

REVISTA

Digital desde 2002

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br | edição nº 161 | Jul | 2015 | R\$ 22,00 |

- Agrologística
- Armazenagem
- Comércio Exterior
- E-commerce
- Embalagem
- Logística Portuária
- Movimentação
- Multimodal
- PDV
- Supply Chain



CeMAT
SOUTH
AMERICA

COBERTURA

CeMAT SOUTH AMERICA



Portal.e.Revista.Logweb



@logweb_editora



logweb_editora



Austral

+ DE 30
DOCAS

+ DE 10.000
POSIÇÕES
PALLETS



Nova sede Austral:

Mais tecnologia, estrutura e conforto para uma logística perfeita.

Soluções logísticas integradas com comprometimento nos resultados, custos competitivos e excelente padrão de qualidade no serviço. Entre em contato agora mesmo e conheça os nossos serviços de **Cross Docking**, **Armazenagem**, **Administração de Filial**, **Paletização**, **Atendimento ao Varejo**, dentre outros.



COMPROMETIMENTO
COM RESULTADOS



DINÂMICA NA
CONSOLIDAÇÃO DE CARGAS
PARA DIVERSAS ROTAS



OPERAÇÃO FOCADA
NA ARMAZENAGEM
E DISTRIBUIÇÃO



OPERAÇÃO 24H
DE SEGUNDA À SÁBADO

Alguns de nossos clientes:



Via de Penetração II, n.938 – Cia Sul - Simões Filho – BA – CEP 43.700-000
contato@australlogistica.com.br - www.australlogistica.com.br Tel. (71) 2109.7388

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

Redação, Publicidade, Circulação e Administração
Rua Engenheiro Roberto Mange, 353
13208-200 - Anhangabaú - Jundiá - SP
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

Diretor de Redação
Wanderley Gonelli Gonçalves
Cel.: 11 94390.5640
(MTB/SP 12068)
jomalismo@logweb.com.br

Redação
Mariana Mirha (MTB/SP 56654)
redacao2@logweb.com.br

Diretora Executiva
Valéria Lima de Azevedo Nammur
valeria.lima@logweb.com.br

Diretor de Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Diretor Administrativo-Financeiro
Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Diretoria Comercial
Maria Zimmermann Garcia
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545
maria@logweb.com.br

Gerência de Negócios
Nivaldo Manzano - Cel.: 11 99701.2077
nivaldo@logweb.com.br

José Oliveira - Cel.: 11 96675-4607
oliveira@logweb.com.br

Assistente Comercial
Amanda Santos
comercial@logweb.com.br

Assistente de Cadastro
Caroline Fonseca
atendimento@logweb.com.br

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

Oferecendo mais informações ao leitor

Nosso leitor já deve ter reparado que, a partir da edição de junho último, 160, estamos incluindo o “suplemento digital *Logweb*” em nossa publicação.

Ele pode ser acessado quando baixado o PDF da revista em nosso site – e está localizado no final da edição digital da revista, correspondente à edição impressa, e ainda está disponível em HTML, identificado com o nome mencionado acima. A publicação também pode ser visualizada pelo ISSUU.

O leitor deve estar se perguntando: por que digital, se a *Logweb* é digital desde 2002, quando da publicação do primeiro número?

Vamos explicar. Primeiramente, vale destacar que a revista *Logweb* é a única do seu segmento a disponibilizar toda a publicação na internet, sem necessidade de pagamentos ou de senha para acesso, e isto, como já foi dito, deste o número 1. Ou seja, nosso leitor pode acessar todas as edições da revista no portal, fácil e gratuitamente, assim que a impressa chega aos leitores. E o nosso anunciante sempre pode ter a sua mensagem veiculada tanto na versão impressa quando na digital, atingindo um maior número de interessados.

Por outro lado, a criação do “suplemento digital *Logweb*” visa oferecer mais informação ao nosso leitor. Num momento em que o conhecimento é fundamental para a sobrevivência no mercado, quanto mais acesso a informações relevantes, tanto a nível profissional, quando empresarial, melhor. Daí o papel do novo suplemento, oferecer mais e melhor. Sem contar o anunciante, que também passa a ter mais uma opção, atendo-se somente à mídia digital.

A propósito desta edição em particular, o leitor também deve ter reparado pela capa que ela dá destaque à realização da CeMAT SOUTH AMERICA, feira da qual fomos a mídia oficial.

Aqui fazemos um balanço do evento, apontando as novidades apresentadas pela organizadora, e também os lançamentos realizados por alguns dos participantes. Quem esteve presente, pode usar as informações como complemento ao que viu no evento. Quem não participou, aqui está uma forma de conhecer um pouco o que representou este grande evento para o nosso segmento.

Ainda faz parte desta edição uma matéria especial sobre a distribuição no segmento de eletrônicos, envolvendo os Operadores Logísticos e as transportadoras. Como fazemos a cada mês, com um segmento, desta vez é analisado o de eletroeletrônicos, apontando como está a demanda, os maiores problemas e como poderiam ser resolvidos, as tendências, as exigências para atuar no segmento e os investimentos previstos.

Muitas outras matérias também integram esta edição, oferecendo ao leitor uma ampla visão do cenário do setor, incluindo as novidades, as parcerias, as novas atividades das empresas, etc.

Os editores

- 8 **logística & meio ambiente**
- 10 **tecnologia da informação**
Ken Fleming, presidente da Eyefreight, analisa o mercado de gerenciamento de transporte no Brasil
- 14 **logística no nordeste**
- 16 **logística farmacêutica**
- 18 **pneus**
Continental mostra na prática as qualidades dos seus pneus para clientes nos Estados Unidos
- 22 **lançamento**
Sunnyvale apresenta envolvidora de paletes e oferece soluções para logística de armazéns
- 24 **distribuição**
Eletroeletrônicos: aqui, o monitoramento da carga e o gerenciamento de risco são essenciais
- investimentos**
- 48 TOTVS apresenta novas soluções para o setor logístico durante evento em São Paulo, SP
- 50 DHL Supply Chain reforça atuação na coleta, transporte e entregas para a área da saúde
- 51 **comércio exterior**
Thomson Reuters oferece soluções operacionais para os processos de importação, exportação e câmbio
- 52 **plano de rigging**
Planejamento na elevação, amarração e movimentação de carga evita acidentes e até perda de vidas
- 54, 56 **investimentos**
- 58 **fique por dentro**
- 12, 17, 23, 25 e 50 **Notícias Rápidas**



32 Especial **CeMAT South America**



De casa nova, **CeMAT 2015** apresenta novidades para o mercado de intralogística



As matérias abaixo você encontra somente no **Suplemento Digital Logweb**, que está em PDF no portal www.logweb.com.br. Baixe o PDF da **Logweb 161** e, no final, você encontrará o publicação. As matérias também estão em HTML, identificadas como **Suplemento Digital Logweb**.

Boa leitura.

Negócio Fechado 59

RIOgaleão Cargo fecha contrato com a Brasif para otimizar o manuseio de cargas
Ingrax adquire solução de gestão de estoques da Store Automação
Prumo e BG Brasil assinam contrato para transbordo de petróleo no Porto do Açúcar e Navig lançam parceria para monitorar e treinar motoristas



Tecnologia 60

Ponto de acesso possibilita wi-fi gigabit no padrão 802.11ac em ambientes externos, como os de logística



Investimentos 61 e 64

Multiterminais e Libra investem em expansão com o projeto Porto do Futuro
Paraná ganha novo terminal portuário privado – Porto Pontal
Banco do Brasil vai disponibilizar R\$ 110,5 bilhões para safra agrícola 2015/16
BNDES financiará a fabricação de 19 locomotivas



Cabotagem 62

Porto Itapoá ampliou serviço de cabotagem e Mercosul
Especialistas apontam: frota de cabotagem está pronta para atender mercado



Notícias Rápidas 63

Marksell lança plataforma elevatória de aço mais leve

As matérias abaixo você só encontra em www.logweb.com.br.
Acesse e continue mantendo-se bem informado.



Alpinistas certificados ainda são minoria na indústria e construção civil

Norma foi publicada há um ano pelo Ministério do Trabalho para regulamentar a atividade, mas estima-se que só 5% das empresas a cumpram.

Um a cada quatro caminhoneiros autônomos já possui cartão de crédito internacional

Informação faz parte da pesquisa "Perfil do Caminhoneiro Brasileiro", feita pela Sontra Cargo. O estudo foi conduzido por questionário na internet, com 1.421 respondentes de diversas regiões do país.



Indústria farmacêutica necessita de cadeia fria mais inteligente e logística especializada

Pesquisas realizadas pela DHL Global Forwarding destacam uma necessidade crítica de estrutura logística para produtos refrigerados da próxima geração.



Cresce a relevância do código de barras para o desempenho comercial das empresas no Brasil



Em pesquisa inédita realizada pela GS1 Brasil, as principais empresas dos segmentos de indústria, agronegócios e comércio do país opinam sobre a relação entre o uso do código de barras e sua influência nas relações comerciais.



Especialista explica a importância de planos de gerenciamento de riscos para reduzir números alarmantes

Em 2014 foram registrados 17,5 mil roubos de cargas, que ocasionaram prejuízo de R\$ 1 bilhão, de acordo com a ANTT. Assim, especialista explica a importância de planos de gerenciamento de riscos para reduzir estes números alarmantes.



Manuseio incorreto de bagagens: dor de cabeça para passageiros e custo para indústria

Restituição de bagagens, extravios e avarias são as principais reclamações dos passageiros que utilizam o transporte aéreo, segundo a ANAC. O gasto da indústria para contornar as situações chega a US\$ 2,9 bilhões por ano.

HOJE É UM BOM DIA PARA
MODERNIZAR A GESTÃO
DA SUA EMPRESA.

SUPRETE



**NOSSAS SOLUÇÕES EM SOFTWARE DE GESTÃO, PRODUTIVIDADE
E COLABORAÇÃO PODEM TRANSFORMAR O SEU NEGÓCIO HOJE.**

A sua empresa pode ser mais eficiente, rentável e competitiva. Nossas soluções em tecnologia colocam você no controle da sua operação, reduzindo custos e tornando o seu dia a dia mais ágil, simples e conectado.

Deixe a TOTVS pensar o seu negócio junto com você.

COMPETITIVE-SE COM TOTVS. Pensando juntos, fazemos melhor.

0800 70 98 100

www.totvs.com



VLI amplia uso de energia solar em ferrovias

A VLI (Fone: 31 8414.6052), empresa especializada em operações logísticas que integram ferrovias, portos e terminais, vem implantando iniciativas que visam ampliar a utilização de energia solar nas atividades que desenvolve em todo o país. Atualmente, a área de engenharia da companhia monitora os resultados de projetos que empregam essa tecnologia em sistemas de iluminação de pátios - trechos onde são realizadas manobras com trens. Além disso, os profissionais do setor trabalham na construção de novos equipamentos de sinalização de campo que possuem painéis fotovoltaicos acoplados. No fim do ano passado, a empresa concluiu a implantação de sistemas de aproveitamento de energia solar em dois pátios de manobras. Na cidade de Contagem, MG, por onde passa a Ferrovia Centro-Atlântica (FCA), foram instalados novos postes em uma extensão de 400 metros

às margens das linhas. As estruturas têm painéis fotovoltaicos, além de controlador de carga, bateria e luminária LED. Os componentes do sistema estão aptos a alimentar a luminária LED de cada estrutura por até 12 horas consecutivas. Outro projeto similar na Ferrovia Norte-Sul (FNS) também já apresenta resultados positivos. Em um trecho de dois quilômetros no pátio de Açailândia, MA, foram instalados postes que possibilitam a iluminação durante o período noturno por meio de um sistema de aplicação de energia solar. A tecnologia representa uma alternativa sustentável e eficaz por diversos fatores. Não há liberação de resíduos ou gases poluentes durante a produção da energia solar, que também é uma fonte renovável. Além disso, os painéis fotovoltaicos podem ser instalados em áreas remotas, onde não se tem acesso a redes de energia convencional. A viabilidade de aplicação da



tecnologia em locais isolados também foi um dos fatores que impulsionaram outros projetos da VLI. A empresa utiliza a energia solar em três equipamentos de sinalização de campo: Máquina de Chave de Mola (MCM), Detector de Descarrilamento (DDC) e Detector de Cauda Automático (DCA). Atualmente, existem cerca de 2.800 unidades desses aparelhos em funcionamento ao longo da FCA e da FNS, ferrovias controladas pela companhia.

Rossetti implanta reuso de água na unidade de Itaquaquecetuba, SP

Fabricante de implementos rodoviários, a Rossetti Equipamentos Rodoviários (Fone: 11 2191.0900) implantou uma Estação de Tratamento de Águas Residuais (ETAR) na unidade fabril de Itaquaquecetuba, SP, para atender o lavador de peças. Dessa forma, toda

a água usada na lavagem dos equipamentos está sendo tratada e reutilizada no mesmo processo. A ETAR faz o chamado tratamento físico-químico do efluente. Ou seja, por meio da adição de produtos químicos, a água é tratada e pode ser reutilizada. Em determinado

momento do processo, essa água fica saturada de produtos químicos e precisa ser descartada. Quando isso ocorre, o efluente já está atendendo a todos os parâmetros de lançamento exigidos por lei ambiental.



Deicmar tem certificações renovadas

A Deicmar (Fone: 13 3131.1033) – que atua na operação portuária, transporte e armazenagem de cargas gerais – acaba de receber a recomendação para recertificação das normas ISO 14001:2004 e OHSAS 18001:2007. A empresa certificadora destacou o compromisso dos colaboradores da companhia e prestadores de serviço com o cumprimento das normas. A ISO 14001 define padrões para o estabelecimento de um Sistema de Gestão Ambiental (SGA), visando a prevenção de impactos ambientais, redução no uso de recursos naturais e implementação de melhorias contínuas. Já a norma OHSAS 18001 determina padrões para a manutenção de um ambiente de trabalho seguro e saudável, a partir da identificação e prevenção de riscos e busca de possíveis melhorias no desempenho geral dos colaboradores.

TNT aposta em novas soluções e gestão de transporte para reduzir impactos ambientais

Considerando o impacto ambiental de suas operações, a TNT Brasil (Fone: 11 2402.4098) busca constantemente otimizar suas operações, seja com novas práticas ou com medidas para melhorar a gestão de sua frota. Em 2015 a companhia iniciou a implantação de dois projetos pilotos: as entregas e coletas realizadas por meio de bicicletas na unidade Canindé, SP, utilizando as ciclovias do centro da capital paulista; e o transporte de mercadorias dentro do Shopping dos Calçados em Jaú, SP, que é realizado com um carro elétrico operado por controle remoto. Desde 2014, a empresa já faz coletas e entregas em regiões com grande concentração de escritórios com portadores a pé, ou usando transportes de massa nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo. "O projeto das bicicletas e do carro elétrico, respectivamente implementados em

março e abril deste ano, têm melhorado a produtividade das unidades com excelente aceitação dos clientes e funcionários. Por isso, estamos estudando novas oportunidades para continuarmos esse desenvolvimento, que tem dado certo", conta Cristiano Koga, diretor Corporativo da TNT. Além dos projetos, a transportadora atualizou em 2014 seu Plano Estratégico, prevendo novos aportes para a gestão de sua frota. Um deles, que totalizou R\$ 39 milhões, incluiu a aquisição de 237 novos veículos, entre carretas, cavalos e VUC's, tanto para transferência (viagens) como para coleta/distribuição das operações nacionais. A nova frota deverá estar totalmente operacional em cinco anos e, com uma maior disponibilidade de operação dos veículos, trará uma redução de 1.943 toneladas anuais nas emissões de gases nocivos ao meio ambiente.



O transporte de cargas internacionais, por meio da unidade de negócios TNT Express, também recebeu R\$ 1,3 milhão de investimento para renovação de 58% da frota, o que reduziu o impacto ambiental das operações em 25%. Logweb

LANÇAMENTOS!!!



LIDER NACIONAL EM CARREGADORES DE BATERIAS CARRINHOS E SUPORTES

NEW LINE HF



HF TRIFÁSICO

NEW LINE PREMIUM



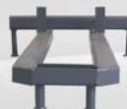
CARRO TRANSPORTE E SUPORTES PARA BATERIAS



HF MONOFÁSICO



HF MONOFÁSICO COMPACTO



SUPORTES ESPECIAIS

 MAIOR SUSTENTABILIDADE ENERGÉTICA

Ken Fleming, presidente da Eyefreight, analisa o mercado de gerenciamento de transporte no Brasil

Um contexto: a indústria, em termos de produção e Supply Chain, sempre esteve focada em diminuir os custos de produção. Seus consumidores demandam melhores preços, e as companhias já buscam maneiras de abater os custos da produção. O estreitamento das margens de despesas do processo, inclusive com a compra de matérias primas dos melhores e mais baratos mercados, é tão grande que se chega ao ponto de não haver mais muito espaço para diminuir ainda mais os custos. Para as companhias manterem suas margens de lucro altas, começam a olhar para outras áreas, apontando para a queda de gastos com a distribuição, o transporte. E isso se torna possível por meio de tecnologia.

É com esse contexto, vivido pelo setor industrial e logístico quando passou a demandar um sistema capaz de gerenciar o transporte de produtos, que, se-

gundo Ken Fleming, presidente da Eyefreight (Fone: 11 4375.3555), originou o Sistema de Gestão de Transporte – TMS. E a Eyefreight é uma das companhias globais que focam seus esforços exatamente em aprimorar e atender a demanda de empresas que precisam de um sistema TMS afiado. A companhia completou recentemente um ano no Brasil e fala com exclusividade à *Logweb* sobre a evolução da tecnologia, nuvem, tendências e dificuldades do mercado no país.



Fleming: "se você sabe de onde vêm seus gastos, muda o seu comportamento. Hoje, a conta é paga, mas sem saber de onde aquele custo realmente vem"

e sistemas SaaS (Software-as-a-Service). Se antes eram necessários diversos computadores e grande infraestrutura para operar com a tecnologia, hoje tudo se encontra na nuvem. "A tecnologia está muito melhor, é mais amigável ao usuário. Hoje, as empresas veem como é mais fácil usá-la."

Ainda segundo o presidente da Eyefreight, os sistemas de 1990 não funcionam mais,

as pessoas mudaram. Aqueles criados pelas companhias que começaram a comercializá-los continuam complexos, sem opções de customização. Ainda são difíceis de implementar nos processos das companhias. Os usuários de hoje precisam de mais facilidade. É aqui que está um dos diferenciais do sistema TMS da Eyefreight. De acordo com Fleming, os grandes concorrentes não oferecem uma customização, apresentando produtos muito tradicionais. "O TMS da Eyefreight é configurável para se adaptar à operação de cada cliente."

Mas ele aponta: não basta ter apenas tecnologia. Essa é, inclusive, a parte mais fácil do trabalho. É preciso mostrar para o cliente o que aquele sistema pode fazer por sua operação, o que será levado de novidade à operação dele, além de melhorias. "É muito difícil mostrar para

A evolução da tecnologia

"A tecnologia de gerenciamento de transporte que surgiu lá atrás, por volta de 1990, era antiquada, lenta, complicada e muito cara. Então, a maioria das companhias não investiu nela. Era preciso um aporte muito grande para tê-la e apenas as maiores empresas a compraram, cerca de 10%. Os outros 90% continuaram a realizar o gerenciamento do transporte de forma manual", afirma Fleming.

Hoje, a tecnologia evoluiu e lida com soluções em nuvem



o cliente que ainda faz seu gerenciamento manualmente, no papel, quais os benefícios que a tecnologia trará. Ele não está acostumado com a tecnologia. Mas provar para ele o quanto interessante é implantar o TMS é o mais importante. Não é apenas ter a tecnologia necessária, mas mostrar ao cliente as vantagens, os impactos nas operações”, lembra. E os impactos são muitos em termos de Tecnologia da Informação, infraestrutura, aplicações e integração.

Isso sem contar a vantagem de dar maior visibilidade sobre os custos da operação de transporte. “A Eyefreight surgiu para solucionar a questão dos custos elevados. Um sistema que registrasse de onde vinham os custos da operação era demandado pelo mercado. Se você sabe de onde vêm seus gastos, você muda o seu comportamento. Hoje, a conta é paga, mas sem saber de onde aquele custo realmente vem”, explica.

Sigilo de informação e o transporte compartilhado

Ainda que hoje praticamente todas as informações estejam disponibilizadas em nuvem, as companhias são reacias quanto ao seu uso, especialmente quando os dados se referem à produção e armazenagem, assuntos considerados sigilosos e relacionados à competitividade. Quando são usados sistemas de Enterprise Resource Planning (ERP) e Warehouse Management System (WMS), os clientes têm medo

que os dados não estejam seguros, apesar de existir diversas formas de tornar a nuvem cada vez mais segura.

No entanto, no gerenciamento de transporte não há necessidade de sigilo. “A nuvem é muito segura e, na parte de transporte, não há dados que sejam sigilosos, não há informações relevantes sobre mercado que corram o risco de vazarem. No Supply Chain, as informações não são sigilosas, como são na produção e no armazém”, lembra.

E já que informações sobre o transporte não precisam de sigilo, uma alternativa na operação se mostra vantajosa economicamente: a distribuição compartilhada. “Empresas diferentes podem usar o mesmo caminhão para distribuir seus produtos e diminuir custos. O transporte não é sobre competitividade, não há dados secretos sobre isso, todos precisam fazê-lo. Deve-se unir produtos de companhias diferentes num mesmo caminhão, aproveitando que o transporte será feito para os mesmos lugares”, afirma.

