle, a novidade no segmento de serviços para empilhadeiras fica na área de treinamento, seja para os técnicos com treinadores vindos diretamente das fábricas nos Estados Unidos e Japão ou o treinamento destinado ao usuário do equipamento, o operador de máquina. "Esse treinamento visa obter a melhor performance da máquina, evitando paradas imprevistas, maior durabilidade, uso adequado e correto e, principalmente, a segurança e preservação do meio ambiente", conta.

Segundo Carlos Kiss, gerente de pós-vendas da Linde Material Handling Brasil (Fone: 11 3604.4755), uma tendência cada vez maior para serviços nos próximos anos são contratos de full service, ou seja, aqueles em que estão inclusos peças e serviços. "Essa

modalidade é muito comum na Europa e nos Estados Unidos, e no Brasil estamos cada vez mais caminhando para isso".

Para Jorge Luis Santana, gerente de serviços da Makena Máquinas, Equipamentos e Lubrificantes (Fone: 51 3373.1115), as maiores novidades no setor estão por conta das tecnologias disponíveis para consultas de manuais e diagnósticos. Hoje as fábricas estão disponibilizando acompanhamento on-line dos problemas surgidos em campo. "Os sistemas integrados conectam todas as informações pertinentes à pane, unindo o técnico, a engenharia, o diagnóstico e as



Guimarães, da Still: "fechamos em 2010 os primeiros contratos de manutenção do tipo Full Service, modalidade que deve crescer em 2011"

peças necessárias para solução do problema num único sistema. Isto agiliza sobremaneira os atendimentos juntos aos clientes, minimizando o tempo do equipamento indisponível e criando um banco de dados para que problemas futuros sejam diagnosticados de imediato", explica.

Em tendências, o profissional acredita que a maior delas e, acima de tudo, a maior necessidade, é tornar o setor de serviços efetivamente um negócio rentável e autossustentável. "É preciso entender a complexidade do produto, entender seu valor e torná-lo atraente ao cliente."

Na opinião de Antonio Carlos Silvestre Junior, gerente comercial da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333), a novidade fica por conta do uso de recursos de TI em todas as fases do processo de serviços. Já as tendências estão no planejamento anual de manutenções a serem executadas e no monitoramento mais preciso dos valores. "As empresas, cada vez mais, estão avaliando melhor o custo de máquina parada e que esse valor pode ser elevado se comparado quando não adotam sistemática de prevenção e planejamento", declara.

As grandes novidades são no campo da eficiência, segundo Ruy Piazza Filho, diretor da Vinnig Componentes Eletrônicos (Fone: 21 3979.0283). "Até poucos anos atrás, era comum levar até 20 dias para reparar um controlador de impulso e, hoje, o fazemos em

2 horas. Ou seja, um avanço tremendo em métodos, disponibilidade de peças e placas, investimento em tecnologia de laboratório e treinamento de técnicos", destaca.

Segundo ele, a tendência é a exigência cada vez maior de eficiência. "Não se admite mais ter uma empilhadeira ou veículo elétrico parado por causa de um controlador danificado. Os controladores a base de troca também são uma tendência, pois encurtam mais ainda o tempo de máquina parada."

Segundo Lauriston da Silva Araujo, coordenador de operações da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1481), a principal novidade do segmento tem sido o alto investimento em especializações, assim como em ferramental computadorizado para realizar manutenções nos equipamentos mais modernos.

Ele acredita que o setor de serviços terá um enfoque especial. "Em geral, os profissionais da área deverão estar preparados para a nova onda de equipamentos com alto nível de eletrônica embarcada. Para tanto, é de extrema valia cursos técnicos de mecatrônica", lembra.

No mesmo ponto toca Leandro Prado, gerente comercial da Crow Matec (Fone: 11 2951.8777), para quem a entrada de equipamentos importados e o aumento da tecnologia das empilhadeiras nacionais criaram a necessidade de especialização

dos mecânicos. “Nesse sentido, as grandes empresas preferem contratar as empresas prestadoras de serviços aptas a lidar com essa nova tecnologia.”

No entanto, Hugo Niglio, engenheiro de manutenção da Commat Comércio de Máquinas (Fone: 11 2808.3306), acredita que uma postura cada vez mais vista no mercado é treinar técnicos dos clientes, repassando o conhecimento sobre equipamentos e educando-os sobre a importância do atendimento técnico e fornecimento de peças feito pelo representante da fábrica: maior qualidade e boa relação custo-benefício, encurtando o tempo de paradas e aumentando a disponibilidade dos equipamentos.

De acordo com Sérgio Grossi Coura, diretor comercial da Retec Comércio e Serviços (Fone: 31 3372.5955), com o forte aumento da demanda e com a pressão cada vez maior pela capacitação e especialização dos técnicos, as tendências são de uma

significativa valorização dos profissionais. “O que provavelmente acarretará, também, em um aumento considerável dos preços cobrados pelos serviços especializados, além da possibilidade de ocorrer um gargalo neste setor, em virtude da crescente procura e valorização do mercado de trabalho por profissionais da área técnica, que hoje já são escassos no mercado. Portanto, a minha previsão é de que as empresas que doravante não investirem de forma constante na formação e na capacitação de novos técnicos não conseguirão suprir a demanda do mercado e, consequentemente, não crescerão de forma sustentável neste segmento”, descreve o profissional.

Segundo Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), os novos equipamentos dotados de motores de corrente alternada e sistema de regeneração de energia na frenagem, que exigem cada vez mais mão de obra,



Kiss, da Linde: “assim como em 2010, em 2011 há uma tendência dos clientes em reforma de máquinas e contratos de manutenção”

treinada, habilitada e reciclada, são as novidades. “O mesmo técnico que conserta uma máquina tem de estar apto a reparar equipamentos com tecnologias menos modernas. A meu ver, a

grande novidade, não tão nova assim, é a equação entre treinamento e capacitação de gerar soluções técnicas”, expõe.

Quanto às tendências para o setor de serviços em 2011, Pedrão diz que são similares às vistas em 2010: os investimentos em equipamentos mais modernos para atender a diversas condições de aplicação e o treinamento/capacitação de pessoal, seja para operar esses equipamentos e saber manusear seus avançados recursos, seja para executar sua correta manutenção e garantir que o equipamento terá longa vida útil.

“Na prestação de serviços, um dos grandes diferenciais é ter profissionais de diferentes níveis de capacitação para manutenção e reparos, pois existe uma ampla variedade de equipamentos, muitos deles com componentes e tecnologia embarcada que requerem profissionais que até falem outras línguas. Cabe a nós, prestadores de serviços, mostrar ao cliente que cedemos

**Chegou o RB 60.
O lançamento de peso da Jacto.**

O RB 60 é o rebocador da Jacto que vai revolucionar o transporte de cargas em sua indústria. Com capacidade para até 6 toneladas, tem baixo custo operacional e é ecologicamente correto, com emissão zero e chassi 100% reciclável. Chegou mais uma novidade de peso da Jacto. Chegou o RB 60. Seus negócios com toda a força.

Peça já um test-drive pelo (14) 3405.3037 ou venha conhecer na CeMAT 2011.

veículos
jacto  www.veiculosjacto.com.br

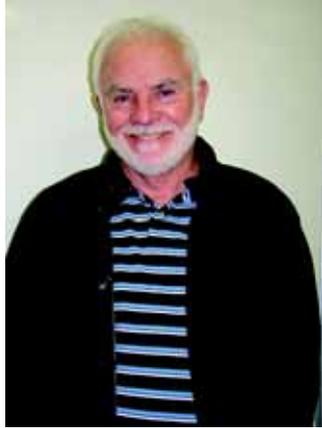
o equipamento e a mão de obra especializada, mas que ele também precisa fazer a lição de casa e preparar seus profissionais para operar esses equipamentos, garantindo assim a produtividade e sua durabilidade”, opina o diretor da Retrak.

Na opinião do engenheiro Vagner Marcondes Araújo, supervisor de serviços da NMGH Brasil, fabricante das marcas Hyster e Yale (Fone: 11 5683.8509), a gestão de pós-vendas deverá ser a principal ferramenta para a evolução do setor de serviços.

“O usuário de empilhadeiras não deverá mais se preocupar com a manutenção de sua frota, mas somente com sua produção e movimentação. A exigência deverá ser a de ter o equipamento o maior número possível de horas disponíveis e, para isto, será necessário conhecer profundamente a movimentação de seu cliente e antever os processos para que isto seja possível. Parece utopia, mas ao chegarmos a isto, a satisfação total do meu cliente deixará de ser uma frase.”

Quanto às tendências, Vagner diz que sobrevivência sempre será o foco. Para ele, o maior desafio de qualquer empresa em nossos dias é manter-se no mercado e, se possível, ser líder dele. “Tanto um como outro são extremamente difíceis, em virtude de uma série de fatores. Portanto, ao se negociar um produto, deverá ser levado em conta o pós-vendas.”

O profissional conta que as grandes montadoras já acorda-



Piazza Filho, da Vinnig: “os controladores a base de troca são uma tendência, pois encurtam mais ainda o tempo de máquina parada”

ram para esta realidade e tratam do assunto dentro de um projeto que a maioria chama de “Excelência em pós-vendas”. “Na verdade, a rede de distribuição deve sair definitivamente da prisão que criou devido a atender a uma marca de primeira linha para se tornar, ‘ele’, uma marca de primeira linha. O mercado mudou!”

De acordo com o supervisor de serviços da NMGH Brasil, esta ação deve partir da rede de distribuição, e ela deve exigir participação efetiva da fábrica fornecedora, com isto os resultados serão efetivos e sólidos. “Ouso afirmar que já há clientes no mercado que não compram um produto pela marca do fabricante, mas pela marca do representante,

naturalmente a qualidade do produto é primordial. Já presenciei clientes dizendo que compraria qualquer produto que um determinado distribuidor oferecesse. Isto se chama pós-venda, isto é atendimento, isto é eficácia, isto é o que o mercado busca. Um verdadeiro diferencial, uma marca que não está atrelada ao produto, mas ao conjunto produto x pós-vendas. Com isto, o setor de serviço transformará a sua marca em um referencial sólido”, expõe.

Falando especificamente das novidades da Empicamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone: 19 3246.3113), Jean Robson Baptista, do departamento comercial, conta que a empresa está implantando um sistema de acompanhamento ao cliente Linde, que, ao adquirir o equipamento, automaticamente terá um funcionário do suporte técnico acompanhando horímetro e mantendo-o informado sobre eventuais manutenções previstas em manual.

Já na Meggalog (Fone: 11 4409.0909), de acordo com Italo Fagá, gerente comercial, o atendimento será cada dia mais personalizado. “Vamos traçar um plano de manutenção preventiva para evitar quebra de equipamento nos piores momentos e, principalmente, para garantir a disponibilidade de um profissional para atender nas horas solicitadas”, conta.

Em 2011, a Movicarga (Fone: 11 5014.2477) fará investimentos em instalações e ferramentas para atendimento de equipa-

mentos mais modernos que demandam uma manutenção mais assertiva e eficaz. “Também ampliaremos nossa estrutura para atendimento ao cliente”, revela Guilherme Osório, diretor geral da companhia.

Por sua vez, a Moviplam Empilhadeiras e Movimentação Planejada de Materiais (Fone: 11 4581.4397) implantará tecnologias na prestação de serviços e seguirá o modelo utilizado pelas grandes concessionárias de automóvel, com oficinas limpas, técnicos uniformizados e informatizados, “todos muito bem treinados nas fábricas”, garante o diretor comercial, Luiz Antonio Gallo. Ele conta, ainda, que a Moviplam está implantando novidades neste novo setor de serviços e contratou o engenheiro Marcelo Tessarotto como sócio-gerente.

Já a Still Brasil (Fone: 11 4066.8146) fechou em 2010 os primeiros contratos de manutenção do tipo Full Service, pelo qual os clientes pagam um valor fixo para serviços e peças de manutenção ao longo do tempo do contrato, permitindo um planejamento de custos de manutenção sem riscos. “A procura por esta modalidade de contrato vem crescendo e deve ter um grande aumento em 2011”, informa o gerente de pós-vendas, André Guimarães.

Ele diz, ainda, que existe uma forte tendência na profissionalização da prestação de serviços. “A economia aparente na contratação de um serviço de baixa

“É com grande satisfação que deixamos aqui nosso depoimento à revista **Logweb** pela sua trajetória durante estes 9 anos de sucesso e inovação. Tê-los como parceiro potencial na divulgação de nossos equipamentos para movimentação de cargas e locação é sinônimo de sucesso sempre. Parabéns a toda equipe da revista Logweb, que dissemina informações de qualidade com maestria e expertise. Englobando sempre matérias de toda a cadeia logística de altíssimo conteúdo informativo, atualizando-nos e nos mantendo sempre conectados às últimas notícias, seja através da revista ou do portal.

Nosso Byg Parabéns !!!!”

Renata Rangan, diretora de marketing da Byg Transequip

“Dos 9 anos de atuação da revista **Logweb**, tivemos a oportunidade de acompanhar os 4 últimos e podemos dizer que a publicação surpreende a cada edição com matérias interessantes, novidades e eventos do mercado. É uma revista especializada em logística que consegue, através de uma linguagem clara, atualizada e dinâmica, interligar todo o setor. Isso que é o mais interessante na revista, nela você consegue encontrar informação de ‘qualidade’, seja de quem está vendendo, comprando, chegando, mudando, crescendo, unindo forças ou simplesmente anunciando.”

Vanuza Dias, publicitária, marketing da Retha Imóveis & Serviços

“A Rodaco agradece e parabena a revista **Logweb** por esses nove anos de total dedicação e divulgação dos fatos e acontecimentos da logística no Brasil.”

Paulo Nobre, gerente comercial nacional da Rodaco

REVISTA
Logweb
9 anos

qualidade e/ou confiabilidade pode resultar em prejuízos muitas vezes maiores que a suposta economia inicial”, aponta.

A Toyota BT (Fone: 11 3511. 0400) está com um plano de preparação para atender à crescente demanda por serviços. “Um dos passos mais importantes neste plano é a preparação da mão de obra, e ela está muito ligada ao treinamento dos nossos técnicos. Atualmente, todas as empresas do setor ‘sofrem’ com a falta de mão de obra qualificada no mercado. Esta qualificação inclui a parte técnica e a comportamental. Na parte técnica, realizamos uma parceria com o Senai do Ipiranga, São Paulo, SP, para treinar todos os nossos técnicos e das nossas autorizadas com a principal finalidade que estes conheçam cada detalhe das nossas máquinas, sejam especialistas em equipamentos Toyota BT, e com isto, consigam prestar um serviço de qualidade em um tempo adequado”, conta

Eduardo Matsubara, gerente de peças e serviços da empresa, que tem um plano de realizar 175 treinamentos no ano de 2011. “Na parte comportamental também estamos desenvolvendo um cronograma de treinamento para o ano de 2011”, complementa.

Análise

Passada a crise, 2010 só recebe comentários positivos, como o de Italo, da Meggalog, que diz que houve um crescimento inesperado para este setor, pegando todos de surpresa. “A demanda foi tanta que muitos perderam grandes oportunidades de crescimento por falta de mão de obra especializada. Quem apostou, pagou estes profissionais a preço de ouro”, revela.

De acordo com Valentim Maia, gerente técnico da Tal Equipamentos (Fone: 11 2408. 4639), o ano de 2010 foi “super-

turbinado”, confirmando as previsões. “Com a demanda crescente no uso de equipamentos de movimentação de cargas, houve também uma grande demanda de mão de obra especializada para efetuar as manutenções necessárias aos equipamentos, agora em abundância no mercado. Aí voltamos ao velho e conhecido problema de todos nós administradores de manutenção e/ou usuário de empilhadeiras, que é a falta de mão de obra qualificada.”

Para 2011, todos os indicativos analisados pela Tal Equipamentos levaram à certeza que, a exemplo dos dois anos anteriores, 2011 também será um ano aquecido. “Porém, na minha visão, haverá uma desaceleração, tendo como resultado não a diminuição de ofertas, mas, sim, sua acomodação, principalmente no segmento de serviços voltados para logística e agregados. Diante desta perspectiva, não temos

dúvidas que o setor de serviços necessariamente tenha de acompanhar a tendência e necessidade do mercado”, destaca Maia.

Ele lembra, ainda, que o setor de mão de obra especializada vem há muito tempo sofrendo a carência de profissionais especializados, fruto ainda do período Collor e pós-Collor, quando todos do ramo deixaram para um segundo plano a formação de novos técnicos, agravada com as várias e “necessárias” demissões da época.

“Volto a sugerir aos fabricantes de empilhadeiras que ‘parem’ com a descriminação na oferta de cursos específicos de técnico de empilhadeiras e permitam a participação de outros técnicos das várias empresas proprietárias de empilhadeiras e/ou prestadora de serviços que, normalmente, são também locadoras e até fiéis de alguma marca. Com

GIGANTES DA DURABILIDADE

Se você procura alta performance e durabilidade, é bom ficar atento a este duplo lançamento.

Elite XP, um pneu superelástico, com tecnologia CDM. Menor deformação e incrível durabilidade.

TR-900, um pneu radial de performance e durabilidade realmente impressionantes.



Mastersolid Bergougnan Orca SK-800 e 900 T-800 T-900 Não manchante Elite XP TR-900



Adote uma LINHA COMPLETA de desempenho e durabilidade.

- Cushion
- Superelástico
- Pneumático diagonal
- Pneumático radial

certeza os fabricantes estariam preservando a originalidade e eficiência de suas empilhadeiras”, expõe o gerente técnico da Tal Equipamentos.

Nunes, da KK Logística, conta que, ano após ano, a companhia vem observando que muitas empresas deixam de ver apenas o “custo de manutenção” e passam a considerar “investimentos na segurança operacional”, dando mais atenção a revisões periódicas, principalmente executadas com peças originais e mão de obra especializada de representantes oficiais.

Para o profissional, as projeções para 2011 são muito positivas, sejam elas na área de assistência técnica, serviços de oficina ou locação. “A similaridade entre alguns componentes, como motor, sistemas de alimentação e chassis entre diversos fabricantes tem feito com que clientes que adquiriram equipamentos de marcas menos conhecidas e estruturadas tenham procurado por oficinas de bandeiras tradicionais e bem treinadas para execução de serviços e planos de manutenção”, declara Nunes.

Também Kiss, da Linde, analisa que em 2010 houve uma retomada em investimentos em serviços, tanto em reforma de máquinas como em contratos de manutenção. “Investimentos que foram reprimidos em 2009 e retomados em 2010, principalmente em função do aumento da demanda produtiva das empresas, máquinas que estavam encostadas ou funcionando precariamente em 2009 precisaram voltar à ativa em 2010”, observa.