Muitas companhias já estão fazendo projetos-piloto nesse sentido, para notar se é possível compartilhar o transporte. E, segundo Fleming, o transporte compartilhado é uma grande tendência para os próximos anos.

No entanto, o executivo alerta que primeiro é importante que as companhias se organizem internamente, arremem a sua distribuição da melhor forma antes de pensar no transporte compartilhado.



IMPORTANTE
PARA NÓS É
O QUE IMPORTA
PARA VOCÊ.

A gente sabe que os caminhos são diferentes, mas que a eficiência, a segurança e a pontualidade precisam sempre superar as suas expectativas.



TRANSPORTE
DE CARGAS



ENTREGA
EXPRESS



DISTRIBUIÇÃO
URBANA



ARMAZENAGEM



OPERAÇÕES
ESPECIAIS



SUL/SUDESTE/
NORDESTE

GRUPO
Farrapos
TRANSPORTE E LOGÍSTICA

www.grupofarrapos.com  /grupofarrapos

“As empresas precisam de visibilidade de caminhões, produtos, custos e oportunidades. Depois de organizarem isso, podem negociar o transporte compartilhado. Mas ele só é possível quando a parte individual consegue ser bem feita”, ressalta.

Brasil

A companhia holandesa chegou ao Brasil em 2014 influenciada pelos clientes europeus que queriam saber quando a Eyefreight levaria sua solução para o país, foco dessas empresas. “A solução precisava chegar a outros países. Pesquisamos mercados potenciais e perguntamos aos nossos clientes, grande parte multinacionais atuantes na Europa, para onde deveríamos ir. E eles tinham grande interesse que trouxéssemos o nosso TMS para o Brasil, um mercado emergente, com grande população, e, por isso, grande foco de negócios deles.”

Dentre esses, a Heineken foi a companhia que realmente trouxe a Eyefreight. “A empresa precisava da solução para suas operações do Brasil. Inclusive, o sistema TMS da Eyefreight é usado pela Heineken no mundo todo. No entanto, cada operação é feita de uma forma. Até o fim de 2015 começaremos a atuar na operação brasileira da companhia”, revela.


No Brasil, a solução se adaptou muito bem, apesar da complexidade de atuar aqui. Segundo Fleming, quanto mais complexo o cenário, melhor para

a solução Eyefreight, já que ela foi desenhada para atuar em operações complexas. “O país exporta e importa muito, por isso o sistema é interessante para ele. E as soluções que já estavam disponíveis aqui eram muito caras. Então, as condições para atuar no Brasil eram interessantes, com um grande mercado potencial”, lembra.

E para atender a demanda das multinacionais que atuam aqui era preciso montar equipe e estrutura. Para isso foi chamado Luiz Martins, diretor de operações e vendas para a América Latina, e outros profissionais para integrar a equipe da empresa no Brasil.

Apesar das boas impressões sobre o mercado nacional, a Eyefreight ainda tem que trabalhar com desafios e dificuldades. Entre elas está o mercado geográfico. “O Brasil é muito grande. Lidar com o país é como lidar com dez pequenos países. Precisamos dar soluções que sejam amigáveis aos diversos cenários encontrados no Brasil, já que cada região é muito particular.”

Com a solução configurável para cada cliente, até mesmo a infraestrutura para atuar com o TMS precisa ser analisada. Por exemplo, não é possível dar celulares com tecnologia de ponta integrados com o TMS aos motoristas de caminhão, pois há a possibilidade de roubos. A infraestrutura de internet móvel é fraca. Além disso, os clientes utilizam diversas transportadoras em suas operações, para atender diferentes regiões do país.

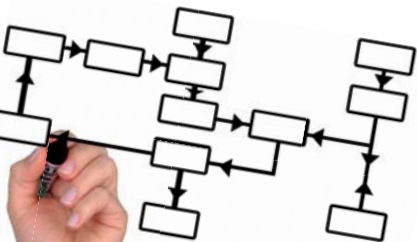
Sobre os próximos passos no Brasil, Fleming afirma que não estão enfocados na tecnologia. “Vamos investir em equipe. Precisamos ter um quadro de profissionais que consigam atender o cliente no que ele precisar. As empresas ainda não dão o valor certo para o transporte. Queremos dar um bom suporte para os clientes aqui, com expertise”, conclui. 

Notícias Rápidas

Frisomat fornece galpões com estrutura totalmente aparafusada



A Frisomat (Fone: 19 4042.888) disponibiliza para o mercado o Galpão Express, cuja estrutura é totalmente aparafusada e pode ser desmontada e remontada, proporcionando agilidade e mobilidade para diversas aplicações. Fabricados com perfis em aço estrutural galvanizado, podem ser montados rapidamente sobre fundações mais leves e econômicas. E são fornecidos em dois formatos: Delta+ e Omega. A primeira opção, com desenho tradicional e cobertura em duas águas, é indicada para aplicações que necessitam do máximo aproveitamento nas laterais e maior espaço para armazenagem, enquanto que a segunda, em formato de arco, apresenta uma solução muito simples e econômica para diversas aplicações. As medidas de largura variam de 8 a 16 m, no Delta+, e de 7,6 a 20 m, no Omega, e as alturas entre 3 e 6 m e 3,8 e 6 m, respectivamente.



Qualidade, Versatilidade e Alta Produtividade
ZOOMLION

+

Tradição, Experiência e Confiabilidade
GTM

=

A Melhor Opção para Movimentação
de Materiais



>>>> Estamos selecionando representantes



ZOOMLION
FORKLIFT

GTM
MÁQUINAS & EQUIPAMENTOS

- Assistência Técnica Permanente
- Peças Originais
- Técnicos Altamente Qualificados
- Garantia Integral Total

Tecnologia mundial em movimentação de carga

www.gtm.com.br

Tel.: 55 11 3912.5555

zoomlion@gtm.com.br



Já está operando a nova fábrica do Grupo Petrópolis em Pernambuco

O Grupo Petrópolis inaugurou a sua segunda fábrica na Região Nordeste, no município pernambucano de Itapissuma (Fone: 81 3073.5800), distante 45 km de Recife. A nova planta tem capacidade para produzir 600 milhões de litros por ano e envolveu um investimento de R\$ 600 milhões, que englobou infraestrutura, contratação e treinamento de pessoal e a operacionalização inicial da unidade. Para o grupo, a localização da fábrica de Itapissuma é estratégica: fica a menos de 50 km de Recife, a pouco mais de 800 km de Salvador e a 700 km de Fortaleza. “Planejamos esta fábrica, que é fundamental para estarmos presentes em 100% do território nacional até o fim da década, porque acreditamos no crescimento no Nordeste e procuramos contribuir para esse crescimento”, explica Eliana Cassandre, Gerente de Propaganda do Grupo Petrópolis. Com tecnologia alemã, desenvolvida pela fornecedora Kronen AG, a nova unidade fabril possibilita metas arrojadas de produtividade e de aproveitamento dos recursos. Com os equipamentos



disponíveis, é possível, por exemplo, atingir a meta de 3,3 litros de uso de água para cada litro de cerveja, proporção só alcançada por fábricas internacionais de ponta do setor. As linhas de produção (garrafas e latas) contam com dezenas de etapas, como: uma linha de 62 mil garrafas/h; uma linha de 128 mil latas/h; uma adega de fermentação com 18 tanques de 900 mil litros cada; e uma adega de pressão com 12 tanques de 360 mil litros cada. A cerveja produzida em Itapissuma será distribuída, a princípio, para todos os centros de distribuição já em operação. No Nordeste, a rede atenderá os estados de Alagoas, Ceará, Maranhão, Paraíba, Piauí, Rio Grande do Norte, Sergipe, Bahia e, claro, Pernambuco.

Empresa do setor de autopeças, Padre Cícero investe em Centro de Distribuição

A Padre Cícero (Fone: 85 3499.9595), grupo com 14 lojas voltadas para a venda de autopeças com operação no estado do Ceará, está completando 40 anos de atividades e instalando um Centro de Distribuição, no município de Maranguape, com área total de 20.000 m². O novo espaço vai assegurar uma organização e acompanhamento mais eficaz dos estoques das lojas e

garantir o melhor gerenciamento das compras dos produtos necessários. De acordo com José Edmilson Vasconcelos, gerente administrativo do grupo, o desafio maior é manter o estoque atualizado. “Existe uma variedade de carros. São mais de 400 tipos de veículos. E precisamos dispor as peças em todas as nossas lojas”, explica. (Fonte: *Diário do Nordeste*)

FedEx Express amplia operação no Nordeste com a abertura de CD em Salvador

A FedEx Express (Fone: 11 3819.2565) ampliou e modernizou suas operações no Nordeste com a inauguração de uma nova filial na Bahia. Com isso, a empresa aumenta em 30% sua área operacional e em 53% sua capacidade de armazenagem (posição-paleta) na região. O novo prédio possui 10.000 m² de área construída e aproximadamente três mil posições-paletes. A empresa provê, no mesmo espaço, serviços de transporte e logística, o que gera mais produtividade operacional e agilidade no manuseio da carga. O CD iniciou suas operações recebendo parte da carteira de clientes que ficava em outra unidade da companhia na cidade. A FedEx está presente nas principais regiões econômicas da Bahia, com filiais em Vitória da Conquista, Salvador, Itabuna, Feira de Santana e Simões Filho. Conta, ainda, com pontos de apoio em Jequié, Barreiras, Irecê e Eunápolis, entre outras cidades. A empresa ainda tem filiais em todos os estados do Nordeste.

Walmart inaugura Hiper TodoDia em Vitória de Santo Antão, PE

A rede Walmart (Fone: 0800 014.6000) inaugurou o Hiper TodoDia em Vitória de Santo Antão, a 45 quilômetros do Recife, PE. A loja traz um mix de 12 mil produtos, com foco em itens regionais, e seu modelo foi pensado estrategicamente para permitir a penetração da bandeira no interior do Estado e no entorno da capital. “Nos próximos 12 meses, Pernambuco será o foco do Walmart no Brasil. Acreditamos muito no potencial do Estado e identificamos aqui cidades com espaço para receber nossas unidades, como Vitória, que não tem outro hipermercado”, afirma Cesar Cinelli, vice-presidente do formato TodoDia. A nova loja possui ao todo 3,8 mil metros quadrados e será responsável por 100 empregos diretos e 300 indiretos. (Fonte: *Diário de Pernambuco*)



**AMPLIE NEGÓCIOS NA REGIÃO
ONDE O BRASIL CRESCE MAIS RÁPIDO**

04.07 AGOSTO

2015 CENTRO DE CONVENÇÕES DE PERNAMBUCO

Feira e Fórum de Logística e Movimentação



- FORNECEDORES DE EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS
- GESTÃO DE FROTAS
- SUPPLY CHAIN
- INTRALÓGISTICA
- TRANSPORTE AÉREO, MARÍTIMO E RODOVIÁRIO
- CABOTAGEM
- CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS
- TRANSPORTADORAS
- LOGÍSTICA REVERSA
- OPERADOR LOGÍSTICO

A **NORDESTE LOG** É A EVOLUÇÃO DO SETOR DE LOGÍSTICA DA **EMBALA**, FEIRA CARRO-CHEFE DA **SEMANA INDUSTRIAL DO NORDESTE**, O MAIS COMPLETO EVENTO EMPRESARIAL DA REGIÃO.



PAVILHÃO CLIMATIZADO

PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO

REVISTA
Logweb
REVISTA DE LOGÍSTICA

GREENFIELD
Business Promotion

logweb.com.br

greenfield-brm.com

INFORMAÇÕES E RESERVAS

11 **3964.3165**

11 **3964.3744**

INTEGRADA A:

**EMBALA
nordeste**
10 ANOS
f embalanordeste

logística farmacêutica

-40%

no tempo de
implementação
de um WMS

O WMS pré-configurado
permite a redução
de investimento e tempo
de implementação

A expertise da Store permitiu
a criação de soluções para
segmentos específicos:



STORE/WMS
pharma



STORE/WMS
food&bev



STORE/WMS
chemi



STORE/WMS
hygi&clean

store[®]
automação

Mais de 20 anos de experiência na
implementação de softwares de logística

(11) 3087-4400
www.storeautomação.com.br

Bionovis transfere fábrica para São Paulo e aumenta aporte em R\$ 240 milhões

A Bionovis (Fone: 11 5586.2000), joint venture formada pelas farmacêuticas Aché, EMS, Hypermarcas e União Química, vai transferir a construção de sua fábrica para São Paulo e ampliar o investimento de R\$ 500 milhões para R\$ 740 milhões. A decisão ocorreu devido a dificuldades técnicas no terreno em Jacarepaguá, no Rio de Janeiro, que atrasariam o cronograma de instalação da planta. "Encontramos em Valinhos, SP, uma área com a parte física pronta e licenças aprovadas, além de ser bem localizada, próxima a aeroportos e à via Anhanguera", afirma Odhir Finotti, presidente da indústria farmacêutica.

A transferência adiantou em ao menos um ano o tempo que seria necessário para o início das operações no antigo endereço, e a previsão é que a fábrica comece a operar no último trimestre de 2016. A unidade terá Centros de Distribuição e de pesquisa. (Fonte: *Folha de S.Paulo*)

Fusões de farmacêuticas superam US\$ 200 bilhões

O volume de fusões e aquisições de laboratórios farmacêuticos no mundo bateu recorde em 2014 ao superar o montante de US\$ 200 bilhões (cerca de R\$ 530 bilhões), segundo estudo da Ernst & Young Auditores Independentes (Fone: 11 3078.4712). O valor é duas vezes maior que a média anual registrada na última década. As empresas de genéricos e de medicamentos especializados, como as que produzem apenas remédios oftalmológicos, foram as que tiveram melhor performance. Elas desembolsaram cerca de US\$ 130 bilhões em aquisições. As grandes farmacêuticas, que nos últimos anos tiveram baixa atividade nesse mercado, incrementaram as transações e chegaram a cerca de US\$ 90 bilhões em 2014. Segundo Sergio Dutra de Almeida, sócio da EY, "enquanto em outros países as fusões buscam complementar portfólios, no Brasil, elas ocorrem para aumentar a capacidade de produção". (Fonte: *Folha de S.Paulo*)

Mercado farmacêutico brasileiro cresce 45% em quatro anos

O faturamento do mercado farmacêutico pelo canal farmácia no Brasil saltou de R\$ 28,7 bilhões em 2010 para R\$ 41,8 bilhões em 2014, o que representa um aumento de 45,6% no período. Somente no ano passado, as farmacêuticas registraram crescimento de 11,4% sobre os R\$ 37,5 bilhões faturados em 2013, segundo dados da IMS Health (Fone: 11 5185.1500). A divisão do mercado sofreu algumas alterações. Os medicamentos de referência, que representavam 44% das vendas em 2010, passaram a responder por 39% em 2014. Já os medicamentos similares ganharam mercado, passando de 42% para 48%. Os genéricos se mantiveram estáveis com 13%. (Fonte: *Agência IN*)

DB Schenker é escolhida parceira no transporte marítimo e aéreo pela Zoetis

A DB Schenker (Fone: 11 3318.9213) é o novo parceiro da Zoetis, considerada líder global no segmento de saúde animal. A provedora global de logística internacional será responsável pelas exportações e importações aéreas e marítimas da empresa. Matérias primas e produtos finais serão transportados do Brasil e dos Estados Unidos para diversos países do mundo, como Bélgica, Argentina, Tailândia, Indonésia e Panamá. No Brasil, os materiais serão transportados via aeroportos de Guarulhos e Viracopos, além do Porto de Santos. As negociações foram iniciadas em setembro de 2014 e o contrato, assinado em fevereiro de 2015, terá duração de dois anos. Segundo a gerente regional do segmento farmacêutico para a América Latina na DB Schenker, Katia Martins, ter a conta da Zoetis é uma grande conquista. "Ser parceiro da Zoetis, uma empresa líder mundial em saúde animal, consolida cada vez mais a DB Schenker dentro do segmento farmacêutico", completa. 

Maxtrack lança rastreador GPS compacto

A Maxtrack (Fone: 31 3311.2900) lançou o MXT-142, rastreador GPS compacto, resistente e de alta precisão. Segundo a empresa, o produto tem como principal diferencial o seu módulo GPS, que possibilita a sincronização com quatro constelações mundiais (GPS, GLONASS, GALILEO e QZSS), dos quais duas são captadas no Brasil (GPS e GLONASS), proporcionando excelente precisão na localização e alta velocidade na aquisição de sinal. O equipamento também permite a integração com leitor de RFID, taxímetro, dispositivo para identificação de motoristas, sensor de porta, sensor de violação de painel e botão de pânico. Já vem preparado para realizar telemetria avançada usando a interface CAN (Controller Area Network) e Acelerômetro Avançado, possibilitando detectar em tempo real situações como tombamento, aceleração/freada brusca, curva acentuada e colisão, além de valores reais do hodômetro (quilometragem), nível/consumo de combustível e RPM. Estas funcionalidades estarão disponíveis em breve com uma nova versão do firmware.

PHD lança guindaste com capacidade para 12.750 kg-m



A PHD Guindastes (Fone: 54 3535.1433) está lançando a linha leve modelo canivete com capacidade para 12.750 kg-m, que atende, principalmente, aplicações nas áreas da construção civil, olarias e transporte de produtos paletizados, bem como eletrificação, prestação de serviços, estruturas metálicas leves, etc. Possui lança de 17 m e centro de gravidade maior, próximo à linha de centro do veículo.

SOLUÇÕES DE PESO PARA OPERAÇÕES EFICIENTES.

A Lintec conta com uma ampla de rede de revendedores capacitados para atender as necessidades dos clientes com a oferta dos melhores equipamentos, treinamentos técnico-operacionais e consultoria logística, soluções completas que visam maior eficiência operacional.



Accesse o nosso site e veja onde fica o Revendedor Lintec mais próximo de sua empresa.

www.lintecmotores.com.br



UMA EMPRESA DO GRUPO AGRALE

(54) 3229.0123

www.foto.com.br

Continental mostra na prática as qualidades dos seus pneus para clientes nos Estados Unidos

Resistência dos pneus, ao rolamento e a potência de frenagem. Esses foram apenas alguns dos fatores testados nos pneus Continental durante evento realizado pela companhia para os seus principais clientes, especialmente das Américas, no último mês de junho. E a revista *Logweb* esteve in loco para conhecer as instalações da chamada Uvalde Proving Ground, onde as tecnologias pneumáticas da empresa, tanto para passeio quanto comerciais e industriais, são colocadas à prova.

Durante três dias, mais de 120 clientes finais puderam ver na prática as vantagens dos pneus da marca alemã para diversos tipos de aplicação. Clientes do México, Peru, Equador, Argentina, Colômbia e Brasil endossaram a participação latino-americana, enquanto a Ásia foi representada por clientes chineses e do Sri-Lanka.

Localizada na cidade de Uvalde, no interior texano, EUA, a Uvalde Proving Ground conta com uma extensa gama de pistas, sendo que a principal delas tem 13,7 km. De pistas secas a molhadas, com lama ou cascalho, por ali passam pneus que são exaustivamente testados antes de chegarem ao mercado.

As provas

Diversos testes foram realizados para os grupos de clientes que iam chegando a cada dia em Uvalde. Entre eles, o de resistência mostrou pneus em condições extremas sendo colocados à prova em empilhadeiras que atuavam em trabalho contínuo de movimentação de carga.

Nele, duas empilhadeiras Hyster com 2,5 toneladas de capacidade foram equipadas, uma com pneus superelásticos da Continental e a outra com o mesmo modelo de pneu de uma grande concorrente mundial. Outras duas empilhadeiras Toyota, com capacidade para 1,8 toneladas de carga, receberam pneus cushion Continental e da concorrente.

As quatro empilhadeiras rodaram ao longo do dia movimentando cargas pesadas na velocidade máxima até os momentos de medição de temperatura, com intervalos de, em média, 60 a 90 minutos. Em todas as medições, os pneus da empresa alemã mantiveram a temperatura mais baixa que os da concorrência. “Isso acontece porque os nossos pneus

refletem a energia. Após muitas horas rodando, o pneu aquece internamente a tal ponto que começa a fundir. Com o composto usado em nossa borracha, conseguimos fazer com que o calor gerado pela atividade se transforme em energia e movimento, mantendo a temperatura interna do pneu estável”, explicou Vinicius Penna, gerente de vendas de pneus para veículos especiais comerciais da Continental Pneus Brasil (Fone: 11 4583.6190). Para exemplificar a formação de energia aplicada, Penna afirmou que, ao quicar os pneus Continental no chão, eles saltam mais que os concorrentes. “Isso mostra que ele está refletindo a energia aplicada.”

Os pneus cushion da concorrente estouraram na terceira medição de temperatura, cerca de duas horas após o começo da prova, com 187,7° C de temperatura, enquanto os pneus Continental seguiram com 107,2° C. Próximo à quarta medição, quatro horas depois do início da prova, foi a vez dos pneus superelásticos da concorrente estourarem, chegando a 175° C, enquanto os pneus Continental ficaram em 137,2° C.

Durante os três dias de testes, os pneus Continental continuaram rodando enquanto os da



Pneu cushion da concorrente estourou em duas horas de teste, enquanto o da Continental continuou rodando pela pista

concorrente estouraram nas primeiras horas de testes. No dia 10 de junho, quando Logweb acompanhou as provas, a temperatura do solo era de 48,3° C no início da prova. Ainda neste dia, após a pesagem das botijas de GLP, notou-se que os pneus superelásticos economizaram 2,5% de combustível, enquanto os cushions economizaram 10% em relação aos pneus concorrentes utilizados.

Os modelos cushion e superelásticos foram colocados em situações extremas de uso durante os testes para que fosse possível mostrar de forma mais rápida os resultados. Os modelos utilizados não são ideais para uso em longas distâncias.



Penna: “vender valor é trabalhoso. É preciso provar para o cliente que ele está comprando um produto que vai beneficiar a empresa, e isso leva tempo”

Outro teste buscou mostrar a resistência ao rolamento dos pneus, menor no caso da Continental. Uma empilhadeira Hyster FT50 equipada com o pneu SC20 da Continental foi colocada sobre uma ladeira e desligada. O mesmo foi feito com igual modelo de empilhadeira equipada com pneus da concorrente. As únicas forças usadas para parar as máquinas foram a gravidade e a resistência do solo. A empilhadeira com pneu Continental parou diversos metros à frente da outra máquina, mostrando que ele é mais capaz de transformar energia em movimento.

“A resistência ao rolamento é a força necessária para manter um pneu em movimento a uma velocidade constante. É influenciada principalmente pelas propriedades do composto de borracha, carga e temperatura dos pneus. O mais importante, neste caso, é a capacidade do composto de borracha conseguir absorver energia e transformá-la em energia motora sem aquecer demasiadamente. E o nosso pneu faz exatamente isso”, explicou Penna.

Testes de frenagem e de aderência também foram realizados em pistas secas e molhadas para mostrar a efetividade dos pneus da companhia.

O mercado brasileiro mundial

A Continental atingiu a marca de 34,2 bilhões de euros em vendas no mundo em 2014. E prevê faturar mais

Logística do centro de distribuição

© 2014 MOURA

**BATERIA MOURA TRACAO.
UMA MAQUINA
DE PRODUTIVIDADE.**

CENTRAL DE ATENDIMENTO: 0800 701 2021 | MOURA.TRACAO@GRUPOMOURA.COM

A bateria Moura Tração é a parceira ideal para quem quer aumentar a produtividade. Isso porque oferece mais ciclos do que as concorrentes e gera até o dobro de energia. Por ter uma placa plana, é mais robusta, requer menos manutenção e passa menos tempo parada. Escolha o melhor custo x benefício. Escolha Moura Tração.

de 39 bilhões de euros em 2015, e para os próximos anos já prepara novidades, como os pneus para uso em minas subterrâneas, a serem lançados em setembro de 2016. Novos pneus para máquinas de construção devem chegar ao mercado no mesmo ano. E em 2017, o setor de máquinas agrícolas poderá comprar pneus radiais da companhia.

No Brasil, o setor de pneus industriais da empresa cresceu em faturamento uma média de 30% ao ano entre 2008 e 2013. Apenas em 2014, o crescimento chegou a 41%, tanto em faturamento quanto em volume de pneus vendidos. No entanto, em 2015, a empresa espera manter o patamar de vendas de 2014 para o setor, sem crescimento.

“O Brasil não tem um mercado fácil

de trabalhar”, explicou Federico Jiménez, gerente de marketing e vendas de pneus para veículos especiais comerciais das Américas, durante entrevista para *Logweb* ao final do dia de testes. “Estamos investindo no país. Mas o Brasil precisa mostrar estabilidade e confiabilidade. É preciso ser cuidadoso com os gastos no Brasil para não perder com a economia ruim”, continuou.

Para lidar com a atual situação econômica do país, a companhia está trabalhando para conseguir novos clientes, dealers e expandir as regiões de atuação, como Norte e Nordeste, muito importantes para a Continental. Pneus de porto também são focos da companhia. “Se não tivéssemos conseguido novos clientes, não teríamos nos saído bem em 2015 com a crise atual”, afirmou Penna. A Ambev acaba de fechar um contrato com a companhia.

Segundo Penna, um fator que prejudica o mercado em 2015 é a alta do dólar. “Antes comprávamos o pneu a US\$ 100, por exemplo, e vendíamos a US\$ 200. Hoje, compramos a US\$ 180 e continuamos a vender por US\$ 200. Nossa margem de lucro caiu muito.” A companhia foca hoje em vender valor, não só volume. “Vender valor é trabalhoso. É preciso provar para o cliente que ele está comprando um produto que vai beneficiar a empresa, e isso leva tempo”, explicou.

Mesmo com o momento econômico difícil, o posicionamento da Continental entre os pneus industriais radiais é significativo. Apesar de apenas 5% do mercado usar este tipo de pneu, a Continental tem 60% do market share. Entre os superelásticos, a participação é de 7%. Já nos diagonais, os mais usados no Brasil, o market share da companhia é baixo, e um dos grandes motivos é o uso dos pneus chineses.

Além disso, o mercado brasileiro é muito abastecido por produtos fabricados internamente. “Eles têm uma tecnologia totalmente diferente. O pneu feito



Teste de resistência ao rolamento mostrou que o pneu Continental tem menor resistência, absorvendo energia e a transformando em movimento

no Brasil, durante os testes que fizemos em Uvalde, abriria em uma hora. Então, é com esse tipo de produto que competimos. O valor do pneu produzido no Brasil é 50% mais barato que o nosso, e o mercado muitas vezes decide comprar o pneu mais barato”, continuou Penna.

O mercado de equipamento original também é difícil, pois fabricantes de empilhadeiras preferem colocar os pneus nacionais em seus equipamentos para permitir o uso do Finame. Cabe aos compradores trocar os pneus das máquinas após a compra.

Todos os pneus industriais da Continental são importados. Os OTR são produzidos na Malásia, enquanto o Sri Lanka fabrica os superelásticos. Na República Tcheca são produzidos os radiais e diagonais. Todas as fábricas são próprias.

A companhia estudou trazer a produção de pneus industriais para o Brasil, mas o custo seria demasiadamente alto. “Além disso, o mercado ainda não tem uma demanda muito grande para justificar a produção nacional”, afirmou Penna. O país já tem uma fábrica para pneus de passeio e carga em Camaçari, BA.

*A repórter Mariana Mirra acompanhou as provas na Uvalde Proving Ground, no Texas, a convite da Continental.

Continental lança pneu superelástico SC20 Mileage+

Desenvolvido especificamente para aplicações extremamente severas e agressivas, o pneu superelástico para empilhadeira SC20 Mileage+ tem um novo composto de borracha com cadeia com melhores conexões de enxofre, que permitem alta durabilidade e quilometragem ao pneu.

A banda oferece máxima resistência a cortes e perfurações, o que faz o modelo ser ideal para aplicações exigentes ao ar livre, incluindo superfícies altamente abrasivas, como pisos de concreto, pedras ou paralelepípedos. Em relação ao seu predecessor, o novo modelo oferece vida útil 30% superior.

O SC 20 Mileage+ se enquadra nas medidas das rodas industriais e também está disponível na versão não-manchante, ideal para indústrias como a alimentícia, farmacêutica e eletrônica.

Lançamento, o modelo SC 20 Mileage+ tem novo composto de borracha que garante alta durabilidade e quilometragem ao pneu





GALPÕES LOGÍSTICOS E INDUSTRIAIS PARA LOCAÇÃO

Infraestrutura completa nas melhores regiões para garantir o máximo de eficiência logística.

Líder em instalações logísticas modernas com presença na China, Japão, Brasil e EUA, a GLP oferece as melhores soluções em locação de galpões. Investimos continuamente em infraestrutura, tecnologia e conhecimento para potencializar os negócios de clientes de diversos segmentos.



GLP Guarulhos
Guarulhos (SP)
192.500 m² de área disponível



GLP Campinas
Campinas (SP)
151.700 m² de área disponível



GLP Gravatal - Grande Porto Alegre
Gravatal (RS)
42.000 m² de área disponível



GLP Ribeirão Preto
Ribeirão Preto (SP)
17.100 m² de área disponível



GLP Hortolândia III
Hortolândia (SP)
42.500 m² de área disponível



GLP Itapevi I
Itapevi (SP)
19.700 m² de área disponível



GLP Jundiaí II
Jundiaí (SP)
29.800 m² de área disponível



GLP Panama
Rio de Janeiro (RJ)
14.800 m² de área disponível

OUTROS CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS GLP

GLP Louveira II	6.500 m ² de área disponível
GLP Jundiaí I	8.500 m ² de área disponível
GLP Jandira II	9.300 m ² de área disponível
BBP Topázio	5.600 m ² de área disponível
BBP Barão de Mauá	2.900 m ² de área disponível
GLP Suape I	5.700 m ² de área disponível
GLP Cajamar	76.000 m ² de área disponível

Conheça nosso portfólio.

www.GLProp.com.br

(11) 3500-3700

GLP 
Together, we make a difference.

Sunnyvale apresenta envolvedora de paletes e oferece soluções para logística de armazéns

De olho no mercado de armazenagem, a Sunnyvale (11 3048.0100) está trazendo ao Brasil uma nova envolvedora de paletes. O equipamento já está sendo comercializado pela empresa brasileira, que promete agilizar ainda mais como um todo o processo de armazenagem dentro dos galpões de médio e grande porte.

De acordo com o presidente da Sunnyvale, Luiz Nishikawa, a ideia é apenas completar todo o processo logístico oferecido pela empresa, uma vez que a companhia já oferecia uma vasta linha de equipamentos que vai desde o envase até a armazenagem de um determinado produto. Por outro lado, o executivo des-

Envolvedora vendida pela Sunnyvale no Brasil tem ajudado a empresa a oferecer um projeto logístico do envase até a armazenagem

taca que a inovação da envolvedora

para o mercado brasileiro será muito útil.

"Antes se usava só aquele envolvimento orbital, que também é chamado de 'múmia' no mercado. Hoje, você tem uma máquina que embala o produto de cima a baixo, muito mais seguro, e ainda pode colocar quatro colunas de papelão bem resistentes nas laterais. Elas protegem os lados e em cima, além de 'ensacar' o produto. É um sistema muito utilizado pela linha branca", destaca o presidente da Sunnyvale.

Um dos maiores clientes da companhia são os fabricantes de resina de plástico, que adotaram a máquina oferecida por Nishikawa. Mesmo assim, ele acrescenta que a Sunnyvale está "engatinhando" neste segmento, apesar de a empresa oferecer uma solução logística completa, e não mais determinados equipamentos para automatizar esse ou aquele procedimento.

"Agora nós podemos dizer que oferecemos uma solução logística mais completa ainda. A envolvedora e o robô chegam para completar esse ciclo. Você tem a embaladora, a esteira, a seladora e a má-



Nishikawa: "agora nós podemos dizer que oferecemos uma solução logística mais completa ainda."

A envolvedora e o robô chegam para completar esse ciclo"

quina de pesagem, por exemplo, tudo no mesmo armazém. É muito útil para quem precisa passar por todos estes processos", destaca Nishikawa.

Além dos fabricantes de resina de plástico, a Sunnyvale também tem se destacado como fornecedora de equipamentos para o mercado de ração para animais. Aqui, no entanto, quem se destaca são os equipamentos de selar e pesar o produto.

Robô de paletização

O robô é outro produto recente que também está fazendo sucesso nas mãos da Sunnyvale. Também integrado ao processo logístico total, o braço robótico vendido pela empresa substitui o trabalho manual do homem e automatiza toda a produção industrial.

No entanto, não é só esse o benefício que a máquina traz. Por substituir o trabalho braçal, o robô de paletização evitou que as empresas continuassem tendo funcionários com lesões mais sérias, como o LER – lesão por esforço repetitivo.

"Fora toda a agilidade do processo, as empresas começaram a perceber que era melhor investir em uma máquina do que ter que responder a processos judiciais depois. Em alguns casos, o processo é até mais custoso que o robô", exemplifica Nishikawa.



A Sunnyvale já implementou a solução completa em pelo menos seis grandes companhias, de acordo com o gerente da divisão de máquinas para paletização da empresa, Luiz Gushiken. São indústrias dos mais variados segmentos, mas todas satisfeitas com o serviço.

“Todas essas empresas fizeram uma inovação, não apenas um investimento. São empresas que estão se preparando para o futuro e investindo”, revela o executivo.

Não são apenas as grandes empresas que podem receber os sistemas da Sunnyvale, mas há um espaço físico mínimo para instalação. Uma empresa pode comprar só uma embaladora, por exemplo, mas geralmente é a solução em uma disposição avançada que é adquirida. Para isso, o galpão precisa ter no mínimo 70 m² de espaço disponível.

Crescimento

O avanço projetado pela Sunnyvale para 2015 é de 10%, igual ao de 2014 sobre 2013, mas o presidente da companhia admite que estão sendo encontradas dificuldades para atingir esse objetivo. Alguns produtos estão cumprindo a meta, mas outros estão abaixo.

“Alguns chamam de crise, outros de recessão, mas para a Sunnyvale não tem crise, nem nada. Eu preparei a empresa para estar no patamar correto e estamos seguindo esse caminho. Historicamente, as indústrias seguram o investimento para o segundo semestre e é nele que a gente aposta para avançar nossas vendas”, complementa o presidente da Sunnyvale.

Atualmente, a Sunnyvale representa 20 marcas no Brasil e possui cerca de 90 equipamentos à venda em seu catálogo. Logweb

Notícias Rápidas

Guerra entrega 90 implementos à Transportadora Jolivan

A Guerra (Fone: 54 3218.3670) iniciou no mês de junho último a entrega dos noventa produtos vendidos à Transportadora Jolivan (Fone: 28 3537.3000): semirreboques e rodotrens graneleiro e semirreboques furgão. Os implementos adquiridos são todos da Linha Gara, cujos principais diferenciais são a carenagem traseira, com design exclusivo da marca, e as bitolas dos eixos e do chassi extralargas, que, segundo o fabricante, garantem maior estabilidade lateral ao implemento. Além disso, diversos componentes foram desenvolvidos.

Apresentamos os nossos novos modelos de carros utilitários, que serão lançados na feira CEMAT. Agora, você conta com mais força, autonomia e espaço.

NOVOS
CA 300 E CA 700.
CARRINHOS COM
TUDO DE UM CARRÃO.

NOVO DESIGN

MAIS EFICIÊNCIA

MAIS CONFORTO

MAIS POTÊNCIA



Compact Car **SP e PR**

(11) 3931-8461 / www.compactcar.com.br

LIG Veículos **SP**

(19) 3881-8555 / www.ligveiculos.com.br

Car Station **RJ, ES e MG**

(21) 3878-4000 / www.carstation.com.br

Bahia Golf Car **NORDESTE**

(71) 3671-3716 / www.bahia golfcar.com.br



Eletrônicos: aqui, o monitoramento da carga e o gerenciamento de risco são essenciais

Quer seja pelas características da carga, quer seja pelas regiões atendidas, estes procedimentos são básicos quando se enfoca a distribuição no segmento de produtos eletrônicos.

Quando se fala sobre como está a demanda de Operadores Logísticos e transportadoras para o setor de eletrônicos, as respostas são bastante distintas.

Por exemplo, para Antonio De Bonis, diretor da Enivix Logística/Transporte (Fone: 11 3811.3811) – Operador Logístico onde o setor de eletrônicos representa 40% de sua receita, através dos principais distribuidores –, neste ano, a demanda apresenta queda de 15 %, comparada ao mesmo período do ano passado.

Já para Iltenir Junior, CEO da Pront Cargo Logística Integrada (Fone: 11 99375.3663) – onde a representatividade do setor de eletrônicos na carteira de clientes é de 55% - o crescimento é expressivo. “Assim, os Operadores Logísticos e as transportadoras que se especializarem neste segmento, sem dúvida, terão um crescimento significativo em suas operações, pois se

tratam de produtos contínuos, e mesmo com o atual cenário da economia, acredito não haverá impacto no aquecimento desta demanda.”

Valdomiro Fellippe, gerente operacional Matriz da Via Pajuçara Transportes (Fone: 11 3585.6900) – onde os produtos eletrônicos têm representatividade em torno de 10% - complementa: “o segmento tem bastante fornecedores a escolher, exceção para produtos visados, como celular/notebook”.

Problemas e soluções

Também perguntamos aos participantes desta matéria especial quais os maiores problemas neste segmento, além do roubo de cargas e das restrições à circulação de caminhões. E as soluções.

“Há uma grande preocupação com a rastreabilidade da carga, por conta de seu valor agregado. Portanto, conside-

ramos bastante importante monitorar todas as etapas do processo logístico, desde o inbound até a distribuição final. A acuracidade do estoque também é fundamental para que as vendas não sejam comprometidas. A distribuição dos produtos também deve ser observada com cuidado. É importante considerar as peculiaridades dos locais de entrega, que operam com agendamentos e cumprimento rígido da programação”, explica Marcela Pereira, gerente de negócios do segmento de tecnologia da Elog (Fone: 11 3305.9999).

Falando sobre como estes problemas podem ou poderiam ser resolvidos, Marcela lembra que, no caso da rastreabilidade, existem diversos sistemas com utilização de tecnologia via satélite e portais on line. “No entanto, o principal diferencial é ter um fornecedor que tenha domínio da cadeia como



um todo, o que denominamos logística 'porto à porta', que permite prever os prazos finais de disponibilização para vendas e possibilita desenvolver ações para mitigar eventuais atrasos. Ter uma equipe de Gerenciamento de Risco interna e especializada também traz mais segurança à operação."

Em relação à acuracidade do estoque – ainda segundo a gerente de negócios da Elog –, há alguns procedimentos de rotina que permitem tornar o estoque mais saudável. "É o caso, por exemplo, de se comparar as posições de estoque do cliente e do Operador. Esta análise pode ser, inclusive, sistêmica,



Iltenir Junior, da Pront Cargo: a entrada de consumidores das classes C e D no setor deve impulsionar o mercado, assim como o avanço do comércio eletrônico

com extração automática da informação. Existe ainda uma tendência de utilização da tecnologia de RFID, que permite a contagem do estoque de maneira muito mais ágil, por meio de sinais de radiofrequência. Neste caso, coloca-se como desafio a utilização desta tecnologia sem o aumento dos custos."

Para o diretor da Enivix, os maiores problemas no segmento de eletroeletrônicos envolvem sazonalidade de vendas e concentração de faturamento nos últimos dias do mês - aliás, problemas naturais do segmento.

Por sua vez, o gerente operacional da Via Pajuçara Transportes ressalta que o

Notícias Rápidas

Guberman faz parceria com a Biapy Business Solutions e investe no mercado paulista

Uma parceria entre a capixaba Guberman Informática (Fone: 27 3200.2662) e a Biapy Business Solutions (Fone: 11 3192.3901) vai levar a plataforma Frota SaaS – um sistema de gestão de frotas on-line, com controle operacional e custeio da frota, contribuindo na análise de investimentos e aumentando a produtividade e a eficiência – para novos clientes do mercado paulista. Aguinaldo L. Camillo, consultor executivo de Projetos e Serviços da Biapy, explica que a expectativa é de um crescimento entre 30% e 60% na base de clientes da Guberman no Estado de São Paulo.

A energia eletrizante continua!

Linde Material Handling

Linde

A CeMAT 2015 já acabou. Mas você pode continuar contando com a nossa energia eletrizante!



Conheça a rede de representantes Linde.

Linde Material Handling Brasil
(11) 3604-4755
comercial@linde-mh.com.br
www.linde-mh.com.br

volume de carga que requer agendamento é grande e, conseqüentemente, há necessidade de a transportadora ter que armazenar. Segundo ele, estes problemas podem ou poderiam ser resolvidos através de atuação do embarcador junto aos destinatários em função dos riscos que a carga demanda.

“Falando do modal aéreo, que é o nosso carro-chefe, contamos com uma carente malha cargueira atendendo basicamente o eixo São Paulo x Manaus x São Paulo. Embora crescente, a malha de voos das companhias aéreas regulares apresenta restrições, como limite de peso e dimensões por volume, bem como a atualização do sistema de rastreamento em tempo real”, aponta, agora, o CEO da Pront Cargo.

Iltenir Junior continua, explicando como estes problemas podem ou poderiam ser resolvidos. “Em relação às restrições, temos um mapeamento realizado de cada um de nossos par-

ceiros aéreos, filtrando por capacidade de peso e dimensão, tipo de mercadoria aceita e voos com o mínimo de escalas e conexões possíveis. O monitoramento da carga deve ser feito de maneira que a central de atendimento da empresa consiga saber exatamente onde está a carga e se todas as etapas do processo necessárias até o destino final estão sendo cumpridas”, completa.

Tendências

Sobre as tendências para transporte, distribuição e armazenagem neste setor, Marcela, da Elog, diz que a prevenção de riscos sem aumento de custos é uma tendência e um grande desafio. “Na Elog, trabalhamos hoje com uma equipe de Gerenciamento de Risco interna que organiza o plano de gerenciamento de riscos dinâmico, avaliando os instrumentos de proteção (escolta, rastreador, etc.) a cada caso, levando em conta as condições e a vulnerabilidade de cada operação”, revela.