Para o profissional, assim como em 2010, em 2011 há uma tendência dos clientes em reforma de máquinas e contratos de manutenção, impulsionado pelo crescimento do setor e da economia brasileira.

De acordo com Santana, da Makena, 2011 se apresenta como um ano em que a estabilidade deve sobrepor o ritmo transicional de 2010. “A atenção para se manter os clientes antigos e os esforços para captar novos contratos de manutenção deverão criar uma base mais sólida e estável. Mas as perspectivas são muito boas e a demanda deve seguir crescendo”, expõe.

Já Vagner, da NMGH Brasil, diz que se tem observado uma crescente neste setor, principalmente para algumas chamadas “empresas de fundo de quintal”, que, segundo ele, têm surpreendido em sua evolução devido, talvez, a dois aspectos: o espaço deixado pelos representantes das grandes marcas e por focar somente em serviços. “Mas nem um nem outro foram capazes de atender à demanda e, com isto, o bolo foi dividido para muitos.”

Analisando 2011, o profissional começa com uma constatação: ano após ano, a pergunta que todos os distribuidores de equipamentos espalhados pelo Brasil fazem é: o setor de serviços gera lucros ou despesas?

“Em função de não se saber a resposta a esta indagação, a área de serviços vive sempre na corda bamba, confiando apenas nas estratégias de vendas e em suas campanhas de marketing, trabalhando sempre na busca por novos clientes e se esquecendo de trabalhar os já conquistados, gerando perdas destes clientes para outros que possuem um melhor pacote de ofertas, onde, naturalmente, o preço faz parte, mas não na sua totalidade”, conta.

Na visão de Vagner, o ano de 2010 foi marcado por ganhos sem grandes esforços, o aquecimento do mercado acabou gerando este chamado conforto. “No entanto, para 2011, os erros que o mercado cometeu no decorrer de 2010 farão com que haja necessidade de se focar os aspectos acima citados. Em outras palavras, será excelente para aqueles que enxergarem isso. Não podemos esquecer que o cliente tem uma grande capacidade de se adaptar e será naturalmente mais exigente”, alerta o profissional.

Pedraço, da Retrak, acredita que, em 2011, o setor de serviços se beneficiará de uma conjuntura positiva recebida de 2010 somada a estratégias baseadas em capacitação de pessoal (treinamento e reciclagem) e capacidade de atendimento com frota moderna e ativa. Também continuará cada vez mais exigente na qualificação da mão de obra para revisões e reformas de equipamentos.



Priscila, da Byg Transequip: “através do atendimento do pós-venda podem surgir novos negócios e a fidelização do cliente”

“Isto se faz necessário devido à tecnologia embarcada dos equipamentos. Além de técnicos treinados e experientes, serão necessários equipamentos de apoio como handset, notebook e softwares de programação, entre outros, para dar apoio a esta demanda”, revela Pedraço.

Na análise de Lauriston, da Aesa, 2010 foi de investimentos em tecnologia e especialização. “Serviço sempre foi atividade de enfoque dentro da Aesa e, como resultado, tivemos uma procura muito grande, criando um gargalo na capacidade produtiva, problema que já foi sanado para 2011”, conta.

Ele acredita que no primeiro semestre de 2011 o faturamento da empresa com serviços crescerá entre 7% e 10% ou mais na comparação com o mesmo período de 2010. “Com a baixa do dólar, as empresas que prosperaram no ano anterior investirão em novos equipamentos, criando um mercado atrativo para manutenções preventivas, além disso, a população de empilhadeiras com mais de cinco anos de uso se mantém, fazendo com que o mercado de manutenções corretivas e reformas se mantenham”, diz.

Em 2010, a Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312) teve um grande aumento nos serviços. “Mês a mês tivemos um crescimento nas reformas de equipamentos, atendimentos aos clientes e locação, nos direcionando cada vez mais para uma

melhora em nosso setor, podendo atender, assim, ao cliente e a todas as suas necessidades, desde a aquisição do equipamento até a reforma do mesmo”, conta a coordenadora do pós-vendas, Priscila Penilha.

Agora em 2011, a empresa tem grandes perspectivas de crescimento na área de serviços, direcionando o cliente a obter contratos para manutenção e locação, pois assim, de acordo com Priscila, ele poderá sempre estar preparado para eventuais quebras em seus equipamentos. “Hoje, todas as empresas de movimentação estão bem voltadas para a área de serviços, pois através do atendimento do pós-venda podem surgir novos negócios e a fidelização do cliente.”

Por sua vez, no ano passado, a Commat concentrou sua força de trabalho nos contratos de locação – somente parte desta mão de obra foi dedicada a serviços de manutenção, principalmente no atendimento do Operador Logístico McLane e em entregas técnicas de máquinas vendidas para clientes.

“Focaremos em 2011 a venda de equipamentos casada com contratos de manutenção dos equipamentos. Esta será uma forma de promover a área de serviços e oferecer melhores oportunidades ao mercado, que tanto demanda por serviços após a compra e a locação de equipamentos”, expõe Niglio.

Já a Empicamp fechou 2010 com um aumento aproximado de 25% nos serviços. Houve também um aumento de 12% de equipamentos em contrato. “Esperamos para 2011 a continuidade destes aumentos, tanto que, no segundo semestre de 2010, aumentamos nosso quadro de funcionários para suporte ao cliente, visando minimizar o tempo de resposta a este”, ressalta Jean.

Para a Moviplam, 2010 apresentou um “desempenho grandioso” no segmento de serviços. “Adquirimos mais dois carros-oficina e iniciamos a contratação de mais 6 técnicos”, revela Gallo.

Em função dos resultados de 2010, a empresa projeta para 2011 a ampliação da área de

serviço, que passará de 400 m² para 1.000 m² de área útil, dos quais 400 m² serão reservados para a loja e a área comercial, e 600 m² para a oficina.

“O intuito deste incremento é podermos montar de fato uma oficina moderna, completa, ampla e operante.”

Para a Retec, 2010 apresentou uma forte demanda no setor de serviços, na ordem de 30% sobre o ano anterior, o que forçou a empresa a investir no aumento de área de galpão (oficina) e na capacidade instalada, na contratação e no respectivo treinamento de novos técnicos, ferramentais, etc., para suprir a demanda atual, bem como a esperada para os próximos anos.

Como expõe Matsubara, da Toyota BT, a empresa bateu o seu recorde em vendas em 2010. Para 2011, a tendência é de crescimento para todo o setor de serviços. “Hoje percebemos que o crescimento se dá não somente no número de empresas que contratam os serviços de mão de obra especializada da Toyota, mas também no tipo de empresa. Antes, as que valorizavam este serviço eram de grande porte. Agora, percebemos o cresci-

mento em todos os setores e tamanhos de empresas. Um exemplo para esta situação é a contratação dos serviços pelos locadores, que antes tinham a sua própria mão de obra para manutenção e passaram a contratar a Toyota”, salienta o profissional.

Já para Piazza Filho, da Vinnig, 2010 foi um ano muito importante para o laboratório de reparos de controladores de impulsos da empresa. “Treinamos novamente nosso pessoal com visitas de engenheiros da Curtis dos EUA e passamos a ter um estoque maior de placas eletrônicas e componentes dos controladores. Com isso, nosso tempo médio de reparo, que era de quatro horas, foi encurtado para apenas duas. Essa eficiência foi exigida pelos nossos clientes. Como consequência, nosso laboratório teve uma expressiva carga de serviços de reparos de controladores em 2010”, ressalta.

A empresa espera que em 2011, “com a eficiência que atingimos e com a economia forte, cheguemos a 25% de crescimento em vendas de serviços”. ●

REVISTA
Logweb
9 anos

“Tive o prazer de acompanhar o nascimento, crescimento e o amadurecimento da **Logweb**, que, baseada em valores como os nossos da Powerbras, de trabalho honesto, íntegro e transparente, se consolidou como respeitado veículo de comunicação na área de logística, e que hoje já se estende, através do Instituto Logweb. Muito me honra poder ter algumas linhas em um meio de comunicação tão importante. Só tenho a agradecer, parabenizá-los e desejando poder ler ainda muitas edições desse suporte importante para nossas decisões empresariais.”

Jefferson Newton,
gerente industrial da
Powerbras Indústria Eletrônica

“A Retrak Empilhadeiras parabeniza toda a equipe da revista e do site Logweb pelos 9 anos de sucesso escritos com integridade, imparcialidade e ética. A publicação já conquistou seu espaço entre as empresas participantes do mercado de logística e intralogística e pode comemorar não apenas os anos de trabalho, como também as conquistas marcantes desta trajetória ao retratar um segmento complexo e de vital importância para a economia do país. À equipe Logweb, a Retrak deseja a perpetuação destas conquistas e, de forma contínua, muito sucesso.”

Fábio Pedrão, diretor executivo
da Retrak Empilhadeiras

“Parabéns pelo grande esforço e empenho que valoriza tanto o nosso mercado. A **Logweb**, através destes 9 anos, faz da informação um canal para apresentar e fortalecer as empresas do ramo, mostrando os avanços e lançamentos com muita segurança da equipe **Logweb** para o conhecimento geral. Parabéns por essa brilhante e vitoriosa jornada!!!!”

Kleber Li, gerente de importação da Pothimaq

Armazém Geral

- Armazém com capacidade para 4.500 posições pallets em Regime de Armazém Geral para o Segmento Químico
- Sistema WMS - Coletor de Dados - RFID
- Contrato para Atendimento Químico de Emergência 24 horas SOS COTEC
- Duas docas para operações simultâneas

Pátio

- Pátio Licenciado para armazenagem de Produtos Químicos
- BCL - Bacia de Contenção de Líquidos
- REDEX
- Terminal de Segurança Máxima com Guarita Blindada, Dilacerador de Pneus e Eclusa
- Tomada para containers Reefers

omnitrans
www.omnitrans.com.br

Sentido de Ir Além

Terminal I - Rua Particular Ana Santos, nº 234 | Santos - SP | Tel.: 13. 3797-7000
Terminal II - Rua Boris Kauffmann, nº 322 | Santos - SP | Tel.: 13. 3797-7025

Na mão certa

Empilhadeiras

Pneus: economia aquecida impulsionará produção no Brasil

Representantes de empresas do setor comemoram o cenário econômico positivo, revelam tendências, como a utilização cada vez maior dos pneus superelásticos, e a preocupação ambiental, além de analisarem o desempenho e o futuro do segmento.

A explicação é simples: o ótimo momento econômico vivido pelo Brasil – e que deverá se estender em 2011 e nos próximos anos – contribui para o desenvolvimento da indústria e gera demanda para a utilização de equipamentos como, por exemplo, empilhadeiras. Desta forma, os fabricantes de pneus para estas máquinas estão bastante otimistas com relação ao desempenho do setor.

De acordo com Rafaella Sene, da área de marketing da Trelleborg (Fone: 14 3269.3600), a empresa projeta um crescimento de mais de 15% neste ano, em comparação com 2010. Além de considerar que o setor industrial, em vários segmentos, tem anunciado ampliação e criação de novas fábricas, o que proporcionará o crescimento do setor de movimentação de materiais, ela observa que os investimentos para a Copa do Mundo, as Olimpíadas e obras do PAC serão expressivos já neste ano.



Vinícius Penna, supervisor de vendas de pneus industriais da Continental Pneus (Fone: 0800.170061), também entende que as perspectivas para 2011 são extremamente positivas, principalmente pelo contínuo crescimento da produção industrial. “Há uma tendência na continuação do crescimento macroeconômico do país em 2011. Por consequência, o mercado de pneus para empilhadeiras deverá acompanhar esse cenário”, explica Mario Guimarães, coordenador de marketing para a linha de pneus comerciais da Goodyear (Fone: 0800.7257638).

Tendo como base perspectivas traçadas por especialistas e diversos setores da economia, Paulo Cesar Nobre da Silva, gerente comercial nacional da Rodaco (Fone: 11 4427.6656), diz que a empresa está otimista e deverá fechar 2011 novamente com crescimento. Até por isso, ele revela que a Rodaco já iniciou novos investimentos em equipamentos, na ampliação da planta produtiva e no aumento do quadro de colaboradores. “Acreditamos que se 2010 foi dez, 2011 realmente será onze”, profetiza.

Por sua vez, Flávio Bettiol Junior, diretor da Unidade de Negócios Truck e Agro da Pirelli na América Latina (Fone: 0800.7287638), conta que, neste ano, a empresa dá início ao seu plano trienal até 2013, que



Bettiol Junior, da Pirelli: neste ano, a empresa investirá mais de US\$ 300 milhões nas cinco fábricas no Brasil

contará com investimentos de mais US\$ 300 milhões nas cinco fábricas no Brasil. Com isso, objetiva aumentar a produção e melhorar processos em todas as linhas, sempre visando acompanhar o crescimento da demanda em cada segmento.

Em análise um pouco mais contida, Julimar Rodrigues, gerente comercial nacional da Standard Tyres (Fone: 11 3790.0070), comenta que as perspectivas para 2011 são positivas – de crescimento em todos os segmentos industriais –, mas um pouco mais moderadas em relação a 2010. “Os que fizeram conta em 2010 continua-

rão fazendo e influenciando outros em 2011. Afinal, uma redução de custos que chega a 80% em relação a um pneumático convencional é extremamente significativa”, opina.

Tendências e novas tecnologias

Com o mercado aquecido, novas tecnologias vêm sendo desenvolvidas para melhor atender aos usuários. Uma forte tendência neste setor, segundo Rodrigues, da Standard Tyres, é a utilização de pneus superelásticos, ao invés dos pneumáticos. “A cada ano a utilização é maior, e isso mostra que nosso país tende rapidamente a se igualar aos mercados norte-americano e europeu, onde a participação deste tipo de produto é superior a 80%”, destaca, informando que a tecnologia de produção dos pneus superelásticos considerados top é muito desenvolvida. Ele também fala da durabilidade destes pneus, “de três a seis vezes a de um pneumático convencional”, e dos preços, “que chegam a ser um terço de um radial, sendo que eles são tão macios quanto um pneumático corretamente calibrado”.

Na visão do gerente comercial da Standard, com um mercado cada vez mais exigente, com mais clientes que prezam por um reduzido custo-hora,

ergonomia e segurança, as inovações tendem a se concentrar em compostos mais resilientes, garantindo uma condução suave do equipamento, manutenção reduzida, devido ao menor índice de vibrações, e maior durabilidade dos pneus em função de uma melhor dissipação do calor. Além disso, ele revela que existem trabalhos em andamento buscando otimizar o desenho da banda de rodagem.

Rafaella, da Trelleborg, também destaca que a grande tendência é cada vez mais a utilização de pneus superelásticos, que eliminam inconvenientes de furos, cortes e necessidade de calibragem, sem falar que a manutenção e a previsão de troca são mais precisas, facilitando a programação de compra e parada de máquina. Acerca das novidades no setor de pneus industriais, ela destaca que depois da tecnologia CDM, as grandes descobertas estão no desenvolvimento de novas matérias-primas, mais resistentes, que podem proporcionar

para o pneu maior vida útil e maior capacidade de carga. "Hoje, além do composto convencional, temos o não-manchante HL para maior capacidade de carga e ambiente muito quente", acrescenta.

Endossando as palavras de Rodrigues e Rafaella, Silva, da Rodaco, afirma que em função das exigências de tempo e condições de trabalho cada vez maior aplicadas às empilhadeiras, os pneus superelásticos e os pneumáticos radiais tendem a ser cada vez mais utilizados, pois são os que proporcionam melhor resultado de custo-benefício para estas exigências. Em função disso, a Rodaco incorporou ao seu quadro de colaboradores uma pessoa com vasto conhecimento em tecnologias de superelásticos. Segundo Silva, esta pessoa está implementando uma nova tecnologia de compostos e vulcanização, que aumentará a resistência dos pneus superelásticos a altas temperaturas de trabalho, que representam o maior redutor da vida útil deste produto.

Ao abordar a tendência pela utilização dos pneus superelásticos, os entrevistados repetidamente adotam as palavras durabilidade e resistência. Esta busca, segundo Guimarães, da Goodyear, representa uma forte tendência para os pneus industriais para empilhadeiras. "Isto para que a empilhadeira aumente sua capacidade de carga e não sofra danos em caso de colisões. O grande objetivo com isso é reduzir o tempo de máquina parada, já que esse é um fator crítico para a produtividade industrial. Quanto menos problemas os pneus das empilhadeiras apresentarem, mais eficiente será a operação dos nossos clientes", sintetiza.

A respeito de novidades do setor, o coordenador de marketing da Goodyear aponta que as empresas estão desenvolvendo pneus para atender a diversas exigências, como carga máxima a ser transportada e elevada, velocidade máxima e distância provável a ser percorrida, condição do piso, condições ambientais, estabilidade, risco de fogo



ou explosão e temperaturas altas, o tipo de motor da empilhadeira (elétrico, a combustão) e a natureza dos produtos que são levados pelo equipamento. Com isso – explica –, novos formatos estão surgindo, levando em conta essas tecnologias que garantem mais resistência e maior durabilidade aos pneus industriais.

Para exemplificar, Guimarães cita um caso da Goodyear: "com a tendência de crescimento do mercado, passaremos a oferecer em 2011 mais uma medida para a linha Xtra Traction Mine II: a 5.00-8, que já dispõe das medidas 6.50-10, 7.00-15 e 28x9-15. Assim, complementamos nosso

Excellence at work.

Linde Material Handling *Linde*

Linde, a melhor opção para qualquer tipo de carga.

Vantagens Linde

- Transmissão Hidrostática.
- Ergonomia.
- Tecnologia Ambiental.
- Liderança tecnológica para melhor eficiência.

CeMAT
SOUTH AMERICA



A Paleteira manual com o melhor custo x benefício do mercado!

M25
Capacidade 2500 kg

Preços Imbatíveis!



Solicite a visita de um de nossos representantes:

Linde Empilhadeiras

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

Assistência Técnica em todo o território nacional!

portfólio para atender às necessidades cada vez mais específicas do mercado”.

A busca por maior durabilidade e resistência se junta a outro importante objetivo das empresas do segmento: a preocupação com os impactos ambientais. Nesse sentido, Bettiol Junior, da Pirelli, assegura que a empresa continua a desenvolver produtos com menor impacto ambiental e maior valorização de todo o ciclo de vida do pneu. Segundo ele, esses produtos estão amparados em constantes pesquisas internas com foco na redução da resistência ao rolamento e na vida útil cada vez maior, além de buscar novos materiais e processos produtivos inovadores.