A Elog trabalha com um programa de Gestão de Risco Dinâmico, que busca reduzir o índice de sinistralidade e de custos no transporte rodoviário de cargas por meio de modelo de análise dinâmica (Analytics Models). Trata-se de um modelo diferente dos tradicionais, que se baseia em três pilares: assertividade – análise baseada em ferramentas estatísticas, ou seja, dar o fator de proteção mediante a operação identificada; flexibilidade – possível adequação das ferramentas de risco à exata necessidade. Desta forma, é possível recorrer a outras ferramentas de segurança que garantam toda a segurança necessária para proteger um determinado tipo de carga; e dinamismo – constante atua-



Felipe, da Via Pajuçara: no setor, o volume de carga que requer agendamento é grande. Assim, há necessidade de a transportadora ter que armazenar

lização baseada nos dados do mercado, além de uma análise estatística diante dos índices relacionados.

“Hoje, o mercado trabalha com um documento que apresenta um conjunto de regras para os possíveis riscos de um determinado setor. A Elog trabalha com uma ferramenta própria e única criada com o apoio de nossa seguradora, o Itaú.

Criamos um modelo dinâmico baseado em dados estratégicos de mercado. Eles são atualizados com uma maior frequência, o que garante um grau de previsão maior, a fim de acompanhar as variações de mercado mediante o produto/área”, aponta a gerente de negócios do segmento de tecnologia da Elog.

Em relação à armazenagem, Marcela diz que há uma forte tendência de integração na relação entre operador e cliente. Isto pode ser realizado por meio da automatização das trocas de arquivo em todas as etapas do processo: cadastro, recebimento, expedição e batimento de estoque. “Esse procedimento mitiga uma série de erros, agiliza o processo e pode reduzir o custo, já que não são necessários apontamentos e registros manuais. Há uma tendência de operações em regime de filial, com o qual se obtém mais agilidade no processo, por ser menos burocrático”, completa Marcela.

Também se reportando às tendências para transporte, distribuição e armazenagem neste setor, Iltenir Junior, da Pront Cargo, aponta diminuição constante dos estoques, fazendo com que os materiais sejam produzidos cada vez mais na medida da necessidade do cliente, o que implica que os fluxos logísticos devem ser intensos, favore-



MEGA
LANÇAMENTO

Nossa exigência por qualidade
é tão grande quanto a sua.

Selecionadora de Pedidos SP25H



Selecionadora de Pedidos Horizontal da
Paletrans com capacidade de carga de 2.500kg
para um ou dois paletes.

É um equipamento que possui tecnologia de ponta, trazendo os
melhores componentes do mundo em sua configuração.

Paletrans

EMPILHADEIRAS & TRANSPALETES

DESDE 1983 FABRICANDO
EQUIPAMENTOS NO BRASIL.

Equipamento financiado pelo
BNDES
FINAME

IMAGENS ILUSTRATIVAS



CONSULTE NOSSA LINHA COMPLETA DE EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO DE CARGA

Consulte Rede de Revendedores Autorizados:

www.paletrans.com.br

0800 941 4442

► Precisando descomplicar suas operações de carga e descarga?

Com as soluções SAUR, fica tudo mais fácil!



Niveladora de Docas Avançada



Niveladora de Docas Embutida



Plataforma Elevadora Móvel



Rampa Niveladora Retrabável

Os equipamentos SAUR oferecem mais funcionalidade e agilidade nos processos de carga e descarga em todos os tipos de plantas.

Com **estrutura reforçada** que confere maior resistência, as Niveladoras e as Plataformas para Docas contribuem na **redução de custos** nas operações, além de **flexibilizar as instalações** e **agilizar os processos**.

SAUR 
A LÍDER EM MOVIMENTO.



► Confira as diferentes soluções desenvolvidas em www.saur.com.br

Av. Presidente Kennedy, 4025
Bairro Arco Íris • Panambi - RS
Telefones: +55 55 3376.9300 / +55 19 3518.7200
e-mail: site@saur.com.br

ecommerce.com

distribuição

cendo a rotatividade dos estoques e do consumo final. Ainda segundo ele, a entrada de consumidores das classes C e D no setor deve impulsionar o mercado, como também o avanço do comércio eletrônico, aumentando a facilidade de acesso às diferentes soluções desenvolvidas pela indústria de alta tecnologia. “Vale apontar ainda a inserção das companhias nos conceitos de sustentabilidade, logística verde, estimulando as pessoas a comprarem mais e a renovarem a tecnologia com maior rapidez, e também os serviços combinados com o aéreo e cabotagem, e a armazenagem externa, em instalações dedicadas e multiclientes, além da operação de armazéns in-house”, completa o CEO da Pront Cargo.

Fellipe, da Via Pajuçara, também aponta o e-commerce como fator a influenciar nas tendências para transporte, distribuição e armazenagem neste setor: “em função da facilidade da aquisição via internet, vejo que a venda concentrada pode ocorrer para alguns destinatários, mas o volume de carga fracionada aumentará”.

Exigências

Pelo que foi colocado, quais seriam as exigências para OLs e transportadoras atuarem neste segmento?

“É necessário que possuam áreas físicas com segurança reforçada, como condomínios e cofres, além de apólice com altos valores de cobertura”, destaca Marcela, da Elog.

Também é necessário que tenham flexibilidade para criação de soluções logísticas, que podem envolver atividades complementares ao escopo básico. Por exemplo, aderência a processos de industrialização, permitindo ao cliente concen-



Marcela, da Elog: no segmento de eletroeletrônicos, a prevenção de riscos sem aumento de custos é uma tendência e um grande desafio

trar todas as atividades em um único site e, com isso, trazendo reduções de custo. Também permite que o cliente tenha seu foco voltado para o plano estratégico do negócio, sendo o Operador o responsável por operacionalizar de forma eficaz. Para estes processos de industrialização, o operador precisa se adequar aos órgãos competentes nas liberações das licenças de operação de seus clientes.

“Além da industrialização, podemos citar processos de reembalagem, etiquetagens customizadas, disponibilização de áreas customizadas para laboratórios de testes e reparos. Importante também que tenha estrutura para atendimento da logística reversa, por exemplo, de tonners de impressão e baterias, dentre outros”, completa a ge-



rente de negócios do segmento de tecnologia da Elog.

Esta avaliação é complementada pela de Fellippe, da Via Pajuçara: para carga de valor/visada, as exigências crescem para utilização de veículo dedicado/escota/segurança, deixando a operação mais onerosa.

Na lista das exigências para OLs e transportadoras atuarem neste segmento elaborada por De Bonis, da Enivix, estão: capacidade financeira, gerenciamento de risco, capacidade operacional e tecnológica, gestão adequada dos custos, comprometimento da equipe e treinamento. Ela é complementada pela elaborada por Iltenir Junior, da Pront Cargo: rastreabilidade das cargas, cumprimento dos prazos acordados, qualidade e agilidade no retorno das informações de status e ocorrências.

Investimentos

Em função das peculiaridades das cargas, quais serão os próximos investimentos dos Operadores Logísticos e das transportadoras em termos de distribuição, transporte e armazenagem exclusivamente para atuação nesse setor?

“Os investimentos são contínuos no que se refere à tecnologia e gestão de riscos. Porém, o mais importante é que os investimentos sejam realizados de forma customizada aos projetos, em desenvolvimento com clientes ativos e potenciais”, revela Marcela, da Elog.

Já no caso da Enivix, os investimentos serão em tecnologia e RH. E no da Via Pajuçara, mais equipamentos para verticalização.

“Recentemente alteramos os nossos servidores físicos para os de tecnologia Cloud, em parceria com a Equinix, objetivando um robusto controle de

segurança na troca de informações entre nós e nossos clientes, maior velocidade no fornecimento de informações de status de mercadorias e garantia de funcionamento 24x7x365”, diz, agora, o CEO da Pront Cargo.

E ele continua apontando os investimentos da empresa: “montagem de filiais nas principais capitais onde atualmente dispomos de bases avançadas - funcionário Pront Cargo dentro de nosso agente credenciado –, Belo Horizonte, Curitiba, Vitória, Recife, Salvador e Manaus. E, também, desenvolvimento e disponibilização de painel de controle, para que nossos responsáveis tenham maior agilidade na tomada das ações corretivas sem comprometer prazos acordados, bem como oferecer aos nossos clientes, maior agilidade na apresentação das informações de entregas e ocorrências”.

Nossa família está crescendo!

CLARK
THE FORKLIFT

Apresentamos nossos novos modelos de paletéis elétricos



SX 16

Capacidade de carga:
1.600 kg
Operador à bordo ou andando



PX 20

Capacidade de carga:
2.000 kg
Operador à bordo ou andando



WPX 45

Capacidade de carga:
2.000 kg
Operador andando



HWX 30/40

Capacidade de carga:
2.720 e 3.630 kg
Operador à bordo



Encontre o distribuidor mais perto de você: www.clarkempilhadeiras.com.br

Guia de Operadores Logísticos e Transportadoras no setor de Eletroeletrônicos

Perfil da empresa	Elog	Empresa de Transportes Pajuçara	Enivix Logística/ Transporte	Pront Cargo Logística Integrada	Transportes Translovato
Telefone	11 3305.9999	11 3585.6900	11 3811.3811	11 2626.2815	54 3026.2777
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	T	OL	T	T
E S T R U T U R A					
Localização da matriz	Barueri, SP	Guarulhos, SP	São Paulo, SP	Guarulhos, SP	Caxias do Sul, RS
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	15: SP (7), PR (5), RS (3)	6: SP (3), MG, ES, RJ	3: SP, ES, SC	8: MG, ES, AM, BA, RJ, PR, DF, GO	21: RS, SC, PR, SP, MG e CE (atendimento dedicado)
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	3: SP (2), PR	6: SP (3), MG, ES, RJ	4: SP (2), ES, SC	n.i.	-
Regiões atendidas pela empresa	Foco nas regiões Sul e Sudeste, com transporte para todo o Brasil	Sudeste	ES, SP, SC	Todo o território nacional	Sul, Sudeste e CE com atendimento dedicado
S E R V I Ç O S O F E R E C I D O S					
Especialidades de transportes	Transporte rodoviário (lotação e fracionado); retirada de cargas aéreas (expresso); transporte multimodal	Farmacêuticos; cosméticos; têxtil; eletroeletrônicos	Transporte (lotação e fracionado)	Transportes expressos nos modais rodoviário e aéreo	Carga expressa fracionada na modalidade rodoviário
Serviços oferecidos agregados aos de transportes	Armazenagem de produtos acabados e matéria prima em áreas alfandegadas e Centros de Distribuição (serviços de valor agregado, como picking, reembalamento, coleta de amostragem)	n.i.	Movimentação; picking; packing	n.i.	CRs (Centrais de Relacionamento) que atendem internamente todas as necessidades dos clientes, acompanhando e retornando em tempo real; site com informações e rastreamento das mercadorias; Portal de Clientes, de acesso restrito via senha pré-definida, onde é possível rastrear os embarques, bem como gerar relatórios e gerenciar a parceria
Principais clientes no setor de Eletroeletrônicos	n.i.	n.i.	Officer; Alcateia; Hisense; Aldo; Axt; Konica	Walmart; Ymidia; Oracle	n.i.
Produtos transportados pela empresa neste segmento	Antenas; cabos; fios; computadores; celulares; impressoras; TVs	Disjuntores; reatores; luminárias; fios; conectores; chaves	n.i.	Celulares; tablets; televisores; modems	Suprimentos de informática; equipamentos para telefonia; produtos eletrônicos; equipamentos elétricos; equipamentos fonográficos; eletroportáteis; CDs e DVDs
O P E R A Ç Ã O					
Total veículos frota própria	28	98	n.i.	2	1.000 veículos entre próprios e agregados
Total veículos frota agregada	170	190	n.i.	18	1.000 veículos entre próprios e agregados
Frota rastreada?	Sim	Sim	n.i.	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Tracking	Omnilink; Autotrac	n.i.	Omnilink; Autotrac	Sighra; Autotrac
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	Softwares de simulação e otimização; WMS; TMS; ERP; consulta de serviços pela internet; consulta de serviço por celular; SAP (Corporativo)	Nextel	n.i.	n.i.	Rampas e plataformas hidráulicas; empilhadeiras; leitores óticos; esteiras; impressoras térmicas; gaiolas; controle via satélite
Serviços diferenciados oferecidos para o setor de Eletroeletrônicos	Equipe de Gerenciamento de Risco; VMI alfandegado para gestão da cadeia logística; industrialização; logística reversa; área segregada, com uso de cofre, com segurança especializada	Rastreabilidade da carga	n.i.	Atendimento a remessas de PROCON; reclamações via Facebook; reclame aqui; twitter	Etiqueta com código de barra própria ou em conjunto com os clientes
Equipamentos, acessórios e instalações específicos para atuação no setor de Eletroeletrônicos	Área de cofre; equipamentos de segurança; câmeras espalhadas por pontos estratégicos; perfurador de pneu; CFTV; munks	Sistema de rastreamento e escolta	n.i.	Rastreador adicional (isca)	n.i.

Legenda: n. i. = Não Informado 

IBL LOGÍSTICA

A **IBL Logística** possui um setor especializado para atender as demandas de cargas destinadas à exportação, o qual atualmente soma com os demais setores de transporte, armazenamento e distribuição que a **IBL** atua desde 1999.

O setor de agenciamento de cargas internacionais está estruturado para atender os processos de importação e exportação, de pequenos e grandes volumes, cargas projetos, nas modalidades porta a porta, porto a porto e de acordo com as necessidades dos clientes.

A **IBL Logística** possui uma rede de agentes internacionais com sede nas principais capitais do mundo, localizados próximos aos portos e aeroportos, prontos para coletar, armazenar, consolidar e entregar as cargas em portos e aeroportos para serem exportadas.

Enquanto a **IBL Logística** promove toda a logística internacional, em toda a fase do processo de exportação, o cliente acompanha o status de sua carga diariamente, mediante e-mail de follow-up previamente cadastrado, enviado diariamente desde a solicitação de coleta até a entrega da sua carga.

DE ONDE
VOCÊ ESTIVER
PARA ONDE
VOCÊ QUISER.

SERVIÇOS

Aéreo, marítimo
e rodoviário

FCL, LCL, Isotank,
Flexitank e Granéis

Follow-up com
informações
exclusivas de
movimentação
de portos e
aerportos

Transporte
Aduaneiro - DTA

Carga Projeto -
Logística
personalizada
de acordo com
a necessidade
do cliente

Entrega porta a porta

Desconsolidação em
portos e aeroportos

Armazenagem e
consolidação
de cargas



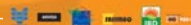
Edição: 05.2015



Aéreo • Marítimo • Rodoviário • Armazenagem • Distribuição • Fármaco • NVOCC
Eletrônicos • Baús Blindados • DTA • Agenciamento de Cargas Internacionais

IBL
LOGÍSTICA

55 11 2696.2230
www.ibllogistica.com.br
internacional@ibllogistica.com.br



De casa nova, CeMAT 2015 apresenta novidades para o mercado de intralogística

A feira bianual foi realizada no Transamerica Expo Center, em São Paulo, SP. E trouxe inovações em armazenagem, movimentação e automação. Mais de 150 expositores estiveram presentes na edição 2015 do evento.

Em novo endereço, a CeMAT SOUTH AMERICA 2015 foi realizada em São Paulo, SP, entre o fim de junho e o começo de julho últimos. A terceira edição brasileira da feira internacional de movimentação e armazenagem trouxe inovações para o mercado de intralogística, bem como novidades na sua apresentação. O evento deixou o Expo Imigrantes, na zona sul da capital paulista, para ser apresentado ao público no Transamérica Expo Center, também na região sul de São Paulo.

E foi lá que as principais companhias de automação, agilidade, tecnologia e inovação para a logística de dentro dos armazéns, galpões e centros de distribuição apareceram para o mercado. Neste

ano, a CeMAT trouxe mais de 150 expositores, que incluíram desde os fabricantes de empilhadeiras e caixas retornáveis até os produtores de esteiras e estruturas para armazéns. A feira também inovou com, pelo menos, duas áreas inéditas.

O espaço chamado "Special Display Innovative Logistics Solutions" foi um dos destaques. Com ele, a CeMAT 2015 demonstrou ao vivo a maioria dos processos logísticos que funcionam dentro de um galpão industrial. Na edição 160 da *Logweb*, que também foi o Catálogo Oficial do evento, destacamos as empresas participantes e como o Display funcionou.

Também foi inaugurado o "Speech Space", onde palestrantes expunham suas visões e apresentavam cases dentro

da feira para público, imprensa e demais expositores.

A coletiva de abertura do evento foi conduzida por Valério Regente, diretor executivo da Hannover Fairs Sulamerica – subsidiária da Deutsche Messe AG, que praticamente tratou de afastar a crise financeira do Brasil. Ele foi auxiliado pelos alemães Wolfgang Pech, vice-presidente mundial da Deutsche Messe AG, e Thomas Ulbrich, diretor executivo da Associação Alemã-Brasil de Fabricantes de Máquinas.

Pech iniciou a apresentação destacando a sua confiança e dos alemães em geral no mercado brasileiro para justificar a terceira edição da CeMAT em nosso país. O evento, que é bianual, tem tudo para continuar por aqui nos próximos anos e



ele praticamente confirmou isso. Pech também acredita que a feira trouxe soluções para o País fugir do atual patamar de recessão econômica.

“Nós trazemos soluções e propomos parcerias exatamente para ajudar o governo a se recuperar. Queremos trazer tecnologias que ofereçam custo de manutenção menor, maior sustentabilidade. Esse é nosso foco”, destacou Pech.

Já Regente lembrou que a CeMAT mostra o que há de melhor em termos de movimentação no mundo e, também, minimizou a crise. “O grau de investimento permanece como nos últimos anos, às vezes até maior. As empresas entendem que esse é o momento de investir para sair da recessão”, analisou. O executivo também registrou que a CeMAT não é apenas uma feira de negócios, e, sim, uma vitrine para expor novidades às empresas e indústrias brasileiras.

Por fim, o executivo da Associação Alemanha-Brasil de Fabricantes de Máquinas afirmou que a intenção dos alemães é continuar colocando dinheiro no Brasil. Para Ulbrich, “o Brasil é maior do que a crise” e deve superar esse período nos próximos meses.

A revista *Logweb*, como mídia oficial da CeMAT 2015 e como não poderia deixar de ser, esteve presente ao evento durante os quatro dias de negócios, palestras, exposição e visitação. Além da cobertura, a *Logweb* também contou com um grande estande localizado no início da feira, entre o Special Display e o Speech Space.

Veja a seguir o que foi apresentado e lançado por algumas das empresas que participaram do evento.



Realizada no Transamerica Expo Center, a CeMAT 2015 recebeu mais de 150 expositores e mostrou as novidades para o mercado de intralogística

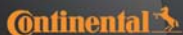


TyresFer

pneus, rodas e garfos industriais

TEL: 11 3641-7744
www.tyresfer.com.br
tyresfer@tyresfer.com.br

DISTRIBUIDOR:



TRELLEBORG



SERVIÇOS DIFERENCIADOS PARA CLIENTES DIFERENCIADOS

Club Car apresentou linha de carrinhos Carryall

A Club Car do Brasil (Fone 11 4125.3877) mostrou ao público, na CeMAT SOUTH AMERICA 2015, sua nova linha Carryall, que abrange carrinhos para transporte de pequenas cargas e pessoas. As aplicações do veículo aumentaram significadamente nos últimos anos e o transporte de carga vem ganhando cada vez mais espaço no negócio da companhia. Prioritariamente elétrico, o veículo também tem conquistado o mercado brasileiro. Por aqui, os principais clientes da Club Car são as indústrias, as redes de hotelaria e os resorts, além, claro, dos campos de golfe. O veículo possui autonomia para trafegar até 70 km de distância com carga. Descarregado, chega a andar cerca de 100 km. Todas essas distâncias são feitas com apenas uma carga de bateria (bivolt), que dura entre 8 e 10 horas, ou as distâncias citadas acima.



De acordo com o sócio-diretor da Bahia Golf Car – distribuidora autorizada da Club Car no Nordeste –, Daniel Murata, algumas especificações do veículo podem ser alteradas. “Apesar de ser conhecido como carro elétrico, é possível convertê-lo em motor a gasolina. Recebemos vários pedidos para isto, em razão da autonomia, mas, mesmo assim, a velocidade não costuma ultrapassar os 27 km/h, em alguns casos até menos”, destacou.

A Club Car oferece o Carryall nas versões 100 (mais simples), 300, 550 e 700 (mais sofisticado). O veículo também pode atuar com reboque – nesta versão, o Carryall 700, por exemplo, movimenta até 450 kg de carga na caçamba e mais 680 kg no reboque. Os carros da Club Car, sejam eles para carga ou passageiros, também podem ser alugados. Atualmente, os maiores clientes da Club Car possuem entre 50 e 100 carrinhos. Há vendas pontuais, para pessoas físicas, por exemplo, mas a empresa costuma trabalhar mais com as frotas. O pós-venda da Club Car também conta com uma equipe grande, às vezes com funcionários alocados full time no cliente, dependendo do tamanho da frota. A revisão do veículo, assim como dos automóveis convencionais, também é feita e programada, mas está estabelecida a cada 100 horas de uso do Carryall.

Bertolini mostrou sistemas de armazenagem tecnológicos

A Bertolini (Fone: 54 2102.8500) compareceu a CeMAT 2015 e novamente mostrou sua expertise no desenvolvimento de sistemas de armazenagem. Com um portfólio de soluções automatizadas e inteligentes, a empresa foi atrás de novas parcerias em sua segunda participação na CeMAT. Além disso, também fortaleceu seu relacionamento com o público-alvo a partir de seus diferenciais. Os visitantes da feira puderam ver o portapaletes autoportante: sistema com colunas das estruturas que suportam os esforços do edifício, seja nas laterais ou na cobertura. Além deste, a Bertolini apresentou o sistema drive in com carro satélite, indicado para armazenagem de grande volume de produtos, otimizando o espaço físico, aumentando a capacidade de estocagem e possibilitando maior seletividade dos produtos em comparação ao drive in estático, segundo a empresa.

GTM Máquinas e Equipamentos volta ao setor de movimentação e seleciona representantes



Após a parada por alguns anos na atuação com máquinas de movimentação para dar mais atenção aos equipamentos de construção e terraplanagem, a GTM Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 3912.5555) está voltando com mais força ao segmento industrial. Inclusive, está atuando como distribuidora no Brasil das empilhadeiras da chinesa Zoomlion. O primeiro carregamento de empilhadeiras chegou ao país no último mês de maio. Junto com as empilhadeiras vieram também os primeiros itens do estoque de peças de reposição que está sendo montado para dar suporte aos compradores em caso de defeito ou quebra. “O mercado de construção passou por uma fase de bons negócios, mas agora, com a crise, caiu muito. Já o setor industrial, apesar de também sentir os efeitos do difícil momento econômico, teve menor desaquecimento e é um bom mercado para trabalhar”, explicou Levi Damame, diretor geral. A companhia está em busca de representantes para atuar com as máquinas Zoomlion no mercado brasileiro.

EMPILHADEIRAS

LOCAÇÃO

RETRÁTEIS

PATOLADA

RETRÁTEIS

CONTRABALANÇADAS

ELÉTRICAS

TRANSPALETEIRAS

CONTRAPESOS

LOCAÇÃO



2,0t

Solução em transporte horizontal a bordo



2,0t

Solução para verticalizar em pequenos espaços



1,6t

Solução para grandes elevações com baixo custo

2,0t



Solução com rapidez e produtividade

2,5t



Solução mais robusta e econômica



Deixe a movimentação dos seus produtos conosco

11 2431-6464
www.retrak.com.br



Interroll: novidades para o segmento de transporte e armazenagem de produtos



A unidade brasileira da Interroll (Fone 19 3515.0896) apresentou a sua nova linha de sorters para aumentar a produtividade do trabalho intralogístico. De acordo com o diretor da Interroll para o Brasil, Marcos Gaio, a empresa conta com centros de excelência no mundo inteiro e foi a unidade brasileira que identificou a necessidade no mercado nacional. O sistema de sortagem da Interroll acompanha curvaturas, transportadores e até os roletes que fazem a

passagem dos produtos pelo sistema. Tudo isso é fabricado pela Interroll, inclusive na planta do Brasil, localizada em Jaguariúna, SP. São 31 locações que a companhia possui no mundo, em todos os continentes, mas Gaio destacou que agora a ideia é trabalhar com cada vez mais produtos nacionais. “A tecnologia é suíça. Mas o foco da Interroll no Brasil é nacionalizar em até 90% os produtos, componentes e sistemas vendidos por aqui”, destacou. Gaio também apontou alguns dos benefícios do sistema oferecido pela Interroll. O primeiro, claro, é a automação e o ganho na velocidade de armazenagem dentro do galpão, mas não é só isso. “Um sistema deste evita que um funcionário tenha uma lesão mais séria, um LER – lesão por esforço repetitivo, por exemplo. E lá na frente, a economia disso será maior ainda”, completou o executivo. Apesar de o Brasil viver um momento de recessão econômica, a Interroll

não corrobora com essa tendência. Para o diretor da multinacional, os investimentos e negócios da companhia continuam em patamares adequados e atingindo as metas. “Não é que a crise não existe para nós, mas ela definitivamente não bateu às portas da Interroll até agora. Pelo contrário, estamos investindo e devemos crescer nos próximos anos”, enalteceu o executivo. A expansão projetada por Gaio está ligada, diretamente, às motopolias. O sistema é um produto que a Interroll aposta e por isso tem investido e projeta seu crescimento. A empresa também está com um projeto de milhões de dólares para implementar seus sistemas em uma grande companhia estatal brasileira. O anúncio deve ser feito proximamente, quando tudo estiver concluído e operando. Enquanto isso, a empresa deve investir em poucos anos mais de US\$ 2 bilhões em todas as suas unidades no mundo.

Sec Power entra para o mercado de baterias tracionárias

A companhia brasileira Sec Power (Fone: 11 5541.5120) está entrando em um novo setor de atuação: baterias tracionárias para os segmentos de movimentação e armazenagem. E para isso trouxe ao Brasil as baterias desenvolvidas pela companhia grega Sunlight. “Fizemos uma longa pesquisa mercadológica com fabricantes de empilhadeiras e notamos que o mercado pedia por mais uma opção de baterias”, explicou Wagner Brozinga, diretor comercial e de marketing da empresa. A nova bateria pode ser usada em máquinas como empilhadeiras e rebocadores elétricos. As suas placas negativas são empastadas e especiais para o trabalho pesado e desenvolvidas para explorar o melhor desempenho das placas positivas tubulares. Já os separadores microporosos impedem que curtos-circuitos ocorram. As baterias são fornecidas com polos com alma de liga de cobre, permitindo o aparafusamento das interligações flexíveis de cobre revestidas entre os elementos. A companhia já comercializou 100 baterias tracionárias, em operação em dois grandes locadores de empilhadeiras.

Águia Sistemas lançou sistema de armazenagem

A Águia Sistemas (Fone: 42 3220.2666) lançou o XY-FLOW, sistema dinâmico horizontal acionado. Desenvolvido pela Águia, o sistema foi produzido em parceria com três empresas: a Kyowa (Japão), a Industrial Software (Bulgária) e a Insight Automation (EUA). Essa joint venture existe desde 2014 para integração de tecnologias seguindo conceitos do processo Lean. O XY-FLOW é composto por estruturas de estocagem que movimentam os paletes de produtos em pistas paralelas ao piso. Ou seja, não há necessidade de inclinação e sem perda dos níveis de armazenagem, permitindo estocagem em túneis de grande profundidade. A movimentação é feita empregando a tecnologia Pulse Roller – rolos acionados para a motorização, surtido do trabalho da joint venture. Esses roletes detectam a presença do palete (sem a necessidade de sensores óticos) e, a partir deste momento, inicia-se a criação de uma lógica para a movimentação.



Novas caixas retornáveis foram destaques da MZA

A MZA (Fone 19 3115.6200) está lançando no mercado intralogístico duas novas soluções em caixas retornáveis. Ambas privilegiam o meio ambiente e a economia de espaço no retorno vazias. Tratam-se das caixas retornáveis indicadas, principalmente, para a indústria têxtil, e das colapsíveis de grande dimensão. O gerente de projetos e novos negócios da MZA, Ademir Bilha, explicou com detalhes a aplicação dos novos produtos. A primeira embalagem, identificada como CF 6430, comporta até 25 kg de carga e pode ser empilhada em até 20 unidades, todas carregadas. “É uma economia de espaço grande, pois você pode carregar 20 caixas cheias, que se encaixam todas umas nas outras, e voltar para o ponto inicial com 40 caixas. Isso, claro, desde que se esteja utilizando o palete especial e indicado para isso. Quer dizer, você economiza metade do esforço”, explicou o executivo. O outro produto de

destaque apresentado pela MZA na CeMAT SOUTH AMERICA 2015 foi a caixa colapsível. Também retornável, ela comporta até 500 kg de carga e possui o fundo reforçado. Sua aplicação é prioritariamente no mercado automobilístico, cuja indústria é grande parceira e cliente da MZA. Por outro lado, a caixa já tem sido aplicada em outros segmentos, como a indústria agrícola. De acordo com Bilha, a caixa colapsível já foi testada para transportar coco verde e melancia, por exemplo. O trabalho com produtos que não são descartados não é simplesmente o modelo de negócio da MZA. A empresa projetou essas aplicações com foco no meio ambiente e de acordo com as transformações que o mundo vem sofrendo nas últimas décadas. A logística reversa também é uma das bases do trabalho da companhia, e a reutilização outra. Bilha revelou que essa tendência fez a MZA se adaptar para atender melhor os



clientes. “Acho que esse trabalho é básico e princípio para tudo em nossa empresa. Não afetar o meio ambiente é parte da nossa estratégia comercial e, hoje, um atrativo para as empresas”, acrescentou o gerente de projetos da MZA. As caixas vendidas pela companhia já obedecem toda a padronização imposta pelo setor automobilístico. O setor aeroviário também tem regras que a MZA cumpre em suas embalagens. Já o maior desafio de padronização e fornecimento está no setor alimentício.



SOFTWARE PARA GESTÃO LOGÍSTICA - WMS

- MULTIPLANTA / MULTIDEPÓSITO
- TOTALMENTE WEB
- WMS, TMS, GESTÃO DE SUPPLY CHAIN
- + DE 450 SITES INSTALADOS
- IMPLEMENTADO EM TODAS AS VERTICAIS
- AQUISIÇÃO POR LICENÇA OU ALUGUEL (SAAS)

Contate a MHA SISTEMAS

Tel (11) 5549-7321 - www.mhasistemas.com.br



Soluções logísticas da Jungheinrich foram mostradas na CeMAT

Na terceira edição da CeMAT SOUTH AMERICA, a Jungheinrich (Fone: 11 3511.6295) exibiu mais de vinte modelos de equipamentos de movimentação e armazenagem. “Nós fornecemos não apenas equipamentos, mas soluções que podem reduzir o custo total da operação em até 25%”, comentou Vigold Georg, diretor-geral da unidade no Brasil. Com soluções para todas as etapas do fluxo interno de movimentação de materiais, a empresa dividiu seu estande em seis estações, passando do recebimento de mercadorias até a expedição. “Queremos mostrar aos nossos visitantes que somos um fornecedor completo, com soluções para todo e qualquer parte de uma operação logística”, completou Denise Fussi, gerente de vendas da Jungheinrich. Além da venda dos equipamentos novos, a fabricante também oferece outras opções, como alternativa à compra: a locação de equipamentos. O cliente pode escolher entre prazos de um dia até 5 anos, com preços integrais, inclusive a manutenção e com a opção de troca por equipamentos novos no final do contrato. Outro ponto de destaque é a reforma de máquinas usadas. A Jungheinrich possui em Itupeva, SP, um centro de reformas de empilhadeiras usadas, onde os equipamentos passam por um processo padronizado de reforma, que prepara os equipamentos para uma segunda vida útil. “As empilhadeiras são praticamente ‘refabricadas’. É feita limpeza completa, todas as peças desgastadas são trocadas e no final os equipamentos recebem uma pintura nova”, completo

Lars.



Reconhecida por seu trabalho em automação, viastore entra no mercado de softwares

A viastore (Fone: 19 3305.4100) apresentou na CeMAT 2015 o seu novo projeto de software. O pensamento mundial da companhia é integrar as gestões de software e automação sob a mesma empresa e, a partir de agora, oferecer um produto mais completo. O CEO da viastore Brasil, Paulo Franceschini, revelou que a organização nasceu com o propósito de automação. Nos mais de 100 anos que a empresa possui, ela se pautou pelo WMS e, agora, a novidade serve para buscar novos clientes e aumentar a competitividade no mercado brasileiro. “Agora somos duas empresas diferentes: A viastore Sistemas e a viastore Software. São atuações diferentes, com CNPJ’s diferentes, mas debaixo do mesmo guarda-chuva. A ideia é colocar os dois em um cliente, mas é um processo que leva tempo de implementação e negociação”, explicou Franceschini. Neste cenário, a companhia já possui projetos de automação e software em negociações adiantadas com os setores farmacêutico e varejista. Porém, é do aeroportuário que deve sair o principal case da organização com ambos os produtos instalados. A iniciativa da empresa, com sistema e software próprios, faz a viastore sonhar alto no quesito target. “Como vamos entrar em um novo segmento, a estimativa é dobrar o número de clientes que não venham da automação em dois anos”, acrescentou o CEO da empresa no Brasil. Atualmente, a viastore tem um serviço de pós-venda globalizado. Isso é, os técnicos da empresa aqui podem ser enviados para resolver problemas nas outras subsidiárias da organização, como já aconteceu, inclusive. Por outro lado, é mais comum o pessoal da matriz, na Alemanha, ser acionado

em problemas de grande dimensão. “Não é comum acontecer um grande problema desse nível, mas se aconte-



cer nós temos suporte de primeiro e segundo nível aqui. Geralmente isso resolve, mas, se por um acaso ainda tivermos dificuldades, colocamos os alemães no circuito, que é o terceiro nível”, completa o executivo. São quase 20 países que a companhia atende, incluindo o Brasil. Há viastore fisicamente em oito deles, com mais dez locais atendidos por representações da empresa alemã. A implantação de um produto da viastore também é um processo que demanda tempo. Geralmente, o software leva entre seis meses a um ano até ficar completo. Já um serviço de automação pode levar entre um ano e dois para ficar pronto. Esse último costuma demorar mais porque muitos clientes contratam o serviço, mas ainda precisam construir ou adequar o Centro de Distribuição. As peças utilizadas no Brasil são todas importadas da Alemanha e dos Estados Unidos. Produzir no Brasil é um passo que a empresa já analisou, mas dificilmente será tocado nos próximos anos. “É complicado produzir aqui no atual momento. Nós já analisamos isso, mas chegamos à conclusão que é mais viável montar e testar no Brasil. Hoje, os sistemas vêm todos prontos do exterior”, revelou Franceschini.



SCHEFFER
Logística e Automação

www.schefferlogistica.com.br

(42) 3239-0700

Rayflex exibiu nova solução de portas para centros logísticos

Apesar da crise econômica, a Rayflex (Fone: 11 4645.3360) vai continuar com seu programa de investimentos e desenvolvimento de novos produtos para 2015. A companhia também esteve na CeMAT, onde apresentou uma nova geração de soluções de portas para centros logísticos. A solução para docas Rayflex é composta por portas seccionais, niveladores de docas e portas rápidas. As portas seccionais são indicadas para a separação entre os ambientes interno e externo, e garantem o isolamento térmico e a vedação, características ideais para uma operação ágil e segura nas docas de recepção e expedição. Elas são fabricadas com duplo painel metálico pintado e possuem núcleo de

isolamento térmico, que auxilia no controle da temperatura interna do galpão. Além disso, as portas são compactas e sua abertura se adequa à altura do pé direito do galpão, sem ocupar espaço útil do armazém. Já a nova porta Frigo-Door com isolamento, ideal para utilização em centros logísticos frigorificados, pode ser aplicada em temperaturas de até -25°C. Abre e fecha rapidamente e de forma automática, garantindo que o local fique sempre fechado e auxiliando na redução dos custos de energia. Além de possuir as extremidades mais estreitas do mercado, o que evita a perda do frio pelas laterais, informa a empresa. A nova versão possui manta com isolamento térmico



para aumentar ainda mais sua eficiência nas operações frigorificadas. Também para agilizar o processo logístico, os niveladores de docas são utilizados para compensar a distância entre a doca e os veículos que realizam a operação de carga e descarga e/ou para nivelar a diferença de altura entre a carroceria do caminhão e a doca.

Portuguesa SIILOG chega ao Brasil e apresentou soluções na CeMAT 2015



A companhia portuguesa SIILOG (Fone: 11 2787.6200) está abrindo suas portas no Brasil. Especializada em logística industrial, a empresa está em processo final de abertura de seu primeiro escritório na América do Sul, que será em São Paulo, SP. Por aqui, a empresa vai oferecer uma série de produtos para automação e armazenagem. Os equipamentos da SIILOG vão desde os softwares e produtos para automação industrial até soluções sob encomenda em sistemas logísticos completos. Atualmente, os produtos são produzidos na cidade do Porto, em Portugal, e exportados para todo o mundo, a exemplo do que acontecerá no Brasil a partir dos próximos meses. O foco da SIILOG hoje é basicamente o setor de distribuição. A empresa atende alguns segmentos como o farmacêutico e o automobilístico, por exemplo, mas os centros logísticos

de variados produtos são os maiores clientes da empresa portuguesa. De acordo com o diretor de engenharia da SIILOG, Ferreira da Silva, o foco da empresa não é apenas fazer um produto competitivo. “Nós temos preço, qualidade e produto, mas não é só isso que queremos oferecer no Brasil. Também nos preocupamos com o design da peça, o modo que o produto vai aparecer no armazém, afinal temos que ter um diferencial para o cliente optar pelo nosso trabalho. Queremos facilitar o layout do produto”, afirmou o executivo. A empresa está presente em praticamente toda a Europa, e também em alguns países asiáticos, como a Indonésia e Cingapura. Na América Latina, já está trabalhando no México e agora vem ao Brasil. Outros países das Américas do Sul e Central também estão em fase de estudo. A empresa está trabalhando com uma projeção de receber em até três ou quatro anos os primeiros retornos sobre o investimento inicial. O aporte inicial para abrir o escritório no Brasil foi de 100 mil euros, mas o investimento como um todo deve ficar na casa de 5 a 8 milhões de euros nestes primeiros anos. O pós-venda é feito de duas maneiras: corretivo ou preventivo. O cliente pode optar por um dos contratos que se encaixa melhor a seu perfil empresarial.

Baterias Moura levou novidades para empilhadeiras, plataformas e trens

A Baterias Moura (Fone: 81 3411.1000) apresentou dois novos produtos ao mercado logístico. Com as baterias tracionárias – essas divididas em dois tipos – e as baterias metro-ferroviárias, a companhia destacou suas soluções no evento em São Paulo. Entre as baterias tracionárias, a companhia apresentou a Moura Tração e a Moura Tração Monobloco. A primeira é uma solução em logística ideal para empilhadeiras, paleteiras, rebocadores elétricos e outros veículos de tração elétrica. Já a Moura Tração Monobloco é indicada para plataformas elevatórias, rebocadores e veículos industriais, como carros de golfe, lavadoras e varredoras de piso. Também estiveram na CeMAT as baterias metro-ferroviárias, indicadas, claro, para os veículos sobre trilhos. Ela oferece maior eficiência em partidas consecutivas e garantia de cinco anos.

Na CeMAT, Scheffer focou em soluções para armazenagem

A Scheffer Logística e Automação (Fone 42 3239.0700) também esteve na CeMAT SOUTH AMERICA 2015 e mostrou seus principais produtos para armazenagem e soluções intralogísticas. A empresa levou um carro transportador à feira e destacou como o serviço de guardar e movimentar produtos dentro do galpão pode ser ágil e inteligente. A Scheffer não costuma ter um grande estoque, como explica o diretor da empresa, Affif Miguel Filho. "Nós trabalhamos sob demanda. Ou seja, o cliente pede e nós vamos lá e produzimos, fabricamos. Então não temos um grande estoque avulso", revelou. Isso, porém, não signifi-

ca que a Scheffer não venda uma pequena solução ali ou acolá. A empresa vende, por exemplo, um elevador de carga, mas a maioria dos projetos é grande e bem dimensionada. Atualmente, os maiores clientes da empresa têm sido a indústria em geral e os supermercados. O diretor da Scheffer revelou, ainda, que a crise anunciada não atacou com tanta força a empresa, pelo menos até o momento. A principal diferença, segundo Miguel Filho, é a concorrência, que foi maior diante de poucos negócios. "O primeiro semestre teve essa característica de poucos negócios e todo mundo em cima. Mas, para nós, 2015 não foi de todo ruim até agora. A questão é saber o que acontecerá daqui até o fim do ano", completou. O tempo de negociação dos grandes projetos também aumentou. Em 2012 e 2013, os negócios eram fechados em

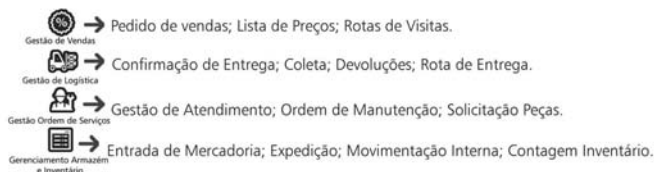


poucos meses, mas agora tem levado até um ano em alguns casos. Já o pós-venda da Scheffer é atendido via contratos de manutenção. Em alguns aeroportos, por exemplo, onde a empresa tem grande atuação, há pessoas alocadas quase que em tempo integral. No total, são quase 100 pessoas na equipe de pós-venda. Ao todo, a Scheffer oferece quatro linhas de produtos: transelevadores, transportadores, elevadores e projetos especiais.

MOBi, SUA EMPRESA PRECISA

6 razões para escolher MOBi

- ✔ Baixo investimento
- ✔ Implantação imediata
- ✔ Totalmente customizável
- ✔ Multiplataforma
- ✔ Fácil de usar
- ✔ Integrável com qualquer sistema



MOBi é uma plataforma de soluções de mobilidade totalmente inovadora, voltada para o mercado corporativo. A partir dela são desenvolvidos aplicativos para diversos sistemas operacionais de forma simples e ágil. Os aplicativos atendem as mais variadas necessidades e áreas de atuação tais como Logística, Vendas, Marketing, Serviços e outras que requerem interação direta com clientes e equipes. De maneira simples, rápida, e com baixo investimento.



PORQUE É ASSIM QUE NASCE NOSSA QUALIDADE.