Perguntado sobre novidades, Bettiol Junior lembra o pneu C184 para empilhadeiras de pequeno porte, que, de acordo com ele, proporciona mais horas de trabalho, o que resulta em um menor volume de pneus inservíveis. “O grande diferencial da linha C184 é o fato de ter uma maior camada de borracha na banda de rodagem. Ela também possui protetores metálicos que reforçam sua estrutura e conferem alta resistência a cortes e perfurações”, descreve.

Sob o ponto de vista ambiental, Penna, da Continental, destaca como tendência para o segmento de pneus industriais a otimização de compostos de

borracha para ampliar a durabilidade e diminuir a resistência ao rolamento e, assim, o consumo de combustível e as emissões de CO₂ dos veículos. As novidades – conta ele – são os produtos voltados à redução do consumo de energia e com maior durabilidade, como o radial ContiRT20 Performance, que durante mais de dois anos foi alvo de pesquisa, desenvolvimento de novos compostos e testes. “Este produto é voltado para aplicações em aeroportos, que envolvem alta velocidade e longas distâncias. Ele proporciona conforto durante o transporte e elevação, especialmente em terrenos irregulares, graças ao desenho de sua banda, que minimiza as vibrações”, comenta.

Como foi 2010 para o setor?

Se as expectativas para 2011 são muito boas, as empresas revelam que o último ano também foi positivo. “Conseguimos aumentar as vendas e ampliar a nossa rede de distribuição”, informa Rafaela, da Trelleborg. “O ano passado apresentou um bom crescimento graças ao cenário macroeconômico do país. O Brasil produziu mais naquele ano e, por consequência, a movimentação de carga também cresceu. O mercado de pneus para empilhadeiras acompanhou bem esse cenário, registrando crescimento tanto na indústria quanto nas atividades portuárias”, completa Guimarães, da Goodyear.

Bettiol Junior, da Pirelli, lembra que 2010 foi marcado pela retomada do crescimento econômico nacional, e a empresa, que tem forte atuação no fornecimento de pneus de empilhadeiras na indústria nacional, também obteve um desempenho bastante positivo no período. “A interligação entre setores beneficiou o nosso negócio: o segmento de transporte de cargas, por exemplo, foi impulsionado pela colheita recorde de 2010 e o aumento do consumo em geral,

que, por sua vez, demandou uma maior produção de empilhadeiras para movimentação nos depósitos e portos”, ilustra.

A Rodaco, no final de 2010, completou dez anos de atuação no Brasil, e a comemoração foi mais um ano encerrado com resultados positivos. Silva conta que no último ano a companhia fechou parcerias com grandes empresas de logística, distribuidores e locadores. Além disso, ampliou tanto a fábrica brasileira como o CD de Santo André, SP, e incorporou novos produtos à linha de comercialização, como os pneus radiais.

Quem também festeja o desempenho em 2010 é Rodrigues, da Standard. Ele diz que o ano foi marcado pela retomada do mercado e foi importante para a Standard consolidar sua atuação como fabricante de pneus superelásticos.

Penna, da Continental, é outro a destacar que 2010 foi a retomada do mercado após a crise do ano anterior. Do ponto de vista dele, a tendência era mesmo de aumento do volume de vendas, e o mercado respondeu às expectativas. “Houve aumento tanto da produção industrial como da compra de empilhadeiras e, conseqüentemente, do consumo de pneus”, elucida, informando que, para a Continental, foi mais um ano de excelentes resultados na divisão de pneus industriais, com um expressivo incremento nas vendas em relação ao ano anterior.

Ele credita o bom desempenho da companhia à consolidação de parcerias firmadas com empresas de grande porte. Hoje, além de comercializar produtos, a Continental agrega outros valores nesse processo, como a oferta de treinamentos técnicos e de vendas aos profissionais envolvidos na comercialização de pneus industriais. “No ano passado, ampliamos a disponibilidade de entrega de nossos pneus e aumentamos o número de visitas aos usuários finais de nossos pneus em conjunto com nossos parceiros comerciais”, informa Penna. ●

REVISTA
Logweb
9 anos

“Quando uma boa ideia é implementada por profissionais altamente competentes, determinados, dedicados e comprometidos com um ideal, o resultado não poderia ser outro senão o sucesso absoluto e incontestável. É com alegria que descrevemos desta forma a trajetória vitoriosa da revista **Logweb** no cenário logístico nacional, que passou a ser a revista de leitura obrigatória pelos profissionais de logística. Parabenizamos a toda a equipe Logweb pelos nove anos de trabalho intenso e sempre focado na intenção de proporcionar aos seus leitores um conteúdo de alta qualidade, diversificado, confiável e sempre atualizado.”

Eugenio Rocha, diretor técnico e operacional da Safemov Logística Consultoria & Treinamentos

“Divulgar as inovações e tendências para tornar os processos logísticos mais eficientes é uma das principais características da revista **Logweb**, a qual é referência na busca de informações sobre produtos para o mercado de movimentação de cargas. Para a Saur é uma grande satisfação contar com a parceria da equipe da Logweb para apresentar suas novidades. Parabéns pelos nove anos de profissionalismo e qualidade.”

Monica Schlieck Heinrichs, assessora de imprensa da Saur Equipamentos

“É com grande prazer que parabenizo todo o pessoal que forma a equipe da Logweb por estes 9 anos de sucesso. Cheguei ao Brasil faz esse mesmo tempo e assisti ao crescimento desta publicação ao longo desta quase década, desde os formatos iniciais. Vocês transformaram um sonho em realidade com grande esforço e dedicação. Parabéns!! Continuem assim por muitos anos.”

Daniel del Campo, Ceo Latin America da SSI-Schaefer



Rodrigues, da Standard: uma forte tendência no setor é a utilização de pneus superelásticos ao invés dos pneumáticos

STILL



A empilhadeira com o DNA de robustez Empilhadeira a Combustão **CLX-25**

- Ótima visibilidade e sistema completo de luzes.

- Capô com ótima abertura permitindo maior espaço para manutenção.

- Fácil acesso a cabine, amplo espaço interno proporcionando maior conforto ao operador.

- Alavancas hidráulicas de fácil manuseio, coluna de direção com ajuste de inclinação e painel baixo proporcionando maior produtividade.

Venha conhecê-la.
Faça um Test Drive.



Capacidade de carga
2,5 ton

- Rede de Serviços Autorizados em todo o Brasil;
- Máquina Dual: GLP ou Gasolina;
- Design robusto, ergonômico e atraente;
- Transmissão PowerShift;
- Custo competitivo.



Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8120

www.still.com.br
comercial@still.com.br

AM- Empilhatec (REP/SA): (92) 3663-4112/
Tracionária (SA): (92) 3625-3645

BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 /
Eurolift (SA): (71) 3621-4082

CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3402-6464

MG- Movimenta MG (REP/SA): (31) 3495-1486/
Termov (SA): (31) 3498-7100

MG-UBERLÂNDIA/AC/RO- Moviminas (REP/SA): (34) 3232-1410

MS- Moviminas (REP/SA): (67) 3045-0275

GO/ANAPÓLIS- Moviminas (REP/SA): (62) 3313-7476

GO/TO- Moviminas (REP/SA): (62) 3283-3927

DF- Moviminas (REP/SA): (61) 3356-3733

MT- Moviminas (REP/SA): (65) 3682-8570

PR- Triplex (REP/SA): (41) 3278-4968

PE/AL/PB/RN/SE- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629

RJ- FFLogística (REP): (21) 3882-3943

RJ/CAPITAL- Evernam (SA): (21) 3882-3943

RJ/V. DO PARAÍBA- Irmãos Martini (SA): (24) 3323-2885

RS- Requiapel (REP): (51) 3337-8577 /
Empilhasul (SA): (51) 3337-0310

SC/OESTE- Requiamaq (REP/SA): (49) 3312-3000

SC- Transpotech (REP/SA): (47) 3331-4900

ES- Novamaq (REP/SA): (27) 3326-0060

SP/CAPITAL- Retrak (REP/SA): (11) 2431-6464

Gold Work (SA): (11) 2954-7472

Movelev (REP/SA): (11) 2423-4545

Logitécnica (REP): (11) 2647-7707

Bauko (REP/SA): (11) 3693-9339

SP/INTERIOR- Marcamp (REP/SA): (19) 3772-3333

SP/V. DO PARAÍBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513

ARGENTINA- Alfamaq Venturi S.A.: +54 (11) 4003-5714

URUGUAY- Lincon.: 598 (2) 695-8299

CHILE- Maqdepot Chile.: +56 (2) 597-4330

COLOMBIA- Logcorp - Colombia S.A.: (571) 547-3801

PERU- Logcorp - Peru S.A.: +51 (1) 436-4444

Qualidade em movimento

Carnaval

Logística também entra na folia

Há quem diga que, no Brasil, o ano só começa efetivamente após o Carnaval, tamanha a importância deste acontecimento para o calendário nacional. Considerando o papel desta festa popular na cultura brasileira e aliando a isto o fato de a logística estar presente em tudo o que se possa imaginar, a *Logweb* mostra nesta matéria especial como funcionam as operações logísticas para transporte de carros cenográficos, fantasias, pessoas e tudo o que envolve o Carnaval.

Uma das festas de maior repercussão no país é o Carnaval de São Paulo, realizado no Sambódromo do Anhembi, próximo à Marginal Tietê, uma das mais importantes vias da metrópole paulistana. Sendo assim, se faz necessária uma complexa organização logística para não travar o restante da cidade em época de desfiles, antes, durante e depois de as Escolas de Samba passarem pela avenida.

Segundo o engenheiro José Luiz de Oliveira, o Zelão, responsável pela infraestrutura na área técnica da Liga SP – Liga Independente das Escolas de Samba de São Paulo, a Prefeitura é uma



Os carros cenográficos são transportados semi-acabados, e a montagem é concluída no Sambódromo

Foto: Wanderlei Celestino

grande parceira do evento e facilita toda a parte logística para a realização do Carnaval. “São algumas centenas de profissionais envolvidos nessa grande operação, que envolve mais de 50 mil pessoas por noite, desfilando ou assistindo”, destaca. “A eficiência de toda operação logística realizada pela Liga garante o sucesso do evento, pois não há espaço para falhas ou atrasos. É uma operação complexa e exige pessoal altamente especializado”, afirma.

O engenheiro explica que o traslado dos carros cenográficos exige uma grande operação de logística que envolve as escolas e a coordenação técnica da Liga, com apoio da CET – Companhia de Engenharia de Tráfego e da Eletropaulo, companhia responsável pelo fornecimento de energia elétrica. O transporte em si é realizado pelas próprias escolas.

Para se ter ideia da complexidade da operação, Zelão explica que, semi-acabados, os carros têm dimensões de 18 metros de comprimento, 8 metros de largura e 4,5 metros de altura, sendo transportados assim e finalizados no Sambódromo, justamente para que durante o percurso não haja contato com fiações, galhos de árvores, viadutos, etc., minimizando a possibilidade de danos. “Essa operação é realizada sempre na madrugada, das 23h30 às 5h, com o acompanhamento da CET, minimizando assim o impacto no trânsito”, revela Zelão.

Já o transporte dos integrantes das agremiações envolve até 65 ônibus, que realizam trajetos de ida e volta de várias partes da cidade. É uma operação contratada pela Liga e supervisionada

pela SPTrans. Segundo Zelão, cada escola leva de três a cinco mil pessoas ao desfile. “São 22 agremiações nos grupos Especial e Acesso e quatro dias de desfiles, sendo que sete escolas voltam no quarto dia para o Desfile das Campeãs”, acrescenta.

Outro ponto a se destacar na logística do Carnaval é a utilização de guinchos telescópicos para o acabamento dos carros cenográficos – que podem chegar a ter até 14 metros de altura –, bem como para a colocação e retirada dos destaques nos dias de desfiles, sempre com a supervisão da Liga e operação de brigadistas. Só quem não exige operações especiais de transporte são as fantasias, que são entregues previamente aos componentes das escolas, os quais já chegam fantasiados para o desfile, usando os ônibus cedidos pelas escolas ou seus próprios veículos.

Após os desfiles, os carros cenográficos são guardados – ou, logisticamente falando, armazenados – num terreno em frente ao Sambódromo, já que após a apuração e o conhecimento das escolas vencedoras, sete delas retornarão à avenida para o Desfile das Campeãs. Depois disso, todas as escolas transpor-



Foto: Walber Silva

As operações especiais de transporte envolvem Escolas de Samba, a Liga e órgãos como a CET e a SPTrans

tam os carros, semidesmontados, de volta aos seus barracões. Toda esta operação é acompanhada, da mesma forma que acontece no trajeto Barracão-Sambódromo. Já os materiais utilizados nos carros cenográficos são de responsabilidade das escolas, e as fantasias ficam na maioria das vezes com os componentes.

Fábrica de Sonhos, a Cidade do Samba Paulistano

Apesar de as operações virem dando certo, Zelão admite que transportar carros cenográficos em grandes distâncias é uma dificuldade. Grande parte das escolas é sediada em locais distantes do Sambódromo, aumentando a complexidade logística. Contudo, a solução para este problema já está a caminho, inspirada na Cidade do Samba, no Rio de Janeiro: a construção da

Duas Ligas, várias escolas

A Liga SP – Liga Independente das Escolas de Samba de São Paulo representa escolas do Grupo Especial (Rosas de Ouro, Mocidade Alegre, Unidos de Vila Maria, Acadêmicos do Tucuruvi, X9 Paulistana, Águia de Ouro, Tom Maior, Nenê de Vila Matilde e Unidos do Peruche) e do Grupo de Acesso (Imperador do Ipiranga, Leandro de Itaquera, Camisa Verde e Branco, Morro da Casa Verde, Uirapuru da Mooca e Acadêmicos do Tatuapé) – conforme resultado do Carnaval 2010. A Super Liga das Escolas de Samba da Cidade de São Paulo, fundada em 2008 por escolas dissidentes da Liga SP, também foi procurada pela reportagem, mas não mostrou interesse em participar. A entidade é formada pelas agremiações Mancha Verde, Vai-Vai, Pérola Negra, Gaviões da Fiel, Império de Casa Verde, Dragões da Real e Torcida Jovem.

Fábrica de Sonhos, na Av. Abraão Ribeiro com a Av. Castelo Branco (Marginal Tietê), próximo à Ponte da Casa Verde.

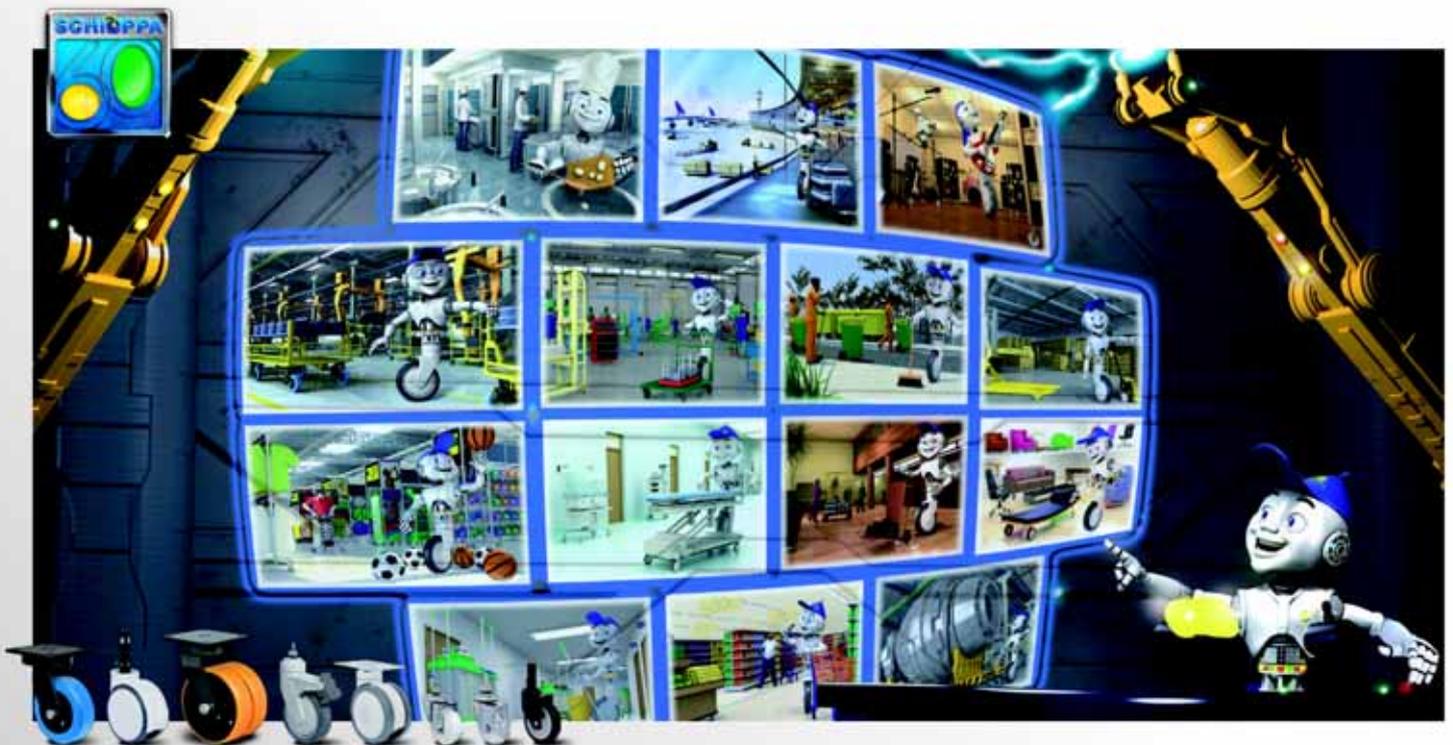
Trata-se de um projeto proposto pela prefeitura da capital paulista não só para facilitar as operações de transporte em época de desfile, mas também para valorizar o Carnaval da cidade, oferecendo instalações

de qualidade e melhores condições de trabalho às escolas. Além disso, a prefeitura aposta que a Fábrica de Sonhos será mais um ponto turístico de São Paulo e almeja implantar projetos sócio-educativos e de inclusão social no local.

O terreno ocupa uma área de 77.000 m² e deverá reunir os 14 barracões das Escolas do

Grupo Especial a menos de 1 km do Sambódromo. “Quando este projeto estiver concluído, irá facilitar muito essa operação logística de traslado de carros cenográficos. Bastará cruzar a Ponte da Casa Verde”, comemora Zelão. A expectativa é que as escolas já ocupem o novo endereço em 2012, talvez em agosto.