Toda nossa produção tem como fonte, madeira 100% reflorestada.

Assim praticamos o manejo sustentável juntamente com um conjunto de tecnologias e processos de gestão que concilia o cultivo de eucalipto/pinus, com a conservação de recursos naturais.

**A preservação ambiental
e o respeito às comunidades.**



FORT
PALETES

A BASE FORT DA DISTRIBUIÇÃO

FONE: (15) 3532.4754 - RUA MARIA RITA RAMOS, 120 - ITARARÉ SP
www.fortpaletes.com.br - vendas@fortpaletes.com.br

especial

Mecalux apresentou duas novidades na CeMAT e comemora bons resultados no Centro-Oeste

A Mecalux (Fone: 0800 770.6870) participou da 3ª edição da CeMAT SOUTH AMERICA e mostrou seus principais produtos e novidades ao público. A empresa levou dois produtos de destaque para dentro do Transamérica Expo Center com exibição ao vivo: um armazém vertical e um carro elétrico para paletização. O primeiro é o automático Clasimat, indicado para caixas e cargas leves. Já o carro elétrico é um sistema semiautomático ou automático conhecido como Pallet Shuttle. A Mecalux classifica o armazém vertical Clasimat como um otimizador de espaço e que tem condições de aumentar a produtividade no picking. Já o Pallet Shuttle é um carrinho que substitui o trabalho da empilhadeira e manipula as cargas no interior dos corredores de armazenagem, reduzindo o tempo para estocar ou retirar o palete. O supervisor comercial da Mecalux para o Centro-Oeste, Flávio Zarinati Júnior, apresentou ambas as soluções expostas pela empresa e destacou que o objetivo com elas está sendo atingido. "Na CeMAT, nós realizamos um atendimento que vai gerar conta-

tos, a maioria positivos, e, quem sabe, virar um negócio na área de automação mais para frente", explicou. E mesmo com soluções e inovações na CeMAT, o carro-chefe da Mecalux continua sendo o portapaletes. A venda e procura pelo produto de maior sucesso da empresa continua em alta. Zarinati Júnior também afastou os efeitos da crise econômica para a empresa, pelo menos na atuação no Centro-Oeste do Brasil. Ele destacou que, inclusive, as vendas aumentaram em sua área de atuação. "O que vemos é um cliente mais cauteloso para comprar, contratar um serviço, mas não que ele não esteja investindo. Nossas receitas aumentaram em 2015 no Centro-Oeste. Vêm assim desde 2013, na verdade", revelou o executivo. Ainda na região central do País, a Mecalux tem aumentado sua carteira de clientes principalmente com os setores de agronegócio, alimentício, industrial e com os operadores logísticos. Atualmente, a Mecalux conta com quatro centros logísticos no mundo, incluindo Espanha e Polônia, e uma fábrica de 28.000 m² no Brasil, em Hortolândia, SP.

'Irmãs' desde 2014, Senior e Sythex participaram juntas da CeMAT pela 1ª vez

Na terceira edição da CeMAT SOUTH AMERICA, a Sythex (Fone: 11 5506.0861), empresa especializada em fabricação de WMS, apresentou uma solução integrada ao ERP da Senior (Fone: 47 3221.3300), companhia referência em sistemas para gestão empresarial no Brasil. Ambas, na verdade, fazem parte do mesmo grupo, desde que a Sythex foi adquirida pela Senior em outubro do ano passado e as empresas participaram da CeMAT como irmãs pela primeira vez. "O principal benefício da nossa solução é reduzir o tempo de movimentação dos produtos no armazém, ordenando as tarefas, planejando os recursos, evitando a perda de materiais e auxiliando na redução dos custos operacionais", ressaltou Eveli Morasco, diretor da Senior. De acordo com o executivo, a integração com o ERP da Senior permite receber automaticamente o inventário, processar pedidos e lidar com devoluções com velocidade e segurança de informações. Independente, a solução pode, ainda, se integrar a qualquer sistema de gestão empresarial disponível no mercado. Já o WMS da Sythex atua em Centros de Distribuição, indústria e Operadores Logísticos. A companhia fornece, ainda, uma solução para gerenciar a contratação de fretes, o TMS Embarcador, que automatiza o processo de envio de pré-faturas e melhora o índice dos pagamentos de fretes às transportadoras.

Alemã eepos tenta repetir no Brasil o sucesso obtido na Alemanha e na China

A companhia alemã eepos (Fone 41 3551.0347) chegou ao Brasil recentemente com o conceito de liderar o mercado de pontes rolantes de alumínio. Sobre tudo no setor automobilístico, onde lidera com folga na Alemanha - a empresa atende montadoras de caminhão, ônibus e tratores, além de fábricas de motores. As pontes da eepos possuem capacidade para até 2 toneladas de carga e costumam atender não só as montadoras em si, mas os subcontratantes delas e os integradores. De acordo com o diretor da eepos do Brasil, Murilo Coelho Neto, a fabricação das pontes é dividida entre produtos nacionais e importados. "Todo aço é produzido aqui, 100% nacional. Já o alumínio vem da Alemanha, porque o processo de extrusão no Brasil é bem complicado, caro e vale mais a pena trazeremos da matriz", revelou. A eepos produz o aço e monta as pontes em sua

planta em São José dos Pinhais, PR, e atualmente tem cerca de 3 km de trilhos para confeccionar os produtos. De acordo com o diretor, isso daria algo entorno de seis meses de estoque no Brasil. Fora isso, a pronta entrega por aqui costuma ser feita em até cinco dias. "Nós temos todo um trabalho de mão de obra própria, com preocupação na montagem e entrega da peça. Como a supervisão e o processo são bem rígidos, nós nunca tivemos problemas. Também damos cinco anos de garantia em qualquer peça", complementou Coelho Neto. Apesar de a indústria automobilística ser o grande responsável pelo crescimento da eepos, a empresa já acena com entrada em outros segmentos. Fora do Brasil, a companhia já atende o setor moveleiro e o de vidro. Aqui, por enquanto, apenas o automobilístico. A Alemanha, país onde nasceu a eepos, é o maior mercado da companhia, seguido



da China. O Brasil cresceu muito, mas como a empresa é recente e a crise na indústria retraiu a economia do ano de 2015, a eepos ainda está longe de atingir patamares como o alemão e o chinês. Nos últimos anos, o Inovar-Auto – programa de incentivo do governo à inovação tecnológica e adensamento da cadeia produtiva de veículo automotores – trouxe muitos benefícios aos fabricantes e, consequentemente, aos contratos de venda da eepos.

Em agosto, Logweb dá destaque ao

Prêmio Top do Transporte

A edição da revista Logweb de agosto será dedicada ao já consagrado **Prêmio Top do Transporte**, que reconhece as **melhores transportadoras do Brasil** com votos dos embarcadores.

A edição será o "guia da pesquisa" que elegeu as melhores e entregue na cerimônia de premiação, chegando às mãos dos executivos das melhores transportadoras do país, além de outros convidados de significativa expressão no segmento.

É a hora de sua empresa se mostrar para quem realmente interessa.

Ainda na edição de agosto de Logweb:

- Armazéns Estruturais e Infláveis
- Operadores Logísticos e Transportadoras com atuação nos Setores de Brinquedos e Veterinário

Anuncie.

REVISTA
Logweb

11 3964.3744

11 3964.3165

Paletrans remodela empilhadeiras e lança selecionadora de pedidos

A Palettrans (Fone: 0800 941 4440) apresentou três novidades ao mercado: as empilhadeiras retrátil PR17 e PR20i cabinada, para ambiente refrigerado, e a selecionadora de pedidos horizontal SP25H. A primeira possui capacidade para 1.700 kg e vem para substituir a PR16, fabricada durante oito anos. A indicação do veículo é para atender uma necessidade do mercado por esse tipo de modelo. De acordo com o diretor comercial da Palettrans, Augusto Zuccolotto, a PR17 terá vários recursos antes vistos apenas na top da linha, a PR20i. "A PR17 é um equipamento com mais tecnologia e compacto que veio completar nosso portfólio", explicou o executivo. Já a empilhadeira PR20i Cabinada é indicada para operação em ambiente refrigerado. Ela foi lançada em 2014, mas recebeu um novo projeto de

cabina e o kit de refrigeração desenvolvido pela própria Palettrans, para suportar operações com temperaturas até -40° C. O equipamento mantém tecnologias como a torre que proporciona melhor visibilidade da carga, altímetro e pré-selecionador de altura de elevação dos garfos de série, display que mostra posicionamento da roda de tração, velocímetro digital, indicação percentual de carga da bateria, sentido do movimento e altura de elevação, opção de retirada lateral e frontal da bateria e direção elétrica progressiva. Ainda na CeMAT, a Palettrans lançou a selecionadora de pedidos horizontal SP25H. A decisão de começar a fabricar este tipo de equipamento ocorreu em 2014, por questões estratégicas de ampliação de modelos ofertados na linha Warehouse aos mercados nacional e internacional.



Com projeto e engenharia da Palettrans, a SP25H é fabricada na planta de Cravinhos, SP. O equipamento pode atender operações em armazéns, centros logísticos e de distribuição e apresenta tecnologia parecida com a das empilhadeiras retráteis PR20i, como display que mostra posicionamento da roda de tração, velocímetro digital, indicação percentual de carga da bateria, opção de retirada lateral da bateria e direção elétrica progressiva.

Ulma lançou sistema de armazenagem automatizada e separação de pedidos e anunciou fábrica no Brasil



A companhia espanhola Ulma Handling Systems (Fone: 11 3711.5940) levou à feira seu novo sistema de armazenagem automatizada. Os FSS/SQS, considerados uma evolução aos miniloads, possuem peças e partes fabricadas com materiais leves e motores de baixo consumo, que, inclusive, permitem a regeneração de energia. Possibilitam a carga e descarga simultânea de produtos, com fluxos de mais de 300 caixas por hora. Já a tecnologia Digital Picking Systems, para preparação de pedidos sem papeis, também

lançada na feira, permite que o operador saiba com antecedência a localização e quantidade do item que deve separar, por meio de displays que mostram a quantidade solicitada. A tecnologia permite a criação e combinação personalizada e adaptável a todo tipo de operação de picking, sortimento e embalagem em diversos setores, além de ser compatível com qualquer sistema de controle e gestão instalado. A companhia está completando 18 anos e, durante a CeMAT, o diretor de operações da companhia para a América Latina, Gorka Sodupe, conversou com *Logweb* sobre o atual cenário nacional. Apenas no primeiro semestre de 2015, a empresa já cresceu 20% em faturamento no Brasil e deve fechar o ano com crescimento ainda maior e recorde. E se a economia deve apresentar bons resultados, é hora de as companhias se automatizarem em busca de mais produtividade para conseguir superar o momento econômico. "O mercado brasileiro já está mais maduro. Ainda está com o amadurecimento que a Europa tinha há 15 anos, mas já

consegue notar que para ser eficiente é preciso automatizar", analisou. Mesmo com os empecilhos da economia nacional, os números da companhia não negam os frutos colhidos por aqui. E o crédito disto, segundo Sodupe, é o investimento que a Ulma faz no Brasil desde o início das suas atividades por aqui. "Não começamos a investir apenas há quatro anos, quando o mercado global falava que era a vez de o Brasil decolar. Investimos aqui há quase duas décadas", ressaltou. "Há um ciclo que precisa ser seguido. Após o investimento, a colheita vem", continuou. Sobre os setores que vão continuar impulsionando o mercado estão o têxtil, de alimentos e farmacêutico. "Temos três coisas que nunca deixaremos de fazer, independente da crise: comer, nos vestir e tomar remédios", justificou. O diretor acredita que no fim de 2016 o mercado começará a melhorar. A companhia irá começar a fabricar localmente no fim de 2015, em uma fábrica própria a ser inaugurada no Estado de São Paulo. Mais detalhes sobre a produção ainda serão divulgados.

A todos que participaram da
CeMAT South America 2015, o nosso
muito obrigado. Nos vemos em 2017!



Deutsche Messe

O caminho mais curto
para grandes negócios.

CeMAT
SOUTH AMERICA

TVH-Dinamica levou novidades para a CeMAT 2015 e aposta nas paleteiras com pesagem



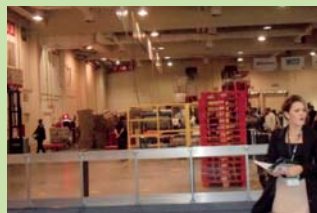
A TVH-Dinamica (Fone: 19 3045.4251) apresentou sua linha de produtos e destacou a paleteira com pesagem analógica. A companhia produz uma infinidade de produtos ligados ao setor de empilhadeiras, mas desta vez o destaque são os produtos hidráulicos. A paleteira manual é da TotalLifter e tem capacidade de carga para até 2.000 kg. A companhia também levou novidades em faróis de LED, pneus, luz vermelha de segurança para empilhadeiras e dispositivos sonoros, entre outros acessórios. A companhia também está lançando a borracha de proteção lateral e traseira para empilhadeiras, chamada de WuBump. De acordo com o diretor-geral da TVH-Dinamica, Alex Wiederhold, "essa borracha serve em qualquer empilhadeira. É um produto que permite proteger o veículo em si e uma coluna, um palete ou a estrutura

do armazém em geral". Atualmente, a TVH-Dinamica tem estoques grandes na Bélgica e nos Estados Unidos. O europeu, por exemplo, é de cerca de 600 mil peças, enquanto que no Brasil há espaço para 22 mil SKU. O intercâmbio de peças com a matriz na Europa é constante, mas há casos em que a empresa precisa esperar a importação para repassar para algum cliente. "Esse intercâmbio de peças atinge cerca de 10 mil unidades vindas para o Brasil todos os anos. É um movimento natural para o 3º maior mercado de plataformas elevatórias e empilhadeiras do mundo", ressaltou Wiederhold. A TVH-Dinamica tem um trabalho muito forte de importação e exportação. Os países vizinhos ao Brasil recebem uma série de peças devido ao acordo que a empresa tem com as outras subsidiárias. Este cenário também ajudou a companhia a manter seu patamar de vendas e crescimento. A linha industrial da TVH-Dinamica registrou no primeiro semestre um crescimento de 18%, enquanto que as exportações subiram quase 50%. Por outro lado, a linha agrícola caiu bastante e contrabalançou os números. A TVH-Dinamica oferece garantia em todos os seus equipamentos, mas caso aconteça alguma falha de pedido ou defeito no produto há um sistema ágil para efetuar as trocas.

Bastian Solutions mostrou seus sistemas integradores

A Bastian Solutions (Fone: 19 3833.9090) participou da CeMAT 2015 com seus sistemas integradores para aumentar produtividade através da automação, sistemas de informações e procedimentos operacionais para manuseio de materiais. A companhia está focada em oferecer soluções completas de engenharia de projeto e de simulação ao longo de todo o processo de instalação e gerenciamento de projetos. As soluções da Bastian podem variar em complexidade, desde uma simples organização de racks e estantes manuais a soluções multicamadas para sistemas altamente automatizados, como robôs móveis, armazenamento automatizado e sistemas de recuperação.

Display



Michelin lançou nova dimensão de pneu para porto

O pneu radial para portos da Michelin (Fone: 0800 970.9400), o Michelin XZM2+, agora é encontrado em nova dimensão: 18.00R25. O modelo é usado em reach stackers e apresenta mais produtividade, com longevidade até 15% maior que a gama anterior, sendo capaz de se deslocar até 10 quilômetros por hora de trabalho. Os cabos das napas de topo são até 50% mais grossos em relação ao pneu Michelin XZM. As 5 napas do modelo são feitas de aço e não têxteis, como usado nos pneus diagonais.



Destaques da Crown na CeMAT 2015 foram as empilhadeiras a combustão C-5

A linha C-5 de empilhadeiras a combustão da Crown (Fone: 11 4585.4040) se fez presente na CeMAT 2015. Para superar limites em aplicações extremamente severas, a Série C-5 integra um robusto motor industrial de 2,4 litros movido a GLP, com o dobro de vida útil das empilhadeiras convencionais, segundo informações da empresa. Produzido 100% pela Crown, em sua fábrica de motores em Troy, Ohio, EUA, outro diferencial é seu sistema de arrefecimento duplo, que resfria separadamente o motor e a transmissão. A Série C-5 da Crown é construída para resistir às mais diversas condições, tanto em ambientes internos quanto externos, também segundo a empresa. A opção On-Demand Cooling, sistema de resfriamento projetado pela Crown, mantém as empilhadeiras funcionando perfeitamente em aplicações sujas e quentes. A Crown participou da CeMAT com dois estandes. Logweb



CARGOMAX, líder nacional em soluções logísticas para carga e descarga.



Visite nosso site e conheça os outros modelos

FINAME

100% NACIONAL

Cartão BNDES

Cargomax®

SISTEMAS PARA DOCAS

Ligue 55 21 2676.2560

www.cargomax.com.br

TOTVS apresenta novas soluções para o setor logístico durante evento em São Paulo, SP

A TOTVS (Fone: 0800 709.8100) acaba de lançar novas soluções para a logística. Durante o Universo TOTVS, conhecido evento de tecnologia organizado pela companhia ocorrido no último mês de junho em São Paulo, SP, novas plataformas foram apresentadas para a imprensa e clientes, em diversos setores da economia.

No segmento logístico, uma das novidades foi a Cloud TOTVS, uma plataforma de gerenciamento de soluções ERP na nuvem. Em parceria com a Amazon Web Services, a solução permite que todas as aplicações da TOTVS sejam armazenadas na mesma nuvem.

Criada para otimizar os produtos da empresa usados no modelo tradicional e SaaS, a plataforma tem o que a companhia chama de aplicação elástica. Isso significa que o cliente pode ampliar ou reduzir o uso do serviço de nuvem segundo a sua necessidade.

Essa flexibilidade é devida graças à pos-

sibilidade de configuração de horários e dias de maiores picos de utilização da solução, aumentando ou diminuindo o número de usuários que pode acessar os softwares. O cliente que rodar suas soluções em nuvem com a nova plataforma pagará somente pelo que for consumido em infraestrutura.

Segundo Laércio Consentino, CEO da companhia, a Cloud TOTVS dá maior liberdade e controle ao cliente, permitindo que ele use os recursos com mais previsibilidade, pagando somente



Kede foi eleito novo diretor-presidente. Dentro de três anos ele também assumirá o cargo de CEO da companhia.

o que utilizar. Dentre os mais de 26.000 clientes, 10% rodam seus ERPs na nuvem. Com a nova plataforma a previsão é que essa porcentagem aumente.

Outra novidade é o chamado TOTVS MES (Manufacturing Execution System). A solução complementa o portfólio de produtos para manufatura, atuando na automação completa do chão de fábrica.

Desenvolvido em parceria com a PPI -Multitask, a tecnologia automatiza a coleta de dados das máquinas da fá-



brica, apontando de forma online as ordens de produção, consumos, paradas, inspeções de qualidade e ocorrências de manutenção, em tempo real, com a intenção de aumentar a produtividade e reduzir os gargalos na produção.

Por meio da leitura dos sensores das máquinas é possível monitorar constantemente os gargalos, como a falta de matéria prima, perda de ritmo ou parada inesperada, fazendo alertas para as áreas de apoio, que podem resolver os problemas prontamente.

O software também viabiliza o controle do consumo e estoque em processo, inclusive rastreando os lotes de matéria prima, reduzindo as diferenças de inventário. O produto tem integração direta com o software de gestão TOTVS.

Tendências e desafios

O atual cenário nacional para a logística também foi discutido durante o evento. Dentre os tópicos abordados, os desafios logísticos foram destaques. Segundo Alexandre Furigo, diretor de Operações e Supply Chain da TOTVS Consulting, atualmente, pensar apenas em preço não é solução. "Especificação e otimização são os focos para cumprir os desafios logísticos de hoje", afirmou.

Em relação à crise, explicou que o Brasil sempre se recupera, e rápido. Mas enquanto não saímos dela, é preciso lembrar que "em momento de dificuldade econômica, não se pode cair em nível de serviço. E manter o nível de serviço não significa aumentar custos, mas otimizar a cadeia".

"O cliente busca soluções pragmáticas, implementações de fato e não apenas ideias", explicou. E continuou: "clientes de Supply Chain, no cenário atual, buscam otimização de transporte, estoque e



Furigo: o mercado está aprendendo a lidar com a crise. Primeiro, suspende os investimentos. Depois, há a reação, com soluções criativas como o fatiamento de soluções

gestão de compras, procurando reduzir custos. Mas se cortar muito custo em qualquer um desses pontos, há a chance de perder em participação do mercado, ao cair em nível de serviço. Por isso, é importante tudo ser feito com expertise", lembrou, durante entrevista à *Logweb*.


Sobre os negócios, Furigo afirmou que o retorno precisa ser mostrado ao cliente antes mesmo do investimento. "É assim que ele

vai se sentir confortável para comprar a solução."

Hoje, com a atual situação econômica nacional, o mercado de Supply Chain está demorando mais para tomar decisão. Mas uma solução encontrada foi o fatiamento das funções, ou seja, o cliente não abre mão de comprar a solução, "mas quer fatiá-la, implementar por fases".

Mesmo com uma demora maior, os negócios estão sendo fechados. E a previsão do executivo é que dentro de um ano e meio o mercado volte a melhorar no setor de Supply Chain. "O mercado está aprendendo a lidar com a crise. A primeira ação costuma ser suspender os investimentos. Mas depois há a reação, por meio de soluções criativas, como o fatiamento das soluções", explicou.