Em contrapartida, uma pendência ainda pode impedir que o projeto saia do papel, segundo informações do jornal *O Estado de S. Paulo*. Em 1976, o terreno foi cedido pela Prefeitura à Faculdade de Ciências Médicas da Santa Casa de São Paulo, que utiliza o local como sede esportiva desde então. O Município afirma que a instituição perdeu o direito de uso do terreno em 2004 e moveu uma ação de reintegração de posse no final do ano passado. Apesar de a prefeitura ter aberto diálogo para ceder uma nova área para a Santa Casa, a situação foi parar na Justiça e ainda não foi definida. ●



SCHIOPPA. GIRANDO O MUNDO SEMPRE À FRENTE.

Oferecer o melhor em rodas e rodízios é reflexo da potência que a Schioppa se tornou em todo o mundo nesses 60 anos de existência. São mais de 30.000 produtos fabricados com tecnologia de ponta, dentro dos mais rigorosos padrões de qualidade para oferecer a você o melhor em termos de movimentação. Quem conhece prefere Schioppa!

SCHIOPPA
RODAS E RODÍZIOS DO BRASIL



Como aplicar nossos conhecimentos sobre logística empresarial para reduzir o impacto de desastres naturais



Leandro Callegari Coelho

Editor do site Logística Descomplicada (www.logisticadescomplicada.com).

Cursa PhD em Gestão de Operações e Logística no HEC Montreal, no Canadá, sendo membro do CIRRELT – Centro Inter-universitário de Pesquisa em Redes de Empresa, Logística e Transportes (www.cirrelt.ca). É mestre em Engenharia de Produção com foco em Logística e Transportes, possui especialização em Administração e é graduado em Engenharia de Produção Elétrica. Atua na área de estratégia logística e estatística aplicada, especialmente modelos de previsão e redução de estoques.

Em épocas de desastres ambientais como as chuvas e os desmoronamentos que vivenciamos no Rio de Janeiro no início deste ano – ou em catástrofes como os terremotos do Chile e do Haiti no ano passado – percebemos que ajudas humanitárias são requisitadas em (e recebidas de) todas as partes do mundo.

Neste momento notamos que os conhecimentos que temos em logística empresarial e gestão da cadeia de suprimentos são válidos e podem ajudar a aliviar as dificuldades daqueles que estão nos locais afetados.

Semelhanças entre a logística empresarial e a logística humanitária

Antes de destacar as semelhanças entre os dois sistemas, vejamos de maneira simplificada o que a logística faz por uma empresa tradicional.

Começando pelos consumidores: a empresa percebe qual a demanda esperada para os próximos períodos baseada em informações provenientes do mercado consumidor. Esta demanda serve, então, de motor que impulsiona a fabricação de produtos, o agendamento da mão de obra e a compra de matérias-primas. Para atingir estas etapas é preciso fazer contato com fornecedores, avaliar os estoques e o fluxo financeiro, além de coordenar o transporte das partes individuais entre cada elo.

Sob o ponto de vista da logística humanitária, podemos fazer analogias em todas as fases deste processo: o mercado consumidor passa a ser a população atingida. A demanda estimada é a necessidade de água, comida, roupa e bens para atender à população. Ao invés de centros de distribuição, passamos a ter postos de coleta e de distribuição de donativos. A linha de produção vira uma estação de triagem e redirecionamento do material recebido. Empresas, governo e voluntários passam a agir como fornecedores. E, finalmente, é preciso que todos os donativos sejam direcionados para a área atingida, necessitando de transporte rápido e adequado.

A fase de preparação – informação é fundamental

Informação sobre a demanda e sobre a população atingida é fundamental para o início de uma operação de ajuda. Mas mesmo antes da ocorrência do desastre, informações já são fundamentais em outros aspectos.

Ter conhecimento sobre áreas de risco é a primeira etapa. Agir e tomar providências para que estas áreas deixem de ser áreas de risco é uma obrigação do poder público. Seja através de obras de infraestrutura ou mesmo da desocupação da área, são medidas que devem ser tomadas para evitar prejuízos futuros: vidas, perdas materiais e gastos

enormes no caso de um incidente.

Há desastres, no entanto, que não podem ser evitados: terremotos e alagamentos têm sua origem na natureza, que não pode ser diretamente controlada pelo homem. Ainda assim, a informação advinda de sistemas de monitoramento e de dados históricos pode ajudar na evasão preventiva das áreas potencialmente atingíveis.

Uma vez ocorrido o desastre é preciso saber de antemão para quem recorrer, quais os locais de armazenamento e distribuição dos donativos, regiões com amparos para os desabrigados, enfim, ter algum conhecimento prévio sobre as cadeias de suprimentos para este evento.

Atuação rápida pode ser chave para o sucesso

Tendo as informações pré-avaliadas torna-se mais fácil responder com velocidade e agilidade, quando necessário. Em especial, questões logísticas precisam estar pré-definidas: rotas dos veículos, meios de transporte utilizados e localização dos centros de coleta, de triagem e de distribuição.

Para que estas ações sejam coordenadas com eficiência, é preciso haver uma linha de comando, uma hierarquia. Se todos os envolvidos souberem a quem se reportar e de onde esperar as ordens, o sistema funcionará de modo mais adequado. Por vezes as ordens parecem

dispersas e não sabemos quem realmente manda na situação: bombeiros, defesa civil, Cruz Vermelha, a mídia... é preciso centralizar o poder de decisão para que, com esforços coordenados, a ajuda seja mais eficaz.

Além disso, algumas decisões tomadas no início (ou até mesmo antes do início) dos processos de resgate e ajuda têm papel fundamental no desenrolar da operação: onde estabelecer os centros de emergência, tanto para coleta e distribuição dos recursos (materiais e humanos, tais como equipes de resgate, voluntários, ambulâncias), mas também onde fazer a recepção, o alojamento temporário e a triagem dos desabrigados e/ou feridos.

Estas decisões de localização podem levar em consideração fatores mais simples, como área de cobertura, facilidade de instalação ou rapidez no atendimento de uma determinada área, como podem também ser mais complexas, envolvendo os custos de instalação e de transporte para as áreas atingidas.

É possível que nos primeiros momentos da crise seja necessário utilizar aviões ou helicópteros, pois as estradas podem estar interditadas ou mesmo destruídas. Saber onde buscar estes recursos é fundamental para poder levar comida, remédios e água potável para as populações atingidas da maneira mais rápida possível.

Estabelecer e divulgar centros de coleta de doações é outra medida fundamental, como veremos na seção a seguir. Ser capaz de transportar as toneladas de doações arrecadadas até algum centro de triagem e distribuição próximo do local do desastre é outra etapa importante. Finalmente, fazer a distribuição em pequenos lotes para toda a região atingida utilizando todos os caminhos disponíveis faz com que o máximo possível de pessoas atingidas sejam ajudadas.

Todos estes são problemas que as grandes empresas enfrentam todos os dias e para os quais existe conhecimento logístico para diminuir custos e maximizar a cobertura e eficiência. Desde a localização de um centro de distribuição, passando pela escolha de fornecedores e

modais de transporte, até a logística de distribuição física, é possível fazer analogias com as necessidades enfrentadas por aqueles que querem ajudar em casos de tragédias.

Avaliação de desempenho de operações de logística humanitária

É difícil fazer uma avaliação de desempenho de uma operação de logística humanitária, da mesma forma que é difícil levantar indicadores de desempenho para um hospital. Se houve uma morte, é possível classificar a operação como um sucesso?

Como vimos, a ajuda deve ser ágil e rápida para evitar danos pós-tragédia. Em uma operação de resposta a um desastre é preciso considerar a agilidade/velocidade da ajuda, a eficiência em entregar os produtos necessários em quantidades suficientes aos locais atingidos e o custo da operação.

Em conjunto com operações da Cruz Vermelha, a pesquisadora Anne Davidson conseguiu elaborar um conjunto de 4 indicadores de desempenho que podem ajudar a compreender o quão bem-sucedida é uma operação deste porte.

1. Cobertura dos recursos: este indicador divide-se em dois outros que irão mostrar o percentual de bens necessários frente ao que foi arrecadado e qual o percentual dos bens arrecadados que foi efetivamente entregue à população atingida. O primeiro ajuda a entender quão rapidamente consegue-se arrecadar aquilo que é necessário; o segundo mostra um índice de eficiência no transporte e na distribuição dos donativos. Juntos, mostram a eficiência em arrecadar e distribuir os produtos necessários.

2. Tempo entre doação e entrega: assim como o lead time funciona na logística empresarial, este indicador mostra quanto tempo perde-se nos processos de transporte e triagem.

3. Eficiência financeira: nem sempre os produtos provêm de doações – como é o caso de remédios, às vezes comprados às pressas, de laboratórios mais

próximos e sem grandes pesquisas de preço. Então, é importante saber o custo extra incorrido pela necessidade de ser rápido. Além disso, normalmente a infraestrutura local está devastada e meios de transporte mais caros devem ser usados nos primeiros dias. Com o tempo, o custo de transporte também deve diminuir, mas é importante saber quanto se pagou a mais pelo uso de meios alternativos.

4. Exatidão da avaliação:

em momentos de crise, com informações escassas e pouco tempo para avaliação, é comum que ocorram divergências entre aquilo que de fato era necessário e aquilo que foi divulgado. Eventualmente espera-se necessitar de roupas e comida para 100 mil pessoas, quando na verdade 50 mil pessoas teriam sido atingidas. Conhecer os processos de tomada de decisão e avaliar a exatidão dos números estimados é importante para que medidas corretivas sejam tomadas para os próximos desastres.

Conclusão

O que vemos é que a logística empresarial tem muito a ajudar nos casos de desastres em que a logística humanitária se faz necessária. Muitos conceitos utilizados diariamente por empresas, tais como roteirização, instalação, estocagem e coordenação de uma cadeia de suprimentos, estão presentes também nas decisões da logística humanitária.

Assim como nas empresas, o treinamento das equipes de resgate se faz essencial para que estejam preparados a agir quando necessário. Isto é válido para as equipes responsáveis pelo atendimento (como bombeiros, defesa civil ou ONGs), mas, também, através da oferta de cursos de primeiros socorros para as comunidades e para a população em geral.

Vimos que com um processo claro e bem definido é possível salvar mais vidas através de um atendimento ágil e eficiente, utilizando da melhor maneira possível os recursos materiais e humanos disponíveis para a tarefa. ●

REVISTA
Logweb
9 anos

“Parabéns por estes nove anos de muito trabalho, informação e profissionalismo. É gratificante saber que a **Logweb** cresce a cada ano que passa, apesar de todas as dificuldades encontradas no nosso país e no nosso segmento também. Isto só mostra que vocês estão no caminho certo. Continuem assim nos surpreendendo a cada nova edição. Desejo a vocês muito sucesso.”

Frank Bender, CEO da Kion Group South America

“A **Logweb**, sem dúvida, está entre os melhores veículos segmentados que abordam os temas de logística. É de extrema importância para a TGestiona ter referências de crédito para consultar informações sobre o mercado, transporte, cases de sucesso e entrevistas. Com objetividade e ferramentas modernas, mantém os interessados na cadeia logística a par de tudo o que acontece no setor. É um canal que já faz parte de nosso dia a dia. A **Logweb** certamente vence o desafio de atender seu público-alvo! Parabéns pelos 9 anos! É com grande orgulho que a TGestiona participa desta história, seja anunciando, ouvindo ou compartilhando informações, estudos, cases e conquistas. Sucesso a todos e que venham os 10 anos!”

Marcelo Sousa, diretor de logística da TGestiona

“A revista **Logweb** é um dos veículos de comunicação mais conceituados para nos mantermos informados sobre os assuntos da área de logística. É, com certeza, uma sólida referência jornalística, que preza pela credibilidade e precisão na divulgação de informações setoriais. Ao longo de seus nove anos tornou-se leitura obrigatória para quem trabalha no setor e deseja aprimorar seus conhecimentos e manter-se atualizado. A Total Express parabeniza a **Logweb** pelo seu contínuo sucesso.”

Sérgio Brito, gerente comercial da Total Express



NEGÓCIO FECHADO

BYSOFT FECHA **PARCERIA** COM A PROJECTA WEB

A Bysoft (Fone: 11 3585.6000), especializada em soluções para o gerenciamento de processos de comércio exterior, acaba de firmar parceria com a Projecta Web – desenvolvedora de soluções para aumento da produtividade das empresas – com o Sistema Frotanyware, possibilitando atender às demandas de transportadores rodoviários, prestadores de serviços de desembaraço aduaneiro, agenciamento de cargas, comerciais importadoras e exportadoras, entre outros. A integração das duas empresas visa proporcionar uma solução integrada ao controle financeiro que obedeça toda a legislação e emissão de documentos pertinentes à área, por meio dos sistemas da linha i-Global e com o Frotanyware para controle de transporte de cargas. As duas empresas proporcionarão aos prestadores de serviços de operação logística a integração entre o processo aduaneiro de desembaraço e a entrega da mercadoria efetiva, com total gestão sobre o documental necessário e rastreamento de sua mercadoria por intermédio de consulta de maneira web. A novidade, o sistema Frotanyware, é capaz de controlar os custos como abastecimento, pneu e manutenção, emitir documentos fiscais e coleta no transporte de cargas, além de centralizar as informações geradas pelos diversos setores operacionais, diminuindo o custo e tempo de trabalho através do módulo de gerência. O sistema i-Finance, responsável pelo controle e gestão financeira, irá receber as informações do Frotanyware e encaminhar o retorno das mesmas. A partir daí, todas as informações constantes nos processos, contas a pagar administrativo, conta corrente financeira, baixa de valores sobre os serviços de transportes e controle por centro de custos serão disponibilizadas, permitindo uma rápida visualização e gestão centralizada do financeiro.

RETHA IMÓVEIS REALIZA **LOCAÇÃO DE GALPÃO DA DVR PARA A DAVENE**

A Retha Imóveis & Serviços (Fone: 11 4777.9800), especializada em soluções industriais e logísticas dentro ou fora de condomínios, viabilizou a locação de galpão no Condomínio DVR Business Park Jundiá Itupeva para a Davene – a empresa alugou da DVR Participações o espaço de 25.262 m². O condomínio fica situado na divisa entre as cidades de Jundiá e Itupeva, no Estado de São Paulo, e oferece opções de modulação de 3.573,8 a 15.000 m² e infraestrutura completa de um Condomínio Industrial de alto padrão: piso nivelado a laser com resistência de 6 toneladas por metro quadrado, pé direito de 10 a 12 metros e isolamento termoacústico, além de prédio de apoio com sala de reunião, refeitório, cozinha industrial, ambulatório, central de segurança e área de lazer com quadra poliesportiva, churrasqueira, vestiários e banheiros.



SOLUÇÕES QUE GERAM RESULTADOS



essenciadesign.com.br

(11) 4522.0012

Rua Adolfo Torricelli, 292 - Vianelo - Jundiá/SP CEP: 13.207-265



ALL FECHA ACORDO COM GLOBAL LOGÍSTICA PARA CONSTRUÇÃO DE TERMINAL DE GRÃOS

A ALL – América Latina Logística (Fone: 41 2141.7459) ampliou a sua parceria com a Global Logística, agora para construção de um terminal retroportuário de grãos em São Francisco do Sul, SC. Com investimentos de cerca de R\$ 7 milhões, o terminal terá capacidade estática para 30 mil toneladas de carga e irá ampliar o volume de movimentação em 16%. Tem entrega prevista para março de 2011 e contará com três silos verticais e um horizontal, que possibilitarão a operação de milho, soja e farelo de diversos clientes, dentre eles Bunge, Seara e ADM. De acordo com Adriano Bernardi, gerente de Projetos Logísticos da ALL, essa parceria permitirá melhorar a produtividade dos ativos da ALL. “O objetivo do investimento é melhorar a produtividade e o fluxo de carga para o porto. A ampliação da capacidade estática de armazenagem em São Francisco do Sul ajudará o sistema a suprir deficiências operacionais e intempéries”, disse.

MOURA REALIZA PARCERIA COM A VIX

A Baterias Moura agora é fornecedora exclusiva de acumuladores para a Vix Logística. “A Vix fez uma pesquisa e viram que o desempenho da LOG Diesel é o melhor para as necessidades da empresa, que realiza serviços pesados”, informou o diretor da Moura no Espírito Santo, Célio de Carvalho. A Moura já fornecia baterias para a Vix do Espírito Santo através da Comal (Comercial de Acumuladores e Componentes). A parceria foi renovada e agora é em todo o Brasil. A frota nacional da Vix é composta por 4.848 automotores, entre ônibus, veículos leves, semirreboques e cavalos mecânicos.

STORE AUTOMAÇÃO E NDDIGITAL INTEGRAM SOLUÇÕES PARA ATENDER SPED FISCAL

Para atender à nova demanda do SPED Fiscal, que obriga as empresas do segmento de armazéns gerais a emitirem suas notas fiscais no formato eletrônico, a Store Automação (Fone: 11 3083.3058), fornecedora de TI para o setor logístico, e a NDDigital (Fone: 49 3251.8000), desenvolvedora de softwares voltados para negócios de gestão de impressão e documentos eletrônicos, anunciam a integração de suas tecnologias. Alguns clientes da Store já passaram a utilizar as soluções WMAS e WMAS Redex junto à tecnologia NDDigital NF-e. Juntas, as empresas passam a ter acesso a um sistema web totalmente automatizado e pronto para a recepção, validação, emissão e encaminhamento eletrônico das notas fiscais para a Receita Federal.

RTE RODONAVES ADQUIRE 13 CAMINHÕES IVECO TECTOR

A RTE Rodonaves (Fone: 11 2192.3100) ampliou sua frota de caminhões semipesados com a aquisição de 13 Iveco Tector 240E25 6x2, de 250 cv. As unidades estão sendo utilizadas para o transporte de cargas secas fracionadas do segmento de autopeças em geral. Os novos Iveco Tector da Rodonaves foram implementadas com baú e rodam, em média, 9.000 km mensais por todos os tipos de vias. No total, a empresa possui 35 veículos Iveco em sua frota. Do lote total, a transportadora escolheu 12 modelos com cabine curta e um equipado com cabine leito, todos com o kit conforto (que contempla vidros elétricos, trava elétrica e CD Player com MP3).