Vladimir Michels, diretor do segmento de manufatura da TOTVS, também conversou com a *Logweb*. E foi claro: "em tempos de crise não adianta chorar, reclamar, esperar o tempo passar. É preciso agir".

Segundo ele, tecnologia e uso de soluções são investimentos necessários e que vão tornar as empresas mais competitivas. "Nós temos um apelo inovador, mas, também, de eficiência, competitividade. Conseguimos vender tecnologia mesmo em crise apresentando o retorno sobre o investimento ao cliente. Mostramos o retorno que ele terá", finalizou. 

Tenha a logística em suas mãos

Assine a

REVISTA
Logweb

12 meses
R\$ 233,00

Universitário
paga
meia!

24 meses
R\$ 413,00



11 **3964.3744**
11 **3964.3165**

assinatura@logweb.com.br
www.logweb.com.br

DHL Supply Chain reforça atuação na coleta, transporte e entregas para a área da saúde

A té 2020 a DHL Supply Chain (Fone: 19 3206.2200) deverá investir R\$ 20 milhões por ano nas operações brasileiras voltadas para o setor de saúde. O grande investimento está de acordo com a importância do segmento para a companhia, que movimentou cerca de 70 milhões de caixas por ano no país. Globalmente, a divisão de Supply Chain fechou 2014 com uma receita de € 14,7 bilhões, sendo



Cerqueira: "o cliente com base global irá dar preferência a um parceiro logístico também global, permitindo a mesma consistência de processos"

que a América Latina representa 5% do montante. Da participação latino-americana, o Brasil responde por 70% dos negócios, com receita próxima a € 515 milhões.

Enquanto muitos setores puxaram o freio de mão nos investimentos, na área de saúde da DHL Supply Chain será aportado esse montante para acompanhar o crescimento nos contratos de coleta, transporte e entrega de medicamentos e equipamentos para farmácias, hospitais, pacientes e grandes varejistas.

De acordo com Marcos Cerqueira, diretor-sênior da área de saúde da DHL Supply Chain no Brasil, apesar do valor de investimento para os próximos anos estar definido, ele pode aumentar caso ocorram novos contratos.

A DHL Supply Chain no Brasil mantém uma grande estrutura. Dentro dela, somam-se 59 Centros de Distribuição com um milhão de metros quadrados de área de armazenagem no total. Apenas para o setor

de saúde são 72.000 m², cinco CDs, quatro hubs dedicados em São Paulo e outros sete nas principais capitais. Ao todo, 22 clientes de saúde são atendidos pela DHL Supply Chain Brasil.

Os aportes também irão modernizar os Centros de Distribuição e atualizar o sistema de gestão de armazéns. A qualificação técnica das câmaras frias instaladas nos veículos para o transporte de produtos

como medicamentos e vacinas também recebe investimentos.

Potencial do setor

Necessidade básica, a saúde é um dos poucos setores que consegue se desviar de problemas financeiros quando o assunto é crise econômica. No entanto, questões como a legislação dos genéricos conseguem desequilibrar essa indústria. De acordo com Cerqueira, as companhias que atuam com genéricos trabalham com preços agressivos, já que não arcam com custos de pesquisa e desenvolvimento, colocando sobre pressão as demais empresas. E esse é um dos fatores que levam as companhias a buscar mais eficiência operacional, inclusive abrindo brechas para a terceirização de processos logísticos.

E ser uma companhia com atuação global é uma das chaves do sucesso para a DHL Supply Chain. "O cliente com base global provavelmente irá dar preferência a um parceiro

logístico que também atua nessa escala, permitindo que a empresa tenha a mesma consistência de processos em todo mundo", explica. Cerca de 50% dos produtos do setor são importados. Para equipamentos médicos, quase 100% são importados, e isso reforça a necessidade da indústria de manter um parceiro logístico global para as operações.

Outro fator que afeta o segmento é a legislação sobre o rastreamento dos medicamentos, aprovada em 2014. A companhia desenvolveu uma solução para que os clientes comecem a se ambientar com a nova legislação, e um piloto está prestes a ser iniciado em um dos grandes clientes. USP/PHO

Notícias Rápidas

Grupo Movicarga expande atuação em operações logísticas especiais

A Movicarga (Fone: 11 5014.2477), empresa especializada em oferecer soluções sob medida para logística e intralogística e locação de equipamentos, vem crescendo com uma oferta de serviços focados em operações logísticas consideradas especiais - como a produção de grandes shows e eventos, além de operações logísticas de escala nacional relativas a datas comemorativas, como Páscoa e Natal. A empresa ampliou em 60% sua participação neste serviço nos últimos 24 meses e a expectativa é de que ele represente 20% da receita total da Movicarga no ano de 2015.

Thomson Reuters oferece soluções operacionais para os processos de importação, exportação e câmbio

A Thomson Reuters (Fone: 19 3344.9200), por meio de sua divisão de Gestão do Comércio Exterior, oferece soluções operacionais que permitem a operacionalização e o gerenciamento completo de todos os processos de importação, exportação e câmbio – o que inclui atuar nos pontos mais críticos dos processos que envolvem as áreas de comércio internacional, centralizando as informações e permitindo a consulta eficaz de relatórios gerenciais.

“As soluções facilitam as auditorias internas e fiscais, com funcionalidades específicas focadas no controle e na atuação dos Regimes Aduaneiros Especiais, seguindo as instruções normativas e maximizando resultados no uso dos regimes, dentre eles Drawback; Recof; DAF; DE; Entrepósito Aduaneiro Industrial; DCR e DCI; Repetro; Replat (IN 513/05); DAC; Redex e Recintos Alfandegados”, explica Menotti A. Franceschini Neto, diretor de Negócios de Global Trade Management da empresa.

Ele também destaca que as equipes de desenvolvimento das Soluções para Comércio Exterior da Thomson Reuters têm trabalhado de maneira 100% integrada


com as demais Unidades de Negócios da companhia, identificando oportunidades de integração entre as soluções Softway com as demais soluções do portfólio da Thomson Reuters e absorvendo benefícios com os demais produtos. “Nos últimos meses, a companhia pôde criar soluções integradas e mais completas, como o Comexdata QA, solução de Informação relevante ao alcance dos usuários, agilizando a operação integrada às soluções operacionais Softway que garante maior segurança na realização das operações de comércio exterior, possibilitando a validação das informações a serem prestadas ao Governo e rastreabilidade da legislação e seus impactos nos sistemas e operações de comércio exterior. Há, também, o RPS - Restricted Party Screening, solução que permite a validação da reputação dos clientes e fornecedores através da qualidade das informações do Accelus World Check database, solução da Thomson Reuters de Governança, Risk and Compliance. A Integração com FXall, solução de Financial and Risk, permite cotação de tarifa de câmbio em tempo real integrado às soluções de Comércio Exterior.”

Franceschini Neto ainda destaca que, com referência à simplificação do Regime Especial de Drawback anunciada recentemente pela Receita Federal do Brasil e pela Secretaria de comércio exterior, a Thomson Reuters disponibiliza uma solução 100% atualizada com as novas alterações e tem atuado para auxiliar os clientes se adequarem aos novos formatos.

Novos mercados

A divisão de negócios de GTM da Thomson Reuters vem expandido bastante sua atuação na América Latina e tem outros planos agressivos especialmente para os próximos dois ou três anos. Além disso, identificou uma oportunidade interessante de combinar esforços com a divisão de negócios de Risco para adicionar valor aos clientes que precisam atuar no segmento de Compliance, com o desenvolvimento do RPS - Restricted Party Screening. “Atualmente atendemos os segmentos aéreo, agro & alimentício, automotivo, oil & gas, eletrônico & TI, saúde, química e recintos alfandegados”, afirma o diretor de Negócios.

Sobre as tendências de mercado, ele salienta que as empresas buscam cada vez mais otimizar seus custos e processos de gestão de Comércio Exterior, principalmente por ser um mercado muito complexo com um grande volume de alterações na legislação – em média, são três alterações legais por dia útil, por ano.

“Nesse sentido, a tecnologia aparece como peça fundamental para melhorar a qualidade e a produtividade nessa área, e a Thomson Reuters atua muito alinhada com isso. Oferecemos uma completa e integrada suite de produtos para gerenciamentos de comércio exterior a profissionais e corporações em todas as regiões”, finaliza. 



Planejamento na elevação, amarração e movimentação de carga evita acidentes e até perda de vidas

S etores da economia que convivem com processos de movimentação, elevação e amarração de cargas pesadas, como siderurgia, construção civil e logística, passaram a ter preocupação cada vez maior com planejamento, visto o aumento de normas para os materiais usados, maior fiscalização e, também, acidentes recentes, que evidenciaram prejuízos que vão além do financeiro, com perdas de vida. Porém, ainda há muitas dúvidas de como se adequar e o que é preciso checar antes de começar o processo.

A Rigging Brasil (Fone: 11 2532.0529), empresa especializada na prestação de serviços voltados à elevação, movimentação

e amarração de cargas, percebeu o aumento da demanda em sua área chamada de Núcleo Rigger, que realiza o planejamento com estudo do içamento e da amarração e dimensionamento dos equipamentos.

Plano de Rigging

Segundo Gustavo Cassiolato, engenheiro e diretor da Rigging Brasil, o Plano de Rigging é um projeto para executar uma movimentação de carga conforme um pré-estudo. Sua importância se dá pela alta responsabilidade envolvida, onde são apresentados os fatores necessários para configuração de equipamentos para executar a operação de forma segura e eficaz.

No plano de Rigging, ensina Cassiolato, são apresentados: 1. Dados do equipamento: raio de operação, abertura de lança, configuração dos equipamentos – por exemplo em guindastes, podemos colocar outros tipos de moitões, lanças e contrapesos –, fixação do equipamento do solo (patolamento), dentre outros; 2. Dados da carga: peso total, centro de gravidade, pontos de fixação, materiais utilizados para proceder a movimentação, como laços de cabos de aço, acessórios como manilhas, dentre outros; e 3. passo a passo da operação – é informado o ponto de início da operação, apresentando todo o roteiro a ser realizado na operação

“O profissional que pode elaborar um



Cassiolato: “infelizmente tenho visto muitas empresas despreparadas para garantir 100% de segurança nos processos de movimentação e elevação de cargas”

plano de Rigging é o Rigger. Normalmente esse profissional possui curso técnico de nível médio ou ensino superior em Engenharia Mecânica ou Civil com conhecimento em movimentação de carga”, explica o engenheiro.

Checklist

Cassiolato também aponta a importância de fazer um checklist, um planejamento para elevação, amarração e movimentação de cargas. “A principal importância para a elaboração de um controle nos processos de elevação, amarração e movimentação e amarração de carga é assegurar a integridade dos materiais e evitar falhas que possam ocasionar acidentes.”

Ele também destaca que a realização de inspeção periódica é um item normativo e deve ser realizado conforme periodicidade de uso dos materiais. “Muitas organizações não fazem ideia da gravidade da falta de registros de inspeções.”

O engenheiro também salienta que é preciso entender que não se pode negligenciar o processo em nenhuma etapa. “Se gasta milhões na produção de uma peça, por exemplo, e por economia é possível que se perca todo o trabalho e muito dinheiro na ausência de inspeções e análises.”

Ele também entende que antes de qualquer procedimento é preciso que se faça um checklist – veja as 19 questões



colocadas por ele no Box desta matéria. Cassiolato reforça que este checklist é apenas uma forma de auxiliar quem está no processo. “O ideal é também estar sempre atualizado com as normas, se manter em treinamento constante e envolver todos os profissionais, de quem compra o material a quem opera um guindaste”, diz o executivo.

Ele também informa que um dos fatores essenciais para executar uma operação segura é ter todos os envolvidos treinados e com sintonia na operação. São eles: supervisor de rigging, sinaleiro/amarrador e o operador do equipamento (ou caminhoneiro). “Esses profissionais devem estar treinados para executar tal serviço. Muitos problemas ocorrem quando há vícios e falta de capacitação dos operadores.”

Planejamento mal feito

Sobre se as companhias estão mais atentas em relação aos perigos de um planejamento mal feito, ou ainda atuam de forma amadora, sem planejamentos profundos, o engenheiro e diretor da Rigging Brasil é categórico: “infelizmente tenho visto muitas empresas despreparadas para garantir 100% de segurança nos processos de movimentação e elevação de cargas. Quando falamos em amarração de cargas, vemos o problema ainda maior”.

Os acidentes relacionados à movimentação de carga não são tão notórios, pois ocorrem dentro das organizações, porém ao acompanhar os noticiários em relação a acidentes com amarração de carga, podemos ver pelo menos dois acidentes por dia no Brasil, alerta Cassiolato.

Outro fator importante é que as organizações estão preocupadas em atender normas regulamentadoras apenas. Como exemplo, contratam consultorias e treinamentos específicos por norma, como a NR 11 - Transporte, Movimentação, Armazenagem e Manuseio de Materiais. Esse tipo de serviço não agrega à companhia e aos colaboradores, apenas faz os mesmos obterem um conhecimento do que se trata

a norma e, talvez, como interpretá-la, não fornecendo ferramentas adequadas e específicas a cada atividade.

Leis e normas

Já que falamos em normas, em termos de leis e normas que cobrem a questão de planejamento para elevação, amarração e movimentação de cargas, o engenheiro diz que, em relação à lei, temos o código civil e penal, as responsabilidades das empresas e prestadores de serviço, a obrigação de cumprir normas de segurança e medicina do trabalho, instruir os empregados quanto às precauções a tomar no sentido de evitar acidentes do trabalho ou doenças ocupacionais.


Temos as normas regulamentadoras NR11, NR12 e NR-18 (além de normas específicas por atividade, como, por exemplo, a NR29 – trabalho portuário) e normas técnicas dos materiais e equipamentos utilizados para orientar os trabalhos relacionados à elevação, amarração e movimentação de carga.

“As normas que temos disponíveis no Brasil para elevação e movimentação de carga são razoavelmente suficientes, porém, quando falamos em amarração de carga, deixamos a desejar. Em relação à fiscalização, podemos falar que nessa área ela ocorre apenas quando há um acidente. Muitos agentes de fiscalização não têm um conhecimento adequado e, assim, deixam passar muitas falhas que podem ocasionar acidentes de grandes proporções. Em contrapartida, estamos mobilizando profissionais do setor para a criação de uma associação: a ABEMAC – Associação Brasileira de Engenharia de Movimentação e Amarração de Cargas”, esclarece o diretor da Rigging Brasil.

A principal missão da ABEMAC – ainda segundo ele – é a salvaguarda da vida humana. Sua função é promover o desenvolvimento sustentável e tecnológico das empresas fabricantes de materiais e prestadores de serviços para movimentação e amarração de cargas, participar da

Checklist para os usuários e operadores antes de cada movimentação

1. Quem é o responsável (competente) para a elevação?
2. Todas as comunicações foram estabelecidas?
3. O equipamento possui condições de operação? Foi realizado o checklist?
4. O equipamento é adequado para o serviço?
5. O equipamento tem a devida identificação?
6. Todos os dispositivos utilizados têm identificado a Carga de Trabalho?
7. O peso da carga é conhecido?
8. O centro de gravidade da carga está estabelecido? Foram utilizados métodos para correção dele quando a carga for assimétrica?
9. Qual é o ângulo de trabalho das lings?
10. Existem proteções contra cantos vivos?
11. A carga de trabalho das lings e dos acessórios está compatível?
12. Há necessidade de um cabo guia para orientar o posicionamento e a operação da carga?
13. A área está isolada?
14. Possuo plano de Rigging ou profissional legalmente habilitado e capacitado?
15. Os requisitos de utilização do guindaste foram verificados? (Comprimento e ângulo da lança, raio de operação, carga de trabalho, fator de segurança, taxa de ocupação).
16. Houve um estudo de solo que comprove a capacidade de sustentação da pressão aplicada?
17. Há interferências aéreas? O trabalho é próximo à rede elétrica?
18. O local de descarregamento está livre e foi verificada a área de transporte?
19. As condições climáticas foram analisadas? (chuvas, ventos, etc.)

formação, especialização e atualização de profissionais que atuam no mercado brasileiro e atuar para atender as necessidades da sociedade, associados e parceiros, fortalecendo a atuação da engenharia no mercado, com bases estratégicas de boas práticas por meio do conhecimento da legislação, nacionais e internacionais, assim como normas regulamentadoras e técnicas. 

Sasazaki investe em logística integrada



A Sasazaki (Fone: 14 3402.9922) – tradicional fabricante de portas e janelas de aço e alumínio – vem investindo na maior eficiência da área de logística. Diversas iniciativas vêm sendo adotadas com o objetivo de tornar mais rápidas e seguras as atividades de distribuição e entrega. Recentemente, duas novas ferramentas foram implementadas. Um software roteirizador, que é capaz de agrupar os pedidos recebidos pela empresa e definir as melhores composições de cargas, de forma a reduzir custos e tempo de entrega para o cliente. O programa possibilita a definição de rotas e a sequência de entregas, além de encontrar o trajeto com a menor distância, o que, consequentemente, leva à redução de custo e menor tempo de entrega, entre outros benefícios. Em complemento, a Sasazaki investiu em um sistema de rastreamento integrado a smartphones, que apresenta em tempo real a localização do veículo e as informações de entrega, permitindo o acompanhamento dos pedidos e proporcionando maior segurança ao motorista e ao cliente. O programa foi instalado, gradativamente, nos veículos próprios da empresa e terceirizados e, atualmente, toda a frota é monitorada. A ferramenta integra-se ao software roteirizador e permite verificar desvios, a localização dos pontos de entrega

e o tempo de descarga. Ambas as ferramentas atuam integradas. Todos os pedidos recebidos são processados pelo software roteirizador e critérios como menor distância ou tempo de entrega ajudam a definir o trajeto para o dia seguinte. Na etapa seguinte, as rotas são enviadas eletronicamente para o software rastreador e, por meio do smartphone, o motorista tem acesso à programação e à sequência de atendimento. Após efetuar cada entrega, basta indicar a finalização da ação na mesma ferramenta. A facilidade de contato direto entre motorista e a central de monitoramento na sede da Sasazaki, em Marília, SP, permite ainda, se necessário, a alteração de rotas em caso de imprevistos. Além disso, o cliente pode se planejar melhor, pois tem a possibilidade de saber em que ponto está o pedido solicitado, o que contribui para maior controle de estoques. Os investimentos realizados para tornar a logística integrada com auxílio das ferramentas incluíram a aquisição dos softwares – o sistema roteirizador é fornecido por uma empresa norte-americana, que comercializa a solução em vários países, incluindo o Brasil –, de smartphones para todos os motoristas, da licença de utilização e treinamento de toda a equipe de planejamento de distribuição da Sasazaki.

Somov fechou parceria com o Banco Cat Financial

Para oferecer a seus clientes uma opção de financiamento diferenciada para a aquisição de novas empilhadeiras Hyster e Yale, a Somov (Fone: 11 4772.0800) firmou parceria com o Banco Cat Financial, do Grupo Caterpillar. A iniciativa possibilita o financiamento de máquinas novas com taxas e prazos competitivos e vai contribuir para alavancar as vendas. Essa aproximação com o banco também promete acelerar outras formas de financiamento, como pelo BNDES Finame. Nessa parceria, uma das alternativas oferecidas é o Crédito Direto ao Consumidor (CDC), que pode ser feito em financiamento de 12, 24 ou 36 meses, com taxas entre 0,79% e 1,19% ao mês.

Sigma faz investimento no Paraná

A Sigma Logistic Solution (Fone: 13 3296.1575) anunciou a abertura de uma filial em Ponta Grossa, PR – atraída pelo crescente polo industrial da cidade. A unidade fica em um condomínio industrial localizado no Distrito Industrial de Ponta Grossa, em uma área total de 50.000 m², sendo 7.000 m² de armazém. O início das operações está previsto para o final do mês de julho. A empresa está completando 15 anos e, em comemoração a esta data, adquiriu novos veículos e equipamentos.

RESERVE ESTA DATA

13

AGOSTO

BRUCHT



onde embarcadores e transportadores de cargas se reúnem para homenagear as empresas Top do Transporte 2015 eleitas pelo mercado.

ETAPAS

Fevereiro e Março

Envio do convite para 4.000 embarcadores de cargas, de 14 ramos industriais, para participar da 9ª Pesquisa Nacional dos Fornecedoros de Serviços de Transportes.

Março e Abril

Envio da cédula de votação eletrônica, para os eleitores darem notas de desempenho aos fornecedores de transportes, relativas a 5 parâmetros de performance.

Maio

As Editoras Frota e Logweb tabulam os votos recebidos e checam se as transportadoras indicadas operam de fato na especialidade.

Junho

As transportadoras rodoviárias de cargas, eleitas nas 21 categorias da premiação, são comunicadas da sua indicação ao Prêmio Top do Transporte 2015.

Julho

Produção das edições especiais das revistas FROTA&Cia e LOGWEB, que trazem o ranking e as notas das empresas eleitas como Top do Transporte 2015.

Agosto

Cerimônia de premiação, com a participação das transportadoras eleitas e dos representantes da indústria que as indicaram.