O melhor custo x benefício em
Controladores de Tração
para
Empilhadeiras Elétricas



Série

Ímã
Permanente

Excitação
Separada

- Desenvolvidos e Fabricados no Brasil
- Compatíveis com os controladores que você já utiliza
- Robustos
- Documentação em Português
- Suporte Técnico Local
- Preços Imbatíveis

**FRETE
GRÁTIS**

Consulte-nos também sobre
nossos serviços de manutenção!

www.hgx.com.br/logweb
comercial@hgx.com.br
51-3072-3552



Os melhores e mais eficazes
**Carregadores de Baterias
Tracionárias!**

- Sistemas de carga e equalização de tensão automáticos
- Partida automática e gradativa
- Corrente de controle em todo o processo



Aumente a autonomia das baterias e obtenha
segurança total contra curtos e ligações
invertidas com os carregadores Luffe.

**Carregadores Trifásicos e
Monofásicos Microprocessados são
a garantia de 100% de carga para
todas as baterias!**

Ligue para **51.3318.7074** ou
acesse www.luffe.com.br



NEGÓCIO FECHADO

PC SISTEMAS ANUNCIA A CRIAÇÃO DA TRANSBR EM PARCERIA COM A ASSISTE

A PC Sistemas (Fone: 0800 707.2707), especializada em sistemas de gestão para o setor atacado/distribuidor, uniu-se com a Assiste, empresa com foco em sistemas para manutenção de frotas, e anunciou a criação da TransBR, que permitirá uma oferta em conjunto de um novo sistema de gerenciamento de frotas, denominado LogSist. A nova solução tem como principais módulos os processos de gerenciamento, tráfego, custos e orçamentos, gestão de materiais e manutenção básica e preventiva. Disponível em tempo real, fornece subsídios para as empresas, gerando diagnósticos instantâneos, além de disponibilizar relatórios sobre a manutenção dos veículos. E tem uma interface totalmente integrada ao WinThor Distribuidor, carro chefe da PC Sistemas, e seus principais módulos, como WMS, Contábil, Radiofrequência, CRM e NF-e.

TRADEWORKS E AC&K BERNA FAZEM PARCERIA PARA AMPLIAR ATENDIMENTO

A Tradeworks (Fone: 19 3753.1000), que presta serviços na área de comércio exterior, fechou parceria com a AC&K Berna (Fone: 12 3922.8795), atuante nas áreas de logística e Supply Chain, marcando presença com uma representação comercial na região do Vale do Paraíba, SP. Ignacio Fraga, diretor comercial da Tradeworks, diz que o objetivo da parceria é ampliar as regiões de atendimento da empresa. "Com a AC&K Berna, retornamos ao Vale do Paraíba, onde já tivemos uma filial no passado, para poder explorar mais de perto aquele mercado", diz. Por outro lado, o diretor da AC&K Berna, Antônio Carlos Berna, salienta que a parceria surgiu de uma necessidade de completar o seu "menu" de serviços, reforçando o seu trabalho no comércio exterior da região. "Nesse sentido, precisávamos de um parceiro com experiência no mercado, que, em conjunto com nossa empresa, nos permitisse atender toda a região do Vale do Paraíba, na área de comércio exterior", expõe.

PONTES ROLANTES – MONOVIAS – PÓRTICOS ROLANTES – GUINDASTES GIRATÓRIOS – TALHAS ELÉTRICAS

- ▲ Pontes Rolantes Especiais
- ▲ Pontes Rolantes
- ▲ Pórticos Rolantes
- ▲ Guindastes Giratórios
- ▲ Sistemas Modulares SK-II

PEÇAS DE REPOSIÇÃO ORIGINAIS



- ▲ Talhas Elétricas Especiais
- ▲ Talhas Elétricas de Correntes
- ▲ Talhas Elétricas de Cabo de Aço
- ▲ Barramentos Elétricos Blindados
- ▲ Monovias – Retilínea e Curvilínea



Tipo R-20
1.000 Kg
a
5.000 Kg

3
Anos de
Garantia

Tipo R-6
300 Kg
a
600 Kg



1
Ano de
Garantia

Tipo SE
500 Kg
a
25.000 Kg

DURABILIDADE

SEGURANÇA

GARANTIA



Tel.(11) 4613-8133 - Fax: (11) 4617-5237/5238
samm@sammthalhas.com.br | www.sammthalhas.com.br
QUALIDADE E PONTUALIDADE FAZEM A DIFERENÇA





CONFENAR FAZ ACORDO COM A NUTRICASH PARA **MONITORAMENTO DA FROTA DOS ASSOCIADOS**

A Confenar – Confederação Nacional das Revendas AmBev e das Empresas de Logística da Distribuição (Fone: 11 5505.2521) anuncia parceria com a Nutricash para aquisição de serviços de controle de frota e ampliação dos benefícios para os colaboradores. O acordo prevê aos associados taxas e tarifas diferenciadas para a compra das soluções fornecidas pela empresa. “Além de benefícios aos funcionários, estratégia fundamental para o crescimento de qualquer companhia, também oferecemos serviços adicionais para o monitoramento dos veículos. Dessa forma, é possível antecipar possíveis problemas e melhorar a produtividade”, afirma o diretor da área de negócios da Confenar, Pedro Luiz Ciccotti. A Nutricash é especialista em soluções direcionadas a refeição, benefícios e controle real da frota. Com estas ferramentas, que podem ser acompanhadas pela Internet, as revendas aumentarão o canal de relacionamento com seus funcionários e o controle das informações. Para o controle de frota, a solução Maxi Frota, por meio do Sistema Integrado da Nutricash, permite a autogestão das informações dos veículos leves e pesados. Os serviços englobam o MaxiFrota Gestão de Abastecimento e o MaxiFrota Gestão de Manutenção, que atuam no acompanhamento da vida útil dos pneus, controle de estoque, compras e abastecimento.

CEVA ANUNCIA **CONTRATO COM A HONDA NO BRASIL E A COM A LEVI'S**

A Ceva Logistics (Fone: 11 2199.6700) acaba de fechar contrato com duas grandes empresas de segmentos diferentes. Para a Honda Automóveis do Brasil, a Ceva Ground – divisão de transportes terrestres da empresa – ficará responsável pelo transporte e cross-docking de peças de reposição no Estado de São Paulo. O contrato é de três anos e o valor de R\$ 13 milhões, envolvendo a distribuição de peças e acessórios para o mercado de duas e quatro rodas, totalizando 203 concessionários Honda. As operações ficarão a cargo de 30 funcionários recém-contratados, que atuarão em dois armazéns localizados nas cidades de Louveira e Diadema, SP. Também haverá uma equipe alocada na planta da Honda, em Sumaré, interior de São Paulo. A outra parceria firmada é com a Levi's, marca de moda com 157 anos de experiência no mercado global. Pelo contrato, a Ceva irá transportar confecções a partir de vinte pontos de origem em todo o mundo para o Centro de Distribuição da Levi's em Itapevi, interior de São Paulo. Também irá gerenciar os procedimentos de transporte internacional, desembaraço aduaneiro para a importação e entrega. “Começamos com 30% do volume total de importações da Levi's para o Brasil e hoje somos responsáveis por 60% do total de itens trazidos para o país”, conta Wagner Covos, vice-presidente de Desenvolvimento de Negócios e Marketing da Ceva.

GRUPO RBS CONTRATA EICHENBERG PARA **DISTRIBUIÇÃO DE JORNAIS**

A divisão de carga aérea nacional do Centro Logístico Eichenberg & Transeich (Fone: 51 3023.1000) acaba de ser contratada pelo Grupo RBS para fazer a distribuição de seus jornais de Santa Catarina para outros estados. O trabalho envolve a logística de distribuição do *Jornal de Santa Catarina* (Blumenau), *Diário Catarinense* (Florianópolis), *Hora* (Florianópolis) e *A Notícia* (Joinville) nas praças de Brasília, Curitiba, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. A operação consiste em apanhar os jornais no Centro de Distribuição e enviar, via aérea, para outros Estados, tendo sempre um plano de contingência. Há quatro anos a Eichenberg já realiza trabalho semelhante para as publicações gaúchas do Grupo RBS.

Paletes Matra, a base da sua logística.



Venda, manutenção
e locação de paletes.



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

Cana-de-açúcar

Cosan adota sistema para otimizar operações logísticas de abastecimento

Para identificar gargalos e pontos de melhoria na área de logística agrícola, a Cosan (Fone: 11 3897.9797) adotou recentemente o software de simulação de processos Simio, comercializado pela Paragon (Fone: 11 3849.8757), empresa que presta consultoria em simulação e soluções matemáticas. Com isso, a companhia espera otimizar as atividades logísticas no transporte e na entrada de cana-de-açúcar em todas as suas 23 usinas, diminuindo custos e ganhando agilidade nas operações.

A fase piloto do projeto durou três meses e foi aplicada na Usina Costa Pinto, localizada em Piracicaba, SP, a mais antiga da Cosan e terceira maior unidade produtora da companhia. Segundo Mário Cerqueira, gerente de logística agrícola da empresa, a unidade foi escolhida devido à facilidade de acesso aos dados, pois lá também funciona a sede administrativa da Cosan. "Foram simuladas as operações



Solução identifica gargalos e pontos passíveis de melhoria no fluxo do CCT – Corte, Carregamento e Transporte de cana-de-açúcar

de todos os equipamentos destinados ao corte, carregamento e transporte da cana-de-açúcar, a fim de identificar gargalos e possíveis pontos de melhoria no fluxo das operações. Desta maneira, pode-se procurar atender à usina

utilizando menos equipamentos, o que reduz os custos", explica.

Nesta fase, o projeto dimensionou a frota de transporte rodoviário das lavouras à unidade, avaliou a capacidade real de recepção de cana-de-açúcar da usina e identificou gargalos e pontos passíveis de melhoria no fluxo do CCT – Corte, Carregamento e Transporte de cana. Cerqueira comenta que durante os testes foram obtidos resultados que mostravam uma redução nos ativos de transportes na ordem de 5%, tornando possível testar novos modelos operacionais com aumento significativo de produtividade de todo o sistema logístico.

O gerente de logística agrícola destaca que uma das principais vantagens do Simio é que ele foi construído sobre uma moderna plataforma NET, da Microsoft, e integrado ao Google, o que permite utilizar

imagens do Google Warehouse 3D e do Google Earth. "Sendo assim, é possível simular as mais diversas operações que envolvem a área agrícola de uma usina, como a operação de máquinas colhedoras, por exemplo. O sistema permite, ainda, a visualização de pontos de formação de filas e os recursos que têm alta e baixa ocupação, para posterior otimização", explica Cerqueira, lembrando que as frentes de colheita mecanizada também podem ser vistas detalhadamente e a ferramenta ainda poderá ser empregada para a modelagem de outras operações agrícolas, como o redimensionamento da frota de caminhões comboio, por exemplo.

A companhia pretende aplicar o Simio em suas 23 unidades até a metade de 2012. "A experiência empreendida na usina Costa Pinto permitiu à Cosan enxergar um potencial expressivo de ganhos econômicos e operacionais. Após testar diferentes cenários e alternativas, foi possível reduzir cerca de 5% dos ativos de transporte. Com a aplicação da ferramenta nas demais usinas, revendo e redimensionando as atividades, a frota pode ser reduzida ainda mais e os ganhos, ampliados", assegura o gerente de logística agrícola.

Cerqueira enfatiza que a Cosan sabe que a área de logística é a espinha dorsal de suas operações. Por isso, foi criada, há pouco mais de um ano, a área corporativa de logística agrícola, cuja missão é gerenciar as atividades de abastecimento das usinas e buscar oportunidades de melhoria dos sistemas.

Das 23 unidades produtoras da Cosan, 21 ficam em São Paulo, uma em Jataí, GO, e outra em Caarapó, MS. A companhia conta, ainda, com quatro refinarias e dois terminais portuários, atua no varejo com as marcas União e Da Barra, no segmento de distribuição de combustíveis com a marca Esso e na produção e distribuição de lubrificantes automotivos e industriais com a marca Mobil. Além disso, está presente no segmento logístico com a Rumo Logística. ●



Software é utilizado na Usina Costa Pinto. A companhia pretende aplicar o Simio em suas 23 unidades até a metade de 2012

O que
está aqui
é valioso.

Fess'Kubbi

Imagens meramente ilustrativas

O que está aqui
também tem que ser.



Linha Industrial de Pneus Continental. A campeã da sua empresa.

Os pneus industriais da Continental são produzidos com alta tecnologia alemã e proporcionam maior estabilidade, desempenho, resistência e economia. Eles são compatíveis com o TRS, um sistema que dispensa o uso de câmara em pneus radiais e evita a perda de produtividade. Com Continental, o trabalho não para e a produtividade aumenta.



Industrial Tires

Lift Up Your Business!



FIFA WORLD CUP
Brazil 2014

0800 170 061
www.conti.com.br

Continental 
Pneus de tecnologia alemã.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Grupo TPC implementa Diretoria de Óleo e Gás e Meio Ambiente

O Grupo TPC (Fone: 71 2108.9798), empresa de soluções logísticas presente em 12 estados brasileiros, está implementando uma Diretoria de Óleo e Gás e Meio Ambiente de olho nas oportunidades derivadas da descoberta da camada pré-sal. Para tocar esse projeto, a empresa contratou Pedro Antonio Maziero, executivo formado em Engenharia Industrial e pós-graduado em Administração pela FGV. Além do desenvolvimento de negócios nestes segmentos, o profissional estará à frente do Sistema de Gestão Integrado (SGI) do Grupo TPC.

Paletes de material reciclado

A Wisewood Soluções Ecológicas (Fone: 11 4594.5813) criou paletes em madeira plástica produzida a partir de aparas de fraldas descartáveis, folhas, resíduos plásticos recicláveis, tubos de creme dental, garrafas plásticas e embalagens Tetra Pak. Possuem alta durabilidade, são imunes a pragas e fungos, não soltam farpas e não absorvem umidade, além de resistirem à corrosão e poderem ser trabalhados com as mesmas ferramentas usadas na madeira natural, como furadeiras, serradeiras e aparafusadeiras, além de aceitarem colagem. No final da vida útil, podem ser moídos e servir de base para a fabricação de novos paletes.

Parque Logístico Imigrantes recebe certificação LEED Gold no Brasil

Entregue pela Bracor (Foto: 11 4083.7777) em abril de 2010, o Parque Logístico Imigrantes acaba de receber a certificação LEED Gold (Leadership in Energy and Environmental Design) pelo USGBC (United States Green Building Council), fato inédito no Brasil para um imóvel logístico. A certificação é considerada o mais alto padrão na avaliação socioambiental e no reconhecimento de empreendimentos projetados e operados visando à diminuição dos impactos ao meio ambiente e no Brasil vem sendo chamada de "Selo Verde".

O Parque recebeu investimentos da Bracor em parceria com a Elog, empresa controlada pelo grupo EcoRodovias. A Racional Engenharia foi contratada para o desenvolvimento da obra, enquanto o processo de certificação foi assessorado pela Sustentax. O empreendimento total tem localização estratégica, no entroncamento da Rodovia dos Imigrantes com o Rodoanel, e possui área de terreno de 655.000 m². Em 2011, o Parque Logístico Imigrantes dará início às operações de um novo centro logístico.

O primeiro Centro de Distribuição funciona no local desde fevereiro de 2010. Construído pela Bracor no sistema build-to-suit, construção sob medida, tem 65.000 m² e está totalmente locado para a Colgate Palmolive.

Por estar em uma área de proteção de mananciais, o projeto do Parque Logístico Imigrantes atendeu aos mais rigorosos princípios da construção sustentável, adotando soluções para o conforto térmico, iluminação natural e utilização de águas pluviais, que diminuem a dependência de sistemas de ventilação, aquecimento e iluminação artificiais. O empreendimento também possui equipamentos de redução de consumo de energia elétrica e água, medidas que, somadas, fizeram cair o custo operacional do edifício em até 30% com relação a projetos convencionais.

CCR ViaOeste firma parceria com Instituto Butantan e ONG Pé de Planta

Uma área de 27 hectares da Fazenda São Joaquim, em Araçatiguama, SP, região de Sorocaba, deverá ser reflorestada a partir de uma iniciativa do Instituto Butantan, em parceria com a concessionária CCR ViaOeste (Fone: 11 4136.6000) – responsável pela administração do Sistema Castello-Raposo e que gerencia 168,62 quilômetros de rodovias, compreendendo as Rodovias Castello Branco (SP-280), de Osasco a Itu; Raposo Tavares (SP-270), de Cotia a Araçoiaba da Serra; Senador José Ermírio de Moraes (SP-075), de Sorocaba a Itu, e Dr. Celso Charuri (SP-091/270), em Sorocaba – e a ONG Pé de Planta. A fazenda São Joaquim abriga os cavalos utilizados no processo de produção de soros do Instituto Butantan.

O projeto planeja o plantio de 46.000 mudas de árvores e servirá de compensação ambiental para obras da ViaOeste. E prevê, ainda, o tratamento do solo da fazenda, a restauração de um espaço que servirá de alojamento para veterinários e a construção de três piquetes com todas as especificações ambientais legais. A Pé de Planta ainda promoverá diversos trabalhos de educação ambiental com os funcionários e crianças da Fazenda.

REVISTA
Logweb
9 anos

"Nós da Toyota BT todos os meses lemos todo o conteúdo da revista, sempre com matérias muito interessantes. Particularmente sempre dou uma atenção especial aos artigos referentes à análise setorial, que apresentam um panorama de alguns segmentos, sempre com informação de qualidade".

Roberto Ueda, gerente geral de venda Toyota BT

"A revista **Logweb** é uma importante fonte de informação para todos do segmento de logística, com um conteúdo muito interessante e escrito em uma linguagem clara e objetiva."

Naoto Hiramatsu, gerente geral de pós-vendas e planejamento da Toyota BT

"Registramos nossa satisfação em cumprimentá-los pelo nono aniversário da revista. Raras empresas do setor de comunicação conseguem informar tão didaticamente como vocês. Os diagnósticos, além de precisos, retratam com objetividade os impactos e reflexos do setor logístico junto aos mercados interno e externo."

Apparicio Penteado Júnior, diretor executivo da ABIAF – Associação Brasileira da Indústria de Armazenagem Frigorificada

"Comemorar nove anos em um setor tão competitivo, como o editorial, é um importante marco. A ACAV acompanhou o crescimento da revista e deseja outras inúmeras comemorações para a publicação. Assim como para a **Logweb**, 2011 será de celebração para a ACAV, que completa 30 anos de atividades."

Sérgio Zonta, presidente da ACAV – Associação Brasileira dos Concessionários MAN Latin America



LOCAR EMPILHADEIRAS: INDISCUTÍVEL BENEFÍCIO

 **Retrak**[®]
Eficiência a baixo custo



SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA UMA LOGÍSTICA EFICIENTE

Nosso desafio é dar a você sempre a melhor solução em movimentação e armazenagem de materiais

Químico e petroquímico: setor apresenta tendências de crescimento e de mudanças

Pela análise feita por alguns representantes de Operadores Logísticos e transportadoras ouvidos pela Logweb, o setor apresentou ganhos em 2010 e deve continuar a fazê-lo em 2011. E, ainda, passará por mudanças, inclusive adotando tarifas diferenciadas, pela falta de novos players e pelo fato de algumas empresas estarem saindo deste segmento.



O ano de 2010 já acabou. Mas, como ele terá sido para os Operadores Logísticos e as transportadoras que atuam no segmento de química e petroquímica?

Segundo Marcelo Murta, diretor comercial da Abrange Logística (Fone: 19 2106.81000), o ano foi de crescimento, com a retomada de atividades suspensas ou paralisadas em virtude da crise internacional de 2009. Houve, ainda segundo ele, muita competitividade no setor, e o avanço tecnológico tem motivado as empresas em busca de melhorias. "De fato, o ano de 2010 teve melhora significativa se comparado com 2009. A economia brasileira retomou totalmente



É preciso levar em consideração a volatilidade e as necessidades especiais do setor

e o ano foi fechado com crescimento em todos os segmentos", completa Abílio Neto, da diretoria da Brasiliense Cargo (Fone: 19 2102.4900). Alex Feijolo, CEO da Célere Intralogística (Fone: 11 5670.5670), também faz sua análise por este caminho: foi um ano marcado pelo início da retomada após a crise de 2009. Segundo ele, algumas indústrias nacionais não sentiram muito os efeitos da crise, porém os investimentos foram em grande parte adiados, sobretudo em multinacionais.

"Foi um ano bom, em termos de volume, que cresceu gradativamente, principalmente no segundo semestre", completa

Jose Roberto Bueno, vice-presidente do Bueno Grupo (Fone: 12 3955.1100) – Armavale e Rodoviário Transbueno. E este crescimento, segundo Maurício Gomes, diretor geral da TALOG - TA Logística (Fone: 19 2101.7185), foi acompanhado pela necessidade de investimentos para suprir esta demanda.

"Pelas próprias condições oferecidas pelo nosso governo, o ano de 2010 foi muito representativo em volume e negociações neste setor", complementa José Carlos D'Agostini, diretor de logística da Mira OTM Transportes (Fone: 11 2142.9000). Falando em ações governamentais, Marcelo Martins de Oliveira,

gerente financeiro da Transportadora Contatto (Fone: 19 2113.7500), diz que 2010 foi um ano de recuperação, de oportunidades de melhoria nos investimentos, também em razão da redução do IPI e das taxas de juros nas operações junto ao BNDES.

Já Paulo Tigevisk, gerente de marketing e vendas da Brasilmaxi Logística (Fone: 11 2889.61000), afirma que, baseado no faturamento da empresa, é possível dizer que houve um grande crescimento em 2010, tanto no transporte como no armazenamento dos produtos químicos. "Para o setor petroquímico, houve grandes mobilizações internas para atender a este público tão expressivo, existem grandes perspectivas para ele em nosso faturamento de 2011."

Na opinião de André Luis Façanha, diretor executivo do Grupo Toniato (Fone: 24 2106.30320), os segmentos químico e agroquímico cresceram significativamente em 2010 com a retomada da economia. O reflexo disso no negócio foi o crescimento superior a dois dígitos, motivado fortemente pela movimentação na logística inbound e outbound para abastecer as indústrias com matérias-primas e os clientes finais com os produtos acabados. "Houve um crescimento significativo no volume de cargas em 2010, e pode-se perceber que as



Santos, da TGA Logística: processos mais modernos de gerenciamento de risco começam a chegar ao mercado

indústrias estão cada vez mais exigindo a questão de segurança para seus fornecedores”, acrescenta Jacomo João Isotton, gerente administrativo da Transjoi Transportes (Fone: 47 4009.5600).

Guto Dalçoquio, presidente, Antonio Bonomini, vice-presidente, e Oscar Ferreira, diretor comercial, todos da Dalçoquio (Fone: 47 3341.3933), também mostram os bons resultados, salientando que o ano do 2010 pode ser dividido nitidamente em duas partes, sendo que o segundo semestre foi, sem dúvida, muito bom, já que se consolidou o crescimento do Brasil, e o setor teve uma grande recuperação, quando a demanda superou a oferta, o que possibilitou um trabalho mais de parceria entre clientes e fornecedores na busca de soluções. “A chamada indústria de base teve um crescimento nos volumes de cargas. Contudo, observamos que a cada ano as

Com a palavra, o embarcador

A Bluestar (Fone: 11 3741.9705) trabalha com silicoes e cargas seca, a granel e em forma sólida e líquida. Seu Operador Logístico é a Célere. “A Célere tem uma equipe de projetos que está continuamente analisando a demanda da Bluestar para implantar melhorias e para atender às novas demandas. A equipe de projeto e comercial tem muita vivência nas operações, e as soluções desenhadas são de fato possíveis de operacionalizar”, comenta Clarisse Carvalho Rodrigues, gerente de Supply Chain e compras da Bluestar.



Ela também enfatiza que a Célere, em conjunto com a Bluestar Silicoes, tem trabalhado para melhorar a performance e reduzir custos. “Com os novos processos de trabalho, a performance de expedição e recebimento melhorou, reduzindo o tempo de espera dos fornecedores. Em conjunto com a Célere redesenhamos o layout do armazém, aumentando a capacidade de armazenagem”, completa Clarisse.

indústrias com cargas químicas estão melhorando seus controles e estoques”, acrescenta Ricardo Molitzas, diretor de logística da Santos Brasil Logística (Fone: 11 4393.4900).

O diretor executivo da TGA Logística Transportes Nacionais e Internacionais (Fone: 11 3464.8181), Adilson Gomes dos Santos, por sua vez, destaca que em 2010 houve um aumento de competitividade entre os OL e transportadores, no que diz respeito a quem consegue atender aos clientes com mais agilidade e adaptabilidade às sempre crescentes exigências deste segmento delicado.

Para Marco Antonio de Oliveira, superintendente de logística e transportes da Translocal Intermodal Transporte e Armazenagens (Fone: 13 3344.3030), o mercado do transporte de produto químico voltou a crescer depois de dois anos, porém o crescimento foi gradativo devido



Com segurança e qualidade não se brinca. Por isso, é importante escolher o melhor para o seu equipamento. E o melhor você encontra na Comercial Rodrigues. Representante exclusivo das marcas: Solideal e Maitech.

PRA QUÊ ARRISCAR? FIQUE COM O MELHOR



**A LINHA MAIS COMPLETA EM PNEUS E ESTEIRAS INDUSTRIAIS,
CONSTRUÇÃO E MINERAÇÃO EM DIAGONAIS, RADIAIS E MACIÇOS**



Distribuidor exclusivo no Brasil



COMERCIAL RODRIGUES
Import & Export

- Santos - Tel.: (13) 3222-8004
- São Paulo - Tel.: (11) 2093-8004
- SP/Interior - Tel.: (19) 3476-3477
- Rio de Janeiro - Tel.: (21) 3363-4934
- Betim - Tel.: (31) 3597-8004
- Centro Oeste - Tel.: (62) 3092-8004
- Itajaí - Tel.: (47) 3349-5613

www.comercialrodrigues.com



Multimodal

ao gargalo logístico que o país vem sofrendo. Outro ponto importante – ainda segundo Oliveira – foi o grande investimento que o setor está recebendo em qualificação e especialização no transporte de produtos perigosos.

Gustavo Tassi, diretor administrativo da Transtassi (Fone: 35 2101.1600), também é outro profissional do setor que faz uma análise positiva de 2010. Segundo ele, foi um excelente ano, “acreditamos que foi um ano que mostrou o que será daqui para a frente, depois da crise de 2009, quando fomos atingidos em cheio. Foi um ano de muito aprendizado e de solidificação no mercado. A crise foi boa para a autoestima do povo brasileiro e, com isso, as tendências de consumo devem se manter em alta, tudo é uma cadeia”, comemora.

Análise diferente sobre 2010 faz Alex Meneses Augusto, gerente geral de operações da Omnitrans Logística e Transportes (Fone: 13 3797.7000). Segundo ele, foi um ano em que o segmento obteve grande demanda de carga, gerando, assim, um grande aumento nos custos. “O que ajudou a elevar estes custos foram os aumentos do óleo diesel, salário dos motoristas, perda de produtividade e aquecimento do mercado imobiliário. O preço dos serviços prestados no ano fechou com déficit de 10 a 15%”, avalia.



D'Agostini, da Mira: o ano de 2010 foi muito representativo em volume e negociações neste setor

Novas tecnologias

Alguns dos nossos entrevistados aproveitam a oportunidade para falar sobre as tecnologias que estão surgindo em termos de transporte, manuseio e distribuição dos produtos do segmento.

Por exemplo, Murta, da Abrange, cita o desenvolvimento de novas embalagens para atendimento à legislação.

“Como operador intralogístico, não atuamos em transporte e distribuição. Em relação a manuseio, não há nada que possamos considerar como completamente novo. O que temos visto é a indústria química e petroquímica buscando utilizar plenamente as tecnologias já disponíveis e que normalmente não utilizavam. Podemos citar como exemplo sistemas WMS com coletor de códigos de barras. Temos visto, também, uma grande preocupação com as ferramentas de gestão que possam otimizar os ativos e reduzir custos”, destaca Feijolo, da Célere.

“Acreditamos que os softwares mais sofisticados de controle de armazenagem e distribuição, bem como aqueles ligados ao controle de embarque e rastreamento de carga sejam as grandes vedetes. Processos mais modernos de gerenciamento de risco também começam a chegar ao mercado, garantindo mais segurança no transporte das cargas e mais agilidade na resolução de problemas envolvendo possíveis sinistros. Além disso, os novos programas de CRM já conseguem uma integração mais sinérgica entre o recurso humano, técnico e de equipamento, aumentando, assim, a produtividade de quem os utiliza”, aponta, por sua vez, Santos, da TGA Logística.

Façanha, do Grupo Toniato, também destaca o avanço da tecnologia da informação facilitando o processo de gestão das operações de transporte e armazenagem. “A automação dos armazéns e toda tecnologia embarcada nos veículos de transporte nos permite integrar fluxos e, sobretudo, antecipar informações, resultando em ações rápidas e otimizadas em linha com a expectativa do cliente.”

Para Augusto, da Omnitrans Logística e Transportes, uma nova tecnologia é o CT-e (Conhecimento de Transporte Eletrônico), através do qual alguns órgãos governamentais e setores das empresas serão integrados, gerando transparência e credibilidade ao serviço prestado.

“As novas tecnologias no segmento rodoviário estão sendo os equipamentos com maior número de itens à disposição do transportador, como: freio ABS (carreta e cavalo), retarder e câmbio automático em um custo acessível. Também há novas tecnologias embarcadas, que estão voltadas para segurança, avaliando o histórico de frenagem brusca, balanço lateral, frontal e redução de velocidade em dias de chuva e de outros itens em desenvolvimento”, finaliza Oliveira, da Translocal.

2011

Se 2010 foi excelente, para a maioria dos nossos entrevistados, quais as perspectivas para 2011?

Para Jose Roberto, do Bueno Grupo, é de ser mantido o mesmo nível de crescimento de 2010, em torno de 20 a 30% no ano, e

o mercado focar em treinamento, tecnologia de ponta e atendimento ao cliente.

“Com a aproximação dos grandes eventos mundiais (Copa do Mundo e Olimpíadas) com sede no Brasil, acreditamos que o comércio exterior como um todo terá grande aumento de



Feijolo, da Célere: há uma grande preocupação com as ferramentas de gestão que possam reduzir custos

volume, em todos os segmentos. Para 2011 projetamos um crescimento de aproximadamente 20%”, diz Abílio Neto, da Brasiliense. O Grupo Toniato, por sua vez, projeta crescimento de 15% para ambos os segmentos. “Já aprovamos investimento de 35 milhões de reais em aquisição de novas áreas, construção de novos armazéns, renovação e incremento da frota de caminhões e empilhadeiras, aquisição de estrutura portapaletes, hardware, software e TI, segurança patrimonial e de processos”, completa Façanha, diretor executivo do Grupo.

Tassi, da Transtassi, ressalta que as perspectivas para 2011 são as melhores possíveis, “e cada ano, daqui para frente, será melhor que o outro, acreditamos demais no Brasil. Tem Copa, Olimpíadas e o próprio Brasil, que é realmente a bola da vez. Chegou nossa vez”, festeja.

As expectativas positivas para o crescimento econômico nos próximos anos, o aumento da participação do Brasil no fluxo de comércio internacional, a Copa do Mundo (2014) e os jogos olímpicos no Rio de Janeiro (2016), destacando também o início da exploração comercial do petróleo da área do pré-sal, sustentarão importantes investimentos no setor, na opinião dos representantes da Dalgoiquio.

Guto, Bonomini e Ferreira destacam, ainda, que como o modal rodoviário já compõe 70% da matriz logística brasileira, as melhores oportunidades de crescimento encontram-se nos

CeMAT
SOUTH
AMERICA



As empilhadeiras
GP040/050/055/060/070VX
são fabricadas no Brasil
e com FINAME

Pense. Projete. Planeje. Sustente com **Yale**



Crescer, aperfeiçoando tecnologias de produção, é a meta de toda empresa consciente de seu papel na conservação ambiental e na melhoria da qualidade de vida no nosso planeta.

As empilhadeiras a combustão Yale, além de serem equipadas com catalizadores de última geração, contam com uma consultoria especializada no atendimento pré e pós-venda.

Consulte o seu Distribuidor Yale.

Para a Yale tudo pode ser SUSTENTÁVEL

Yale
Pessoas. Produtos. Produtividade.



Para mais informações consulte a REDE YALE - acesse: www.yalebrasil.com.br ou ligue (11) 5521.8100

AUXTER (SP) Tel.: (11) 3622.4845 - (18) 3624.0000 - www.auxter.com.br • CARAMORI (MT) Tel.: (65) 3611.9000 - www.caramori.com.br • ENTEC (AM) Tel.: (92) 3647.2000 - www.entecmanaus.com.br
FORNECEDORA (PI) Tel.: (86) 3229.2255 - www.fornecedoramquinas.com.br • MACROMAQ (SC) Tel.: (48) 3257.1555 - Tel.: (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) 2101.9225 - (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 - (GO) Tel.: (62) 3202.8004 - www.tradimaq.com.br • TRIMAK (RJ) Tel.: (21) 2598.7000 - (ES) Tel.: (27) 3341.7000 - www.trimak.com.br

Multimodal



As tendências de consumo devem se manter em alta

segmentos de portos e navegação costeira. "Este crescimento econômico impactará positivamente nos setores químico e petroquímico, para os quais as expectativas são muito otimistas, porém temos um desafio pela frente, a ser enfrentado pelas empresas do setor e os Operadores Logísticos: a busca da produtividade, sinergia entre as diferentes empresas e produtos e o realinhamento das tarifas, ainda em um marco de competitividade.

A semente da saúde, segurança e meio ambiente é hoje um trabalho e uma preocupação diária, tanto de empresas como de Operadores Logísticos, e, como tal, está bastante amadurecida, porém, agora temos de desenvolver a otimização e a busca de soluções logísticas", avaliam o presidente, o vice-presidente e o diretor comercial da Dalçoquio.

O CEO da Célere Intralogística também acredita que 2011 deve ser um ano de grandes volumes e grandes investimentos para ampliação de capacidade das indústrias, o que significa perspectivas de negócios para os operadores. "A grande preocupação deve ser a disponibilidade de mão de obra qualificada. Já começamos a sentir dificuldades em contratações no final de 2010", lamenta Feijolo.

"Realmente, 2011 deve manter o crescimento ocorrido

em 2010 e vai exigir muito dos Operadores Logísticos, principalmente em relação à tecnologia e mão de obra", completa Gomes, da TALOG.

Análise semelhante faz Oliveira, da Translocal. Embora as perspectivas para 2011 sejam as melhores para o segmento em relação a crescimento do volume transportado e faturamento, devendo quebrar todos os recordes do passado, pode haver problemas com a falta de especialização na mão de obra e a não eficiência em operação, devido à falta de estrutura do país, considera o superintendente da Translocal.

Para Isotton, da Transjoi, em 2011 estima-se um crescimento no volume de cargas químicas, mas apenas para as transportadoras que acatarem os requisitos do cliente e, principalmente, as legais. "Em virtude do crescimento em 2010, da perspectiva de crescimento maior em 2011 e da necessidade de maior competitividade, haverá a necessidade de investimento na área de logística, tanto da parte governamental quanto das empresas, o que abre portas para a terceirização. As oportunidades estarão nas atividades que agregam valor com inovação e na atuação na logística reversa. Quem tiver este know-how estará à frente", aponta Murta, da Abrange.

D'Agostini, do Mira OTM Transportes, também aponta uma perspectiva que 2011 seja superior em relação a 2010, porém, também, fontes conservadoras revelam que seja semelhante a 2009/2010, tendo em vista o desconhecimento das posturas do novo governo.

Por sua vez, Augusto, da Omnitrans Logística e Transportes, aponta que 2011 será um ano de grande pressão para a recuperação dos valores nos serviços prestados para a logística (frete e armazenagem). Com a falta de Infraestrutura nos portos, aeroportos e ferrovias e investimentos governamentais – ainda segundo ele – haverá alteração no segmento, onde o cenário de armazenagem de cargas será fortalecido.

Pessimista está Oliveira, da Transportadora Contatto. Para

ele, 2011 será um ano difícil em razão das pressões inflacionárias nos custos e a dificuldade de repasse aos fretes. "Também teremos dificuldade na contratação de mão de obra qualificada."

Tendências

Diante do apresentado, quais seriam as tendências futuras nos segmentos de química e petroquímica?

Murta, da Abrange, aposta no crescimento, apesar das dificuldades existentes, como a disputa acirrada com empresas internacionais, ou seja, haverá uma busca pela maior competitividade. O diretor da Abrange também acredita que haverá risco de problemas no setor se não houver apoio governamental para a solução de problemas tributários, logísticos e de investimento em infraestrutura.

A análise de Jose Roberto, do Bueno Grupo, aponta que, em virtude do alto custo de inventário, o cliente cada vez mais está terceirizando as suas operações logísticas com operadores, focando, assim, na sua atividade fim, e o cliente final comprando mais fracionado.

Isotton, da Transjoi, destaca que cada vez mais a indústria química irá procurar empresas de transportes que proporcionem agilidade, no que diz respeito a prazos de entrega, mas que, acima de tudo, cumpram as exigências legais do setor,

marksell
Tecnologia que eleva

Plataformas Niveladoras de Doca

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

20 ANOS

[(11) 4789 3690]
www.marksell.com.br
MKS Equipamentos Hidráulicos LTDA.