Realização

editora
Frota

GRUPO
Logweb

Saiba mais em www.topdotransporte.com.br

Wilson Sons Rebocadores amplia frota e volume de operações

A Wilson Sons Rebocadores (Fone: 21 2102.9950) tem investido constantemente no aumento e na renovação da frota, em ferramentas que garantam maior eficiência e na capacitação de seus profissionais. A empresa aguarda para esse ano a entrega de quatro novas embarcações, que fazem parte de um grupo de 12, com investimento total de US\$ 140,7 milhões. “Esses novos rebocadores vão ampliar ainda mais nossa capacidade de atendimento aos portos brasileiros. Dois deles têm tração estática (bollard pull) de 80 toneladas, uma capacidade bastante superior à média do mercado”, explica o diretor operacional da companhia, Sérgio Guedes. No ano passado, outras cinco embarcações entraram em operação. Os rebocadores WS Phoenix, WS

Antares, WS Bellatrix, WS Pegasus e WS Perseus, todos construídos pela Wilson Sons Estaleiros, no Guarujá, SP, incrementaram ainda mais a frota da companhia, que já conta com 76 barcos. Além das novas embarcações, a Wilson Sons Rebocadores está aumentando a sua presença. A empresa, que atende a 17 portos em toda a costa brasileira, iniciou no ano passado o atendimento ao Porto do Açu, no Rio de Janeiro, e a terminais no Pará – Miramar e Sotave, no Porto de Belém, Vila do Conde, em Barcarena, e Trombetas, em Oriximiná. Guedes destaca que o trabalho no Pará é um marco para a companhia, pois pela primeira vez a Wilson Sons Rebocadores realiza operações fluviais. A empresa também usa uma ferramenta que garante maior segurança e eficiência para

suas manobras. A Central de Operação de Rebocadores (COR) rastreia as embarcações da companhia, agindo com inteligência e planejamento, evitando possíveis desvios. Até o final deste ano, as operações no Pará e no Açu também passarão a ser monitoradas, encerrando o ciclo de ampliação e implementação dessa ferramenta. A capacitação também é um ponto importante para a companhia. A Wilson Sons Rebocadores possui no Guarujá o Centro de Aperfeiçoamento Marítimo William Salomon (CAM-WS), onde seus profissionais passam por cursos que abordam temas fundamentais para os tripulantes, como navegação, operação de equipamentos para auxílio à navegação, manutenção e avarias operacionais, saúde, meio ambiente e segurança (SMS) e gestão da qualidade.

Nova sede do terminal da TAM Cargo em Sorocaba, SP, amplia capacidade de cargas

A TAM Cargo (Fone: 0300 115.9999) acaba de inaugurar a nova sede do terminal de cargas da companhia em Sorocaba, SP. Agora localizada em uma das principais avenidas da cidade, a Santos Dumont, a nova estrutura, que dispõe de 300 m² de área total, dos quais 150 m² destinados à movimentação de carga, gerou uma ampliação de 200% em sua capacidade em comparação com a do antigo terminal. Com a mudança de sede, a TAM Cargo estima aumentar em 5% o volume de cargas movimentado por mês na cidade. Entre os diferenciais da unidade modernizada e ampliada destaca-se a flexibilidade para entrega e coleta de cargas do/para o interior com destino aos aeroportos de Guarulhos e Congonhas. O terminal recém-inaugurado possui ainda área exclusiva para atendimento preferencial e outra para o público em geral, além de espaços especí-

ficos para retirada, coleta e entrega de mercadorias. Os funcionários também foram beneficiados com um espaço exclusivo para descanso, que dispõe de copa e refeitório. A TAM Cargo está investindo, ao todo, em 22 terminais distribuídos pelo Brasil. O projeto de expansão de sua infraestrutura, que inclui a construção de novas estruturas, reformas e ampliação de outros terminais, teve início em 2013 e será finalizado em 2016. Em 2013, a empresa inaugurou o terminal de cargas em Manaus e prosseguiu, em 2014, com Goiânia e Natal. Em 2015, além dos galpões em Guarulhos, Uberlândia e Sorocaba, a empresa entregará a unidade de Ribeirão Preto. Em seguida, a TAM Cargo planeja inaugurações dos terminais de cargas do Galeão, no Rio de Janeiro, bem como de Porto Alegre, Curitiba, Brasília e Fortaleza, todas previstas para até o final de 2016.

ATM Transporte Multimodal inicia operação em Manaus

A ATM – Aliança Transporte Multimodal (Fone: 47 3443.8200), empresa da Aliança Navegação e Logística, anunciou a abertura de sua filial em Manaus, AM, que proverá serviços de carga fracionada (LCL), via cabotagem, ampliando assim a operação na região Norte do Brasil. Com a ATM Manaus, a empresa focará ainda mais na logística terrestre, ampliando sua infraestrutura para recebimento, armazenagem, paletização, consolidação, desconsolidação e entrega de cargas. Com saídas semanais do porto de Itapoá para o porto de Manaus, e vice-versa, a operação da ATM, em conjunto com a cabotagem da Aliança, agregará valor à logística já existente na região, servindo como ponto de distribuição e coleta do serviço de carga fracionada. Cargas de pequeno e médio volume serão coletadas ou entregues na porta do cliente. “A expectativa é que o serviço de carga fracionada da ATM movimente em torno de 3 mil toneladas até o final do ano, aumentando em 30% o faturamento da ATM Transporte Multimodal”, explica o diretor-executivo da Aliança, José Roberto Salgado.

Veja os destaques editoriais da revista *Logweb* de setembro

Plataformas



& Setor de Autopeças

Plataformas

Plataformas Niveladoras de Docas, Plataformas Elevatórias, Plataformas Veiculares para Carga e Descarga e Plataformas Aéreas

Distribuição no setor de Autopeças

Com Operadores Logísticos e Transportadoras

Você vai deixar sua empresa de fora?

Anuncie e conte com a realização de **bons negócios** que só *Logweb* proporciona.
Mais informação, mais abrangência, mais mercado.

REVISTA
Logweb

11 3964.3744

11 3964.3165

 Portal.e.Revista.Logweb

 @logweb_editora

 logweb_editora

www.logweb.com.br



Austral Logmaster.....2ª capa
Bateria Moura.....19
Cargomax 47
CeMAT..... 45
Clark 29
Farrapos11
Fort Paletes 42
Forum Comprar 2015..... 4ª capa
GLP..... 21
GTM..... 13
IBL 31
Ingersoll-ClubCar23
JLW..... 9
Linde25
Lintec 17
Logweb43, 49 e 57
MHA37
Nordeste LOG..... 15
Paletrans.....27
Retrak 35
Sansid..... 41
Saur 28
Scheffer 39
Still 3ª Capa
Store16
Top do Transporte..... 55
Totvs..... 7
Tyresfer 33

Transpetro

O Conselho da Administração da Petróbras Transporte S.A. – Transpetro designou o gerente executivo corporativo do Abastecimento da Petrobras, Antônio Rubens Silva Silvano, para exercer a presidência da companhia. A presidência da empresa estava sendo exercida, interinamente, pelo diretor da subsidiária, Cláudio Ribeiro Teixeira Campos.

Maersk Line

Robbert van Trooijen foi promovido para chefiar a Maersk Line – considerada a maior transportadora de contêiner do mundo – no Norte da Ásia, cuidando da China, Japão, Coreia e Taiwan. Van Trooijen começou a sua carreira com o grupo Nedlloyd em Roterdã em 1990. Desde então, atingiu várias posições de gerenciamento sênior com a P&O Nedlloyd e a Maersk Line na Europa, América Latina, Ásia e Oriente Médio. Em 2006, ingressou na Maersk Line, e em janeiro de 2011 tornou-se presidente da América Latina e Caribe. Van Trooijen substituirá Tim Smith, que aceitou outro cargo executivo dentro do grupo Maersk. Com isso, Omar Shamsie deixa seu cargo atual de diretor principal da Maersk Line no Canadá (Toronto) e será o novo presidente da América Latina. Shamsie trabalha no grupo desde 1989 e já ocupou posições no Irã, Egito, Quênia e Malásia. Antes de atuar no Canadá, ele chefiou a região Oeste e Central da Ásia durante três anos. Ambos assumiram seus novos cargos em primeiro de julho.

Zebra Technologies

A Zebra Technologies Corporation anuncia a chegada de Ricardo Blancas, novo diretor da Zebra no Brasil. Ele já havia trabalhado na companhia anteriormente, entre 2007 e 2011, quando foi responsável pelo desenvolvimento dos negócios e assistência aos parceiros de canais no país.

Hoje, Blancas volta a integrar a equipe da Zebra Technologies, em um momento de expansão global, após a aquisição da divisão Enterprise da Motorola Solutions, concluída no ano de 2014. Com mais de 19 anos de experiência, o profissional iniciou sua carreira na área de Tecnologia da Informação na Seal. Após oito anos, ingressou na equipe da NEC e assumiu o cargo de gerente do Programa RFID. Blancas trabalhou também na Ingram Micro e, mais recentemente, Motorola Solutions Brasil.

Ele é engenheiro elétrico formado pela Faculdade de Engenharia Industrial (FEI), com MBA em Marketing pela Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP).

ID Logistics Brasil

O executivo espanhol Jesús Hernandez é o novo CEO da ID Logistics Brasil. Ele assume no lugar do francês Nicolas Derouin, que comandou a empresa no Brasil desde 2004. O novo diretor veio transferido da filial espanhola, onde exercia o cargo de Diretor Geral. Pós-graduado pela Universidade de Madrid, Hernandez passou pela C&A como Diretor de Coordenação em Düsseldorf, na Alemanha, e pela Tibbett & Britten e mais tarde pela Exel Logistics como CEO na Espanha, Portugal e Marrocos. Em 2006, entrou para a ID Logistics como Diretor Geral Espanha.

Yasuda Marítima

A Yasuda Marítima, empresa do Grupo Somp Holdings – um dos maiores grupos seguradores do mundo –, anuncia a nomeação de Adailton Dias como diretor executivo, a partir de julho, sendo responsável pelos produtos Transporte. Dias conta com mais de 20 anos de experiência no mercado segurador e atuação em diversas companhias. O executivo assume o posto na mesma data que Farid Eid Filho, recém-anunciado para a posição de diretor executivo para os segmentos Ramos Elementares (Commercial e Personal Lines) e Benefícios.

TOTVS

A TOTVS anuncia Rodrigo Kede como novo diretor-presidente da empresa. O movimento faz parte do plano de sucessão da companhia, que prevê um período de transição de até três anos, durante o qual Laércio Cosentino ocupará o cargo de CEO. Como CEO, Cosentino focará na definição e acompanhamento da estratégia de tecnologia, produção e distribuição e ampliará sua presença junto a clientes. Como diretor-presidente, Kede reportará ao CEO e responderá pela condução da estratégia de crescimento, operação e gestão de pessoas e liderará as vice-presidências da companhia. Ele renunciou ao cargo de membro do Conselho de

Administração e passou a participar das reuniões de conselho como membro convidado. Uma vez concluída a transição, Kede acumulará os cargos de diretor-presidente e CEO e Cosentino, que segue como membro do Conselho de Administração e presidente do Comitê de Estratégia e Tecnologia, se candidatará a reassumir a presidência do Conselho de Administração.



RIOgaleão Cargo fecha contrato com a Brasif para otimizar o manuseio de cargas



O RIOgaleão Cargo (Fone: 21 3004.6050), ativo de logística da concessionária RIOgaleão – Aeroporto Internacional Tom Jobim, acaba de fechar contrato com a Brasif (Fone: 0800 709.8000) com o objetivo de otimizar a operação de manuseio das cargas. Com investimento de R\$ 3 milhões, o contrato com a empresa permitiu a modernização da frota de equipamentos por meio da troca de todos os antigos por 27 novas empilhadeiras e 13 equipamentos de manuseio, aumentando o desempenho, a confiabilidade e segurança operacionais do RIOgaleão Cargo.

Ingrax adquire solução de gestão de estoques da Store Automação

A Ingrax (Fone: 41 2106.7700), indústria brasileira de lubrificantes automotivos, industriais e agrícolas, anunciou a aquisição da solução de gestão de armazéns da Store Automação (Fone: 11 3087.4400), companhia de Tecnologia da Informação especializada no setor logístico. A nova ferramenta tecnológica permitirá um controle rígido de todo o estoque da companhia, que é composto por cerca de 1.500 SKU's – incluindo produtos de fabricação própria e revenda – espalhadas por suas

duas unidades, em Colombo, região metropolitana de Curitiba, e em Duque de Caxias, no estado carioca. Como há uma variação mensal de valores nos produtos fabricados, o controle dos níveis de estoque é de suma importância para a Ingrax. O resultado, de acordo com o diretor comercial, Bruno Mayr, será um maior controle do capital investido em produto acabado, além do registro completo da rastreabilidade dos produtos após a emissão da NF-e. "A necessidade de adotar um WMS surgiu há alguns anos, principalmente quando verticalizamos nosso estoque de produtos acabados. Com esta estrutura montada, o controle de estoque passou a ser mais exigente. Temos uma grande expectativa com a solução Store, pois o controle deixará o estoque em níveis ideais para o atendimento de nossa demanda", acrescenta ele.

Prumo e BG Brasil assinam contrato para transbordo de petróleo no Porto do Açu

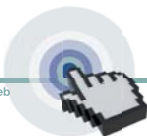
A Prumo Logística (Fone: 21 3725.8000) e a BG Brasil – parte do BG Group (Fone: 21 3820.8000), que atua nas áreas de exploração e produção de óleo e gás e de gás natural liquefeito em mais de 20 países – assinaram contrato para transbordo de petróleo no Porto do Açu, em São João da Barra, RJ. O contrato prevê que a BG irá utilizar o TOIL (terminal de petróleo) do porto por 20 anos, movimentando um volume médio de até 200 mil barris por dia. Os navios sairão do Porto do Açu e seguirão para clientes da BG em todo o mundo. Inicialmente, na operação ship to ship será transferido petróleo de navios aliviadores com posicionamento dinâmico para navios Suezmax convencionais. A primeira operação está prevista para agosto de 2016. A Operação de transbordo da BG será realizada no TOIL instalado no Terminal 1 do Porto do Açu, com três berços disponíveis ao longo de 1,4 km de quebra-mar, sendo que dois deles serão

Ituran e Navig lançam parceria para monitorar e treinar motoristas



A Ituran (Fone: 0300 010.5566), que atua no setor de rastreamento automotivo, e a Navig (Fone: 11 2076.9096), com atuação no segmento de treinamento de motoristas, acabam de lançar uma parceria com o objetivo de oferecer ao mercado, principalmente ao setor de transporte de cargas, o monitoramento técnico e a qualificação de motoristas. O objetivo é identificar, por meio de uma plataforma da Ituran, quais são os principais e mais recorrentes erros que os motoristas cometem ao dirigir e oferecer um programa de treinamento desenvolvido pela Navig, que ensina o profissional do volante a praticar uma direção mais eficiente. Com a parceria, as empresas proporcionarão aos transportadores e frotistas uma solução para reduzir substancialmente o volume de acidentes, gastos com manutenção e consumo de combustível.

capacitados para receber navios exportadores tipo VLCC ou SuezMax e um deles apenas SuezMax. No TOIL, a operação de transbordo será realizada em área abrigada por um quebra-mar. Os navios estarão atracados e cercados por barreiras de contenção. Este tipo de operação permite maior segurança no transbordo durante todo o ano. Logweb



Ponto de acesso possibilita wi-fi gigabit no padrão 802.11ac em ambientes externos, como os de logística

Aerohive Networks (Fone: 11 3728.4417), companhia de soluções de rede wi-fi móvel sem controladora e com gerenciamento na nuvem para o mercado corporativo, está atuando com um ponto de acesso que possibilita wi-fi gigabit no padrão 802.11ac ao ar livre, o Aerohive AP 1130 802.11ac.

De acordo com Fernando Lobo, diretor de vendas para a América Latina, a solução pode operar inclusive em portos, onde a temperatura e umidade são extremamente altas, ou dentro de câmaras frigoríficas.

Criada buscando acompanhar o aumento da demanda por conectividade de alta velocidade em ambientes externos, a solução disponibiliza acesso à rede altamente resiliente, mesmo em ambientes físicos desafiadores.

Entre as vantagens da solução, Lobo aponta a simplicidade de instalação e a gestão simplificada e integrada ao ambiente corporativo através do software de gestão na nuvem da companhia, chamado Hivemanager.

“O AP 1130 traz a velocidade dos dispositivos 802.11ac para o mundo outdoor. Com isto, as empresas de logística poderão se adaptar mais rapidamente a dispositivos que a ‘internet das coisas’ está trazendo, como sensores de movimento, sensores de temperatura e muitas outras novidades que se integrarão ao mundo da logística”, afirma Lobo.

A tecnologia tem LEDs que monitoram conexões de clientes e de backhaul, apoiados por mecanismos de ajustes sonoros e visuais precisos para o posicionamento de antenas direcionais de longo alcance, viabilizando a conexão ponto a ponto do tipo mesh.

Segundo a companhia, a solução oferece ferramentas poderosas para criar conectividade em qualquer lugar, como links de longa distância ponto a ponto e



Lobo: o equipamento AP 1130 oferece a velocidade dos dispositivos 802.11ac para o mundo outdoor, atendendo a armazenagem, fabricação e logística

ponto a multiponto. Com um dispositivo integrado para ajudar com controles de alinhamento de antena e de latência para assegurar a transmissão de alta velocidade em toda a distância, bem como antenas direcionais omni-direcionais e de alta potência certificadas, o produto está pronto para qualquer tipo de implementação.

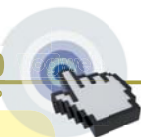
A solução também é equipada com Power over Ethernet (PoE) e opções

de entrada DC, e pode ser implementado utilizando qualquer fonte de alimentação, incluindo baterias ou energia eólica e solar.

“Hoje, o acesso ao ar livre é exigido por quase todas as linhas de negócio, como armazenagem, fabricação e logística”, afirma Adam Conway, vice-presidente de gerenciamento de produtos da Aerohive. “Isto é especialmente verdadeiro em ambientes físicos desafiadores, onde a rede wi-fi tem se tornado o principal método de acesso para muitos dispositivos e sistemas especializados utilizados para monitoramento de localização, segurança e controle. O novo AP1130 é projetado para lidar com esta área de conectividade onde o padrão 802.11ac é um elo para apoiar os negócios e comércio mobile-first dos dias de hoje.”

Logweb





Multiterminais e Libra investem em expansão com o projeto Porto do Futuro

Com investimentos de R\$ 1 bilhão, os grupos Multiterminais (Fone: 21 3095.6600) – Terminal de Contêineres MultiRio e Terminal de Veículos MultiCar - e Libra (Fone: 21 2585.8585) – Terminal 1 Rio – executam um plano de expansão que levou o Porto do Rio a abrigar, no Caju, o maior cais contínuo de movimentação de contêineres e veículos especializado da América do Sul. A obra ampliou em 820 metros a extensão de cais que atinge hoje 1.960 metros. O plano de expansão do Grupo Multiterminais, além da ampliação do cais, prevê a construção de três novos armazéns com cerca de 20.000 m² de área total e um edifício-garagem que vai aumentar de 7 mil para 12 mil vagas (71% a mais) a área de armazenagem de veículos. As obras

estão em execução. Os investimentos no Porto do Futuro, o plano de expansão, estão adequando a área operada pela Multiterminais e Libra para receber os meganavios de até 10 mil TEU. Abrangem, também, obras complementares, como oficinas, gates, prédios administrativos, subestações, além de equipamentos de cais e pátio (portêineres e RTGs) com a mais moderna tecnologia embarcada e adequados às novas gerações de navios. O aumento da área administrada pela Multiterminais



e Libra foi beneficiada pelas obras incluídas no projeto Porto do Rio Século 21, como a construção da Avenida Portuária, da Avenida Alternativa e do Mergulhão do Caju, acessos estratégicos para o terminal.



Reed Exhibitions
Alcantara Machado



14º Congresso
Brasileiro do
Agronegócio

Sustentar é Integrar

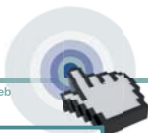
3 e 4 de agosto de 2015
Sheraton São Paulo WTC Hotel
Inscrições e Informações:
www.abag.com.br

Patrocínio



Apoio





Porto Itapoá ampliou serviço de cabotagem e Mercosul

Desde março último, o serviço de cabotagem operado pela Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.3100) ampliou suas escalas de serviços no Mercosul, e adicionou mais uma escala no Porto Itapoá em seu Anel 5. O novo serviço no terminal tem escala direta (sem transbordo) para os portos de Punta Pereira (Uruguai) e Rosário (Argentina). A implementação deste novo Anel tem como objetivo ampliar a cobertura no Mercosul, facilitando a operação e oferecendo novas opções aos clientes de Santa Catarina e do Paraná. Para o melhor atendimento do mercado, o navio Santa Fé terá saídas de Itapoá quinzenalmente, complementando o Anel 3 que conta com dois navios escalando semanalmente nos portos de Buenos Aires, Zarate, Montevideú e Itapoá. Atualmente, três Anéis da Aliança fazem escala no Porto Itapoá: Anel 1: Rio Grande, Imbituba, Itapoá, Santos (Embraport), Santos (Santos Brasil), Itaguaí (Sepetiba), Salvador, Suape, Pecém, Vila do Conde e Manaus; Anel 3: Buenos Aires, Zarate, Mon-



tevídeo, Rio Grande, Itapoá