Façanha, do Grupo Toniato: a empresa projeta crescimento de 15% para os setores químico e petroquímico

principalmente quando se tratar de químicos perigosos e controlados, cujas indústrias irão zelar pela segurança da carga e, conseqüentemente, do meio ambiente e de todos os envolvidos.

Ponto de vista semelhante tem Oliveira, da Translocal. Ele diz que a tendência é a reavaliação das transportadoras de carga química perigosa, pois, além de certificações tradicionais, como o SASSMAQ – Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade, as grandes indústrias estão investindo em programas voltados para a redução de acidentes, atingindo a consciência de motoristas e seus colaboradores sobre sua ação no trânsito e de terceiros, bem como investimento pesado



A atuação nestes dois segmentos requer cuidados especiais, sobretudo em termos de armazenagem

em treinamento, buscando sempre a redução de acidentes.

“Devido ao aquecimento da economia, é esperada maior proximidade dos clientes com seus Operadores Logísticos,

visando garantir disponibilidade de frota e armazém para sustentar o crescimento projetado para os próximos anos. A parceria terá de ser ampliada visando ao uso mais racional dos recursos e

redução de ociosidade, motivados pelo aumento do volume, e, sobretudo, pela percepção da oportunidade de redução do impacto ambiental. O momento também será oportuno para repactuar tarifas, recompondo perdas históricas com o único objetivo de viabilizar caixa para novos investimentos necessários para acompanhar os novos volumes do setor”, analisa Façanha, do Grupo Toniato.

Abílio Neto, da Brasiliense, aponta, como tendências, a máxima exigência. Sua análise é parecida com a do representante do Bueno. “Sabemos que trabalhar com grandes estoques não é mais a tendência das empresas. Portanto, as áreas de compras x produção x estoque trabalham em Just in time para evitar custos extras na produção.



CeMAT
SOUTH
AMERICA

Aposente as suas preocupações e adote uma LINHA COMPLETA de desempenho e durabilidade para a sua empresa.

- Cushion
- Superelástico
- Pneumático diagonal
- Pneumático radial



Mastersolid Bergougnan Orca SK-800 e 900 T-800 T-900 Não manchante Elite XP TR-900

SEU NOVO DISTRIBUIDOR

TRELLEBORG
WHEEL SYSTEMS

TyresFer

A SOLUÇÃO EM PNEUS E SERVIÇOS

Tel.: **11 3641 - 7744**

tyresfer@tyresfer.com.br

Multimodal

Entender o processo e contribuir para o seu sucesso é papel do parceiro logístico para com o seu cliente. As implicações de se escolher uma transportadora não especializada neste segmento podem variar de pequenas avarias nos equipamentos transportados até grandes atrasos nas entregas, o que ocasionaria grandes impactos na produção, trazendo prejuízos financeiros tanto para o cliente quanto para o transportador”, aponta o representante da diretoria da Brasiliense.

Tigevisk, da Brasimaxi Logística, destaca que existe uma grande tendência para o aumento do transporte de matérias-primas para as construções voltadas ao pré-sal. “Queremos estar presentes em cada uma delas.”

Gomes, da TALOG, acrescenta: “o setor vem demonstrando tendência crescente, principalmente na região Nordeste, onde estamos direcionando grande parte dos investimentos para 2011”.

Por sua vez, Santos, da TGA Logística, faz sua análise ressaltando que um estudo bastante interessante de uma conceituada consultoria aponta que nos próximos 10 anos o progresso de qualquer companhia química será determinado, entre outros fatores, pelo seu starting point, pelo ambiente econômico, pelas megatendências e por suas estratégias e ações. “Portanto, nossa posição é tentar redefinir e ajustar nossas estratégias de atendimento a este setor, levando em consideração a volatilidade e as necessidades especiais deste mercado”, completa.



Jose Roberto, do Bueno Grupo: a perspectiva é manter o crescimento em torno de 20 a 30% em 2011

Feijolo, da Célere Intralogística, aposta que a tendência de consolidação e competitividade global da indústria deve continuar pelos próximos anos. Ainda segundo ele, esta tendência obriga os operadores a fornecer um alto nível de serviço com um custo competitivo. Estas necessidades têm obrigado as indústrias a buscar operadores especialistas em suas atividades. O CEO da Célere destaca, também, a enorme preocupação com a segurança do trabalho nas operações de indústrias químicas e petroquímicas.

Molitzas, da Santos Brasil, aponta que há uma tendência de redução da quantidade de empresas habilitadas para carga perigosa. “Observamos que as obrigações e responsabilidades neste segmento vêm crescendo em proporção exponencial, portanto existem poucos entrantes no segmento.”

Outra tendência – ainda segundo o diretor de logística da Santos Brasil – é que as tarifas sejam diferenciadas, pela falta de novos players e pelo fato de algumas empresas estarem saindo deste segmento, baseando-se na regra da procura e da oferta. “Deveremos ter um aumento significativo neste segmento, compatível com a responsabilidade.”

Molitzas acredita que também devem ser ampliadas as certificações e auditorias pelos embarcadores. “Estas ferramentas, bastante utilizadas pela indústria automobilística, deverão ser cada vez mais exploradas dentro dos Operadores Logísticos e transportadores. Devem ampliar a quantidade de workshops para definição, acompanhamento e controle de KPI’s. Com nível de serviço estabelecido previamente, todos os envolvidos participam das discussões e entendem qual a responsabilidade de cada elemento no processo. Outro ganho enorme para embarcadores e Operadores Logísticos é a melhoria contínua que este modelo proporciona, pois todas as equipes trabalham em harmonia e estão dispostas a trazer novas sugestões”, completa o diretor de logística da Santos Brasil.

REVISTA **Logweb** 9 anos

“Todo esse tempo venho acompanhando o crescimento e a consolidação da publicação, ao longo desses anos sempre trazendo a informação atualizada, dinâmica e confiável. Parabéns pelas publicações impressas – e pela newsletter.”

Rodrigo Rosa, coordenador operacional da Aratú Ambiental

“Parabenizamos aos diretores, corpo editorial e colaboradores da Logweb por terem alcançado, em tempo recorde, o espaço que hoje ocupam na área editorial da ‘logística’. Se a ‘logística’ caminhou a ‘passos largos e rápidos’, a ‘Logweb’ foi seu porta-voz e sinalizador das novas tendências, acompanhando-a ‘passo a passo, lado a lado’. Agradecemos por estarem sempre ao nosso lado na ‘Cadeia Logística do Frio!’”

Laudizio Marquesi, da Consulog Consultoria

“São 9 anos de valiosa informação, através da revista ou do portal, e de prestação de serviço para leitores interessados no contexto do setor de logística. O contato e a interação com o mercado, propiciados pela revista **Logweb**, norteiam e facilitam nossas decisões. Que vocês permaneçam por muito tempo nessa importante atividade. Parabéns!”

Hermeto Bermúdez, CEO da Tito Global Trade Services

“Parabéns à revista **Logweb** pelos 9 anos! Consideramos a publicação sinônimo de ótima cobertura das principais informações na área de logística no Brasil e no mundo e importante fonte de consulta sobre temas relevantes ao setor.”

Mauri Mendes, diretor geral da Golden Cargo

“Em nome do Grupo LC, gostaria de parabenizar a revista **Logweb** e toda a sua equipe de profissionais pelo seu nono aniversário. Nesses anos, a revista tem sido uma importante ferramenta de informação, seja pela qualidade de suas reportagens, seja pelo apoio como mídia para o setor logístico. O Grupo LC deseja muito sucesso para a revista **Logweb**.”

Noêmia Lima, gerente comercial/marketing do Grupo LC Logística

“Tenho o prazer de estar acompanhando a extraordinária contribuição da revista **Logweb** nestes 9 anos de sua existência. Através dos artigos, matérias, entrevistas e notícias, profissionais, estudantes, professores e entusiastas da logística têm a possibilidade de se manterem constantemente atualizados. Ao longo deste período fui assíduo leitor e tive a grata oportunidade de contribuir com alguns artigos e com a matéria anual sobre o perfil do profissional de logística. Neste momento em que a revista completa seus 9 anos, gostaria de parabenizar a toda a equipe Logweb que, com garra, criatividade e muita competência, vem realizando um grande trabalho de disseminação de conhecimento para os profissionais interessados em se desenvolver na área de logística.”

Hélio Meirim, criador do blog www.hrmlogistica.wordpress.com

“Neste ano em que a ID Logistics também completa 9 anos de operações no Brasil, ficamos muito gratificados em parabenizar a revista **Logweb** por desenvolver um excelente trabalho jornalístico. Para nós, sempre foi importante contar com o apoio informativo das reportagens publicadas. Desejamos sinceramente que vocês possam continuar com esse trabalho de sucesso!”

Rodrigo Bacelar, gerente de desenvolvimento comercial e marketing da ID Logistics

AMPLIANDO HORIZONTES E FORTALECENDO NEGÓCIOS

17^a
Edição

INTERMODAL SOUTH AMERICA

5-7 | Transamérica
ABRIL 2011 | Expo Center
13h - 21h | São Paulo - Brasil

- ▶ Maior e mais importante evento das Américas para os setores de Transporte de Carga, Logística e Comércio Internacional.
- ▶ Mais de 43 mil visitantes - 60% são altos executivos de empresas embarcadoras de carga e 30% são profissionais especialistas dos setores de Carga, Logística e Comércio Internacional.
- ▶ Ponto de encontro mundial de profissionais que fazem networking para fechar grandes contratos e parcerias.

O MUNDO INTERMODAL EM EXPOSIÇÃO



Transporte Aéreo, Transporte Ferroviário, Transporte Marítimo e Transporte Rodoviário



Aeroportos, EADIs, Portos e Terminais



Serviços e sistemas de transporte, comércio internacional e logística de carga



Equipamentos e Tecnologia

ORGANIZAÇÃO



PATROCÍNIO



MÍDIAS OFICIAIS



Para informações sobre como expor:

Tel.: (55 11) 4689-1935

• intermodal@intermodal.com.br

www.intermodal.com.br

Multimodal

Transportadores e Operadores Logísticos nas Áreas Química e Petroquímica

Perfil da empresa	Abrange Logística Fone: 19 2106.8100	Armavale Fone: 12 3955.1100	Brasiliense Cargo Fone: 19 2102.4700	Brasilmaxi Logística Fone: 11 2889.6178	Célere Intralogística Fone: 11 5670.5670	
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	OL	T	OL	OL	
Estrutura						
Localização da matriz (Cidade/Estado)	Piracicaba, SP	Jacareí, SP	Campinas, SP	São Paulo, SP	São Paulo, SP	
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	7: SP (2), ES, AL, BA, CE, SE	4: SP	3: SP, PR, RJ	Filiais e pontos de apoio em São Paulo e no Rio de Janeiro	2: RJ, RS	
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizadas	3: SP (2), CE (1)	4: SP	3: SP, PR, RJ	6: SP (3), RJ (3)	-	
Regiões atendidas pela empresa	Sudeste; Centro-Oeste; Nordeste	Todo o território nacional	Estado de São Paulo; Rio de Janeiro; Curitiba	Norte; Nordeste; Centro-Oeste; Sudeste; Sul	Todo o território nacional	
Quantidade de carga movimentada por ano (Ton)	n.i.	480.000	n.i.	n.i.	n.i.	
Se adota o sistema de franquias, quantas?	Não	Não	Não	Não	n.i.	
Serviços Oferecidos						
Especialidades de transportes	Transferências entre unidades; cargas fechadas	Logística reversa; montagem de kits; gestão de estoque	Autopeças; eletrônicos; refrigerados; produtos farmacêuticos/medicamentos; cosméticos; químicos/perigosos	Transporte dedicado; transporte de contêineres; transporte de produtos químicos; transportes emergenciais	Movimentação interna; transferências	
Serviços agregados aos transportes	Gerenciamento das entregas	Logística	Armazenagem	Milk-run; just in time; Kanban	n.i.	
Principais clientes nas áreas química e petroquímica	Nitro Química	Henkel; Rhodia Brasil; Cheminova do Brasil; Solutia Brasil	Exterran; GE Oil & Gás; PPG; Arch Química; GE Betz, Sabic; IBG	Basf; BJ Química; Huntsman; GE Química	Solvay Indupa do Brasil; Syngenta Proteção de Cultivo; Bluesat Silicones	
Operação						
Total veículos frota própria	60	50	142	194	-	
Total veículos frota agregada	37	-	8	162	-	
Frota rastreada?	Sim	-	Sim, 100%	Sim	-	
Tecnologias usadas no rastreamento	n.i.	-	Autotrak	Omnilink; Autotrak; Ituran	-	
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas	Controle de frota; software de simulação; computador de bordo; RFID; WMS	WMS; TMS; ERP; consulta de serviços pela internet	WebLogística - Todas as etapas são rastreadas, permitindo a medição do tempo gasto e a identificação de gargalos	WMS; CMS; TMS	WMS; TMS; PMP; Arena	
Certificada na ISO 9000?	Sim	Sim	Sim	Sim	Em certificação	
Certificada na ISO 14000?	Não	Não	Não	Não	n.i.	
Certificada SASSMAQ?	Em andamento	Não	Sim	Sim	n.i.	
Serviços diferenciados oferecidos nas áreas química e petroquímica	Logística reversa de embalagens; milk-run; Projetos específicos	Rotulação; carimbagem; etiquetagem; montagem de kits; paletização	Envio de pré-alerta para agendamento da carga; solicitação automática de monitoramento e escolta; rastreamento da carga através da Web Logística pelo cliente, inclusive com a localização do caminhão "on-line" através do "Google Map"	Estrutura para cross-docking de produtos químicos como: bacia de contenção; espaço específico para armazenagem de produtos químicos; plano emergencial; kit de emergência; treinamentos para colaboradores	Recepção; armazenagem; gestão de estoques; controle de inventário; abastecimento de linhas; faturamento; expedição; gestão de transportes	
Equipamentos/acessórios especiais que possui para atuar nestas áreas	n.i.	n.i.	n.i.	Máscaras semifaciais; filtros Vo e GA; óculos Ampla Visão; luvas de PVC; aventais impermeáveis; botas de PVC; fitas zebradas; pás e enxadas antifascantes; vassourões; rodos; sacos de vermiculita; cones	Empilhadeiras a combustão e elétricas; rebocadores; paletes; transpaletes; minicarregadores; esteiras roletadas; tratores	

n.i. = não informado



Easytec

Indústria e Comércio Ltda.

CNPJ 00.862.567/0001-77



Sala de Bateria Modular



Caixa para Bateria Tracionária



Pórticos

Estrados Hardwork



Carrinhos Hardwork

Carrinho para Manutenção

LEMBRAR DA EASYTEC É COMO UTILIZAR SEUS PRODUTOS,

VOCÊ NÃO PRECISA FAZER ESFORÇO!

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

www.easytec.ind.br

	Columbia Fone: 11 3305.9810	Dalçoquio Fone: 47 3341.3100	DRT Transportes Fone: 51 3393.5000	Fassina Fone: 13 3298.3011
	OL	OL	T	T e OL
	Barueri, SP	Itajaí, SC	Porto Alegre, RS	Santos, SP
	22: SP, PR, SC, RS, BA, RJ	20: Buenos Aires (Argentina), BA, ES, GO, MG, MT, MS, PR (3), RJ (2), RS (2), SP (5), PE	6: SC (2), PR, SP, RJ, MG	6: SP
	8: BA, SP, RJ, PR	7: RS, SC, PR, SP, RJ, ES	0	1: SP
	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Sul; Sudeste; Centro-Oeste; Nordeste	Sul; Sudeste
	45.889	200.000.000 em 2010	n.i.	360.000
	Não	Não	Não	Não
	Transporte de produtos químicos perigosos (menos radioativos e explosivos)	Transporte de carga seca, refrigerada e líquida	Distribuição; transferência	Rodoviário de carga geral/contêiner (produto químico inclusive)
	Logística reversa; etiquetagem; amostragem	Operação de sistemas de abastecimento de aeroportos e embarcações; operação de carga e descarga de produtos químicos perigosos em terminais terrestres, marítimos e fluviais; armazenagem e distribuição de produtos embalados, operador portuário (lei 8630/93), incluindo cargas contêinerizadas e frigorificadas	Não	Armazenagem; terminais Redex; Depot de contêineres
	Informação confidencial (cláusula contratual firmada com o cliente)	n.i.	Ale Combustíveis	Quattor; IQ. Soluções; IOBC
	100	700	3	248
	255, sendo 68 especializados em transportes químicos	450	0	240
	Sim	Sim	Sim	Sim
	TMS; rádio; celular; rastreadores (Autotrac, Omnilink)	Autotrac; JaburSat	Onix	OmniSat RI 1460 max (celular e via satélite)
	WMS; EDI; coletores de dados com radiofrequência	TMS; WMS; SIGA; ERP	Não	TMS; WMS; CTF; PAMCARD
	Sim	Não	Não	Sim
	Não	Não	Não	Não
	Sim	Sim	Não	Sim
	Armazenagem em padrões internacionais de segurança; profissionais especialistas e constantemente reciclados	Credenciado por todos os órgãos competentes para este tipo de operação; estrutura definida nas áreas de Segurança, Saúde, Qualidade e Meio Ambiente	Não	Farmacêutico contratado; licenças Anvisa
	n.i.	Todos os exigidos pela lei, para cada caso	Truck com 4° eixo	Stackers

Multimodal

Transportadores e Operadores Logísticos nas Áreas Química e Petroquímica

Perfil da empresa	Logexpress Fone: 11 2714.3216	Mira Transportes Fone: 11 2142.9000	Omnitrans Logística e Transportes Fone: 13 3797.7000	Rápido 900 Fone: 11 2632.0900	
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T e OL	T	OL	T e OL	
Estrutura					
Localização da matriz (Cidade/Estado)	Osasco, SP	São Paulo, SP	Santos, SP	São Paulo, SP	
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	3	20: SP, RJ, MG, PR, SC, MT, MS, DF, GO, TO	1: SP	20: SP (6), MG, DF, RJ (4), GO (4), RS, PE, BA, ES	
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizadas	3	10: SC, DF, MT, MS, SP (2), PR, GO, RJ, MG	0	3: RJ, GO, PE	
Regiões atendidas pela empresa	Goiás; Distrito Federal; Tocantins; Triângulo Mineiro	Centro-Oeste	Região de São Paulo até 350 km	Sudeste; Nordeste; GO; DF; TO; RS	
Quantidade de carga movimentada por ano (Ton)	110.000	n.i.	30.070	1.090.000 em 2010	
Se adota o sistema de franquias, quantas?	Não	Não	Não	Não	
Serviços Oferecidos					
Especialidades de transportes	Transportes e logística	Carga geral; carga expressa; produtos sensíveis; produtos farmacêuticos e cosméticos	Transporte de produtos classificados e não-classificados	Transporte rodoviário de carga e logística	
Serviços agregados aos transportes	Armazém geral	Armazenagem; controle de estoque; embalagem; montagem de kits e conjuntos; gerenciamento de transportes; paletização; cross-docking; logística reversa; desenvolvimento de projetos	Remoção; armazenagem; consolidação e desconsolidação; Redex; embarque; gestão de estoque	Logística; armazenagem; distribuição; movimentação; embalagem; manuseio; cross-docking; expedição; emissão de NF; controle de estoque; logística in-house	
Principais clientes nas áreas química e petroquímica	Henkel; União Química	Syngenta; Petrobras	n.i.	Grupo Basf; Akzo Nobel; Grupo Ultra; Petrobras	
Operação					
Total veículos frota própria	30 carretas	450	55	603	
Total veículos frota agregada	30	210	46	400	
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	
Tecnologias usadas no rastreamento	Sascar	Omnilink	Autotrac	Sistemas de rastreamento RI 4484 da Omnilink - tripla comunicação - via dupla rede celular e via satélite	
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas	Trava baú; satélite híbrido	ERP; EDI; internet; protocolo de entrega via celular	TMS; WMS; RFID; Nextel; celular	Softwares de monitoramento com o SITR900 (Sistema Integrado de Transportes Rápido 900); módulos administrativo, operacional, financeiro e comercial; controle e manutenção de frota; EDI (Troca Eletrônica de Dados); WMS	
Certificada na ISO 9000?	Sim	Sim	Não	Sim	
Certificada na ISO 14000?	Sim	Não	Não	Não	
Certificada SASSMAQ?	Sim	Sim	Sim	Sim	
Serviços diferenciados oferecidos nas áreas química e petroquímica	Atendimento com o serviço 14 e 36 horas	Escolta; gerenciamento de risco; segurança patrimonial; estrutura nas filiais; expertise de entrega grandes redes de varejo	Armazenagem e estocagem de produtos químicos tanto nos pátios, quanto nos armazéns; licenças para armazenamento de produtos controlados pelo Exército	Atestados e certificações específicas do segmento (essencial); manuseio, armazenagem, embalagem, paletização e amarração da carga de forma diferenciada; curso MOPP para os motoristas	
Equipamentos/acessórios especiais que possui para atuar nestas áreas	Todo equipamento exigido pela Sassamaq	Áreas segregadas e com todos os dispositivos de segurança e treinamento para manuseio de cargas inflamáveis	Cavalos; bugs; carretas; empilhadeiras; reach stacker capacitados e homologados	n.i.	

n.i. = não informado

Galpões | Locação EXCLUSIVOS

CRICI 11.308



GAMA/DF

Galpões de 1.400 a 9.200 m²
Pronto para uso
Fase 2
12.511 m² para maio de 2011

SYS BP GAMA



CLB | Confins - MG

Entrega: abril / 2011

Galpões de 1.200 a 14.700 m²
Total de 24.600 m²
Entrega em abril/2011



MRV LOG I / Contagem

Galpões de 1.500 a 13.400 m² - Total: 58.500 m²
Fase 2 com entrega de 10.670 m² em 02/2011

Imóveis em todo o Brasil.

- COMPRA E VENDA | LOCAÇÃO
- ADMINISTRAÇÃO DE PATRIMONIOS
- FACILITIES
- SALE AND LEASE-BACK

*Imagens meramente ilustrativas.

31 3346.8010
www.almi.com.br

Av. Ápio Cardoso nº 100, Cincão - Contagem / MG.

	Renascar Transportes Fone: 47 3445.0069	Rota 90 Fone: 43 3158.4950	Santos Brasil Logística Fone: 11 4393.4900	TA Logística Fone: 19 2101.7185
	T	T	OL	OL
	Joinville, SC	Ibiporã, PR	Santos, SP	Campinas, SP
	-	12: PR, SP, RS, MG, BA, MT	7: SP	4: SP (3), PE
	-	2: PR, BA	2: SP	5: SP (4), PE
	Sul; Sudeste; Centro-Oeste	Sul; Sudeste; Centro-Oeste; Nordeste; Norte	Todo o território nacional	Todo o território nacional
	12.000	500.000	n.i.	60.000
	n.i.	Não	Não	Não
	Cargas fechadas; produtos químicos perigosos; moldes; ferramentas; estruturas	Produtos químicos; commodities/ sementes; bebidas	Tracking via web para transporte rodoviário e distribuição; transporte de contêiner (FCL e LCL) e distribuição (FTL e LTL)	Distribuição; transferências
	Rastreamento; monitoramento; seguro de cargas; seguro ambiental; plano de atendimento emergencial	Armazenagem; operação logística; logística reversa	Emissão de nota fiscal; abastecimento de linha; tracking; roteirização; gerenciamento de transportes; acompanhamento de performance e pré-fatura; montagem de kits; montagem de grade; etiquetagem	Gestão completa de transportes; Milk-run
	Buschle & Lepper; Incasa; Carbocloro; M. Marinho; River	Monsanto; Milenia; FMC	Dow; Ciba; Basf; Rhodia; Nalco; Alzo Nobel; Chevron	Givaudan; Johnson Diversey; M Cassab; DVA Química; Fortiteck;
	8	87	90	15
	800	300	Mais de 250	85
	Sim	Sim	Sim	Sim
	Sascar (trava de 5ª roda, sensor de engate, sensor de porta)	OnixSat; Autotrac	Tecnologia via web e satélite (GPS e Nextel)	Omnilink; Autotrac
	n.i.	n.i.	WMS; TMS; radiofrequência	Saga; TMS; roteirizador
	Não	Sim	n.i.	Sim
	Não	Não	n.i.	Não
	Sim	Sim	Sim	Não
	Prazo de entrega diferenciado	n.i.	Cross-docking; armazenagem geral e alfandegada; embalagem; picking	n.i.
	n.i.	n.i.	Empilhadeiras de pequeno e grande porte	n.i.

Multimodal

Transportadores e Operadores Logísticos nas Áreas Química e Petroquímica

Perfil da empresa	Tegma Fone: 11 2175.8826	TGA Logística Fone: 11 3464.8181	Toniato (Grupo) Fone: 11 3478.0800	Transal Fone: 48 3411.1000
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	T e OL	OL	T
Estrutura				
Localização da matriz (Cidade/Estado)	São Bernardo do Campo, SP	Osasco, SP	Barra Mansa, RJ	Morro da Fumaça, SC
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	62, em diversas cidades	No Brasil, 5: SP (2), RS (3) No Chile: 1, + 1 escritório Na Argentina: 2 No Paraguai: 1	10: RJ (5), SP (4), MG	6: SP, PR, SC (2), RS (2)
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizadas	11: RJ, ES, SP, MG, RS, PR	4: SP (2), RS (2)	10: RJ (5), SP (4), MG	-
Regiões atendidas pela empresa	Todo o território nacional	Brasil; Chile; Mercosul	Sudeste; Sul; Centro-Oeste	Sul; Sudeste (SP)
Quantidade de carga movimentada por ano (Ton)	1.1 milhões de veículos 0 km e mais de 800.000 ton	25.000	750.000	200.000
Se adota o sistema de franquias, quantas?	Não	Não	Não	n.i.
Serviços Oferecidos				
Especialidades de transportes	Transporte rodoviário	Transporte rodoviário de carga; FTL e LTL; FCL e LCL	Carga lotação e fracionada; granel; gases; líquidos; carga seca	Transporte rodoviário de cargas fracionadas e a granel
Serviços agregados aos transportes	Gestão logística; armazenagem de cargas especiais	Suprimento; coordenação; distribuição; porta a porta; transferência; milk-run; gerenciamento intermodal	Gerenciamento de risco; gerenciamento de transporte; cross-docking; roteirização; central de monitoramento via KPIs; tecnologia embarcada para gerenciamento de operação de transporte; motoristas classificados	n.i.
Principais clientes nas áreas química e petroquímica	Unilever; Petrobras; Shell; Ipiranga	Blanver; Huntsman; Henkel Loctite; Sherwin Williams; Unilever; Croda; Alzo Nobel; Sun Chemical	Basf; Dupont; Bayer; Syngenta	Brenntag Química; Quimisa; Arinos Química; Farber; Anjo Química
Operação				
Total veículos frota própria	767	9	550	220
Total veículos frota agregada	2.953	250	150	-
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	GPS; satélite	Track&Tracing; JaburSat (satélite); celular	Autotrac	Rastreador; localizador
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas	WMS; TMS; ERP; DOCNICS; ferramentas de modelagem e simulação	WMS; TMS; ERP; CRM própria/consultas de serviços pela internet e por celular	WMS; TMS; radiofrequência	n.i.
Certificada na ISO 9000?	Sim	Não	Sim	n.i.
Certificada na ISO 14000?	Sim	Não	Sim	n.i.
Certificada SASSMAQ?	Sim	Não	Sim	Sim
Serviços diferenciados oferecidos nas áreas química e petroquímica	Gestão de estoque do cliente; gestão do estoque dos fornecedores; transporte inbound de matéria-prima; armazenagem de matéria-prima; operação de descarga da matéria-prima	Certificado Suatrans - Atendimento a emergências química e ambiental; motoristas qualificados com curso MOPP	Logística in-house; projetos logísticos; dimensionamento e construção de armazém com padrão internacional modalidade built to suit; dimensionamento e redesenho de operações	Cargas expressas para todo território nacional; carga seca ou a granel
Equipamentos/acessórios especiais que possui para atuar nestas áreas	Semirreboque térmico de carbono + maçarico; semirreboque em aço carbono; semirreboque rodotrem baú; semirreboque rodotrem de alumínio; semirreboque tanque isotérmico em carbono; semirreboques tritrem/rodotrem/superbitrem/bitrem/carretas silo; semirreboque rodotrem e bitrem de inox; Semirreboque de inox térmico; semirreboque bitrem graneleiro	Kit segurança para motoristas; veículos adequados ao transporte desse tipo de carga	Empilhadeiras elétricas retráteis e contrabalançadas; empilhadeiras a combustão; veículos especiais customizados conforme projeto; paleteiras elétricas; paleteiras elétricas com patolas; paleteiras manuais	Frota com idade média de 5 anos

n.i. = não informado



Áreas Interligadas



Galpões Desmontáveis



Vãos livres de 10 a 50m



Projetos Especiais

	Transbueno Fone: 12 3955.1100	Transjoi Fone: 47 4009.5600	Translocal Fone: 13 3344.3030	Transportadora Contatto Fone: 19 2113.7500	Transtassi Fone: 35 2101.1600
	T e OL	T	T	T	T
	Jacareí, SP	Porto Alegre, RS	Guarujá, SP	São Paulo, SP	Poços de Caldas, MG
	6: SP	5: RS (2), SC, PR, SP	2	7: SP, PR, MG, GO, BA, SE, RJ	8: MG, SP, RJ, BA, PE, RS, PR
	5: SP	5: RS (2), SC, PR, SP	2: SC, PE	0	0
	Todo o território nacional	RS; SC; PR; SP	Todo o território nacional	Sul; Sudeste; Nordeste; Centro-Oeste	Sudeste; Norte; Nordeste; Sul; Centro-Oeste
	160.000	269.802,982	2.000.000	706.301.379	480.000
	Não	Não	Não	Não	Não
	Porta a porta; transporte de produtos refrigerados	Transporte de carga embalada em geral e químicos para indústria	Transporte de químicos perigosos; carga geral	Transporte rodoviário de produtos perigosos	Carga a granel; líquida
	Armazenagem; suprimento; coordenação; distribuição; transferência; Milke-run	Operação logística; sistema de rastreamento; EDI	Armazenagem; distribuição	Controle de estoque do cliente; operação de descarga do produto	n.i.
	Henkel; Rhodia Brasil; Cheminova do Brasil; Solutia Brasil	Por solicitação dos clientes, não podem informar	Basf; Dow Agro; Rhodia; Dow Corning	Braskem; Vale Fosfatados	Air Liquide Brasil; Petrobras Distribuidora; Dow Química; Basf; Bayer
	120	171	250	250	253
	84 fixos	35	200	85	24
	Sim	Sim	Sim	150 veículos	Sim
	Autotrac	Sighra	Omnilink	Zatix	OnixSat
	WMS; TMS; ERP; consulta de serviços pela internet	Veículos rastreados; sistemas de comunicação; Electronic Data Interchange - EDI	Positron	Software próprio	n.i.
	Sim	Sim	Em processo	Sim	Não
	Sim	Não	Não	Não	Não
	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
	Armazenagem; rotulação; carimbagem; etiquetagem; montagem de kits; paletização	Licenças de acordo com a legislação aplicável para cada tipo de produto	Armazenagem; distribuição	-	Estação de Tratamento de Resíduos;
	n.i.	Veículos apropriados para transporte químico embalado, sendo carretas sider pneumáticas	Sider para 105 m ³ ou 33 toneladas	-	Equipamentos 100% confeccionados em aço Inox 304; bombas para descargas; lavador de gases; monitoramento on-line

Feira internacional
Logística
2011
International Logistics Fair



Sua empresa não pode ficar de fora do evento realizado em um dos mais importantes Pólos Logísticos do País.

Com o crescente desenvolvimento Logístico de Jundiaí e Região, a Logística.2011 visa a geração de negócios e a interação de novas tecnologias para o setor, oferecendo soluções em serviços, sistemas de transporte, logística de cargas, serviços para comércio exterior, equipamentos e tecnologias para profissionais qualificados e interessados em realização de negócios, troca de informações, relacionamentos, gerando grande visibilidade ao expositor.

Números e Expectativas:

- 100 Expositores
- 4 Dias de Feira
- 10 mil visitantes
- Palestras, congresso e networking



Preços e Condições Imperdíveis!

Reserve sua área...

CONTATO:

Tel.: **11 4526.2637**

ID: **96*105755**

www.feiradelogistica.com

Agenda Março 2011

Feiras

Transport & Logistiek 2011

Período: 15 a 16 de março
Local: Holanda
Realização: easyFairs
Informações:
www.easyfairs.com/
transport-nl
bianca.wouters@easyfairs.com

Promat – Feira de Logística e Transporte de Materiais

Período: 21 a 24 de março
Local:
Chicago – Estados Unidos
Realização: MHIA
– The Material Handling Industry of America
Informações:
www.promatshow.com
customerservice@promatshow.com

SITL Europa – Semana Internacional do Transporte e Logística

Período: 29 a 31 de março
Local:
Paris – França
Realização: Reed Expositions France
Informações:
www.salon-sitl.com
alain.bagnaud@reedexpo.fr

Missão Técnica

Missão Técnica à Feira Promat 2011

Período: 21 a 24 de março
Local: Chicago – EUA
Realização: ILOG
Informações:
www.ilog.org.br
fabia@ilog.org.br
Fone: 11 2936.9918

Workshop

PIT STOP 2011 Logística e Supply Chain

Período: 16 e 17 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Ciclo
www.portalsupplychain.com.br
voce@ciclo.srv.br
Fone: 11 3862.0959

Cursos

Apuração de Custos Operacionais no TRC e Formação de Frete

Período: 12 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Setcesp
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Certificação Executiva em Supply Chain Management

Período: 14 de março a 27 de julho
Local: São Paulo – SP
Realização: Inbrasc
Informações:
www.inbrasc.org.br/
certificacao
Fone: 11 3302.9292

Logística da Produção/PPCP

Período: 15 e 16 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: ILOG
Informações:
www.ilog.org.br
fabia@ilog.org.br
Fone: 11 2936.9918

Gestão Integrada de MRP

Período: 17 a 19 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com
sac@cebralog.com
Fone: 19 3289.0903

Gestão e Dimensionamento de Estoques

Período: 18 e 19 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: ILOG
Informações:
www.ilog.org.br
fabia@ilog.org.br
Fone: 11 2936.9918

Veja a agenda completa no Portal www.logweb.com.br

Gestão dos Custos Logísticos

Período: 22 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
vanessa.silva@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391

Controle de Estoque e Planejamento da Demanda

Período: 22 e 23 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: ASLOG
Informações:
www.aslog.org.br
enaslog@enaslog.org.br
Fone: 11 3668.5513

Formação de Preços em Serviços de Logística e Transportes

Período: 23 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
vanessa.silva@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391

Visibilidade na Supply Chain

Período: 24 a 26 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com
sac@cebralog.com
Fone: 19 3289.0903

S&OP – Sales and Operations Planning

Período: 26 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
vanessa.silva@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391

Como Organizar seu Almoxarifado

Período: 26 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Setcesp
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088



IGUAL A ESTA FEIRA SÓ DAQUI A DOIS ANOS

CEMAT SOUTH AMERICA 2011

Nas edições de março, abril e maio da revista Logweb, você vai ter todas as informações dos expositores da CEMAT 2011. Vai ler também tudo o que está sendo feito para a realização deste evento, que será o maior que a América Latina já presenciou. A cobertura total da feira estará num catálogo (português, inglês e espanhol) para divulgação também no exterior, com releases de expositores apresentando as últimas novidades do mercado. É a sua oportunidade de participar deste fantástico evento. A revista Logweb, mídia oficial da CeMAT SOUTH AMERICA, está oferecendo pacotes de divulgação com: 1 página, 1/2 página e 1/3 de página. Reserve seu espaço.



E mais: Especial – Setor Calçadista

EM ABRIL: Catálogo Oficial CeMAT 2011 (expositores) – Show Logistics – Feira Intermodal 2011 – Especial Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal, com Operadores Logísticos e transportadores

EM MAIO: Resultados da Cemat 2011 - visitantes, opinião dos expositores, números reais | Especial Tecnologia – Show Logistics (FISPAL) | Especial Setor Farmacêutico

Tudo o que acontece na logística está nas páginas da revista Logweb
Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

REVISTA
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3081-2772
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
Acesse nosso site: www.logweb.com.br
Twitter: logweb_editora

POTHIMAQ

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

G. POWER

Vailift GROUP

COMO FAZER O
SEU CUSTO
VIRAR **VANTAGEM**
SEM PERDER
A QUALIDADE?



A tecnologia e qualidade da Europa,
com custo e mão de obra de Taiwan, e
a segurança de um pós venda Brasileiro.

Central de peças no Brasil
Rápido, barato e seguro.

(13) **3234-2683**

www.pothimaq.com.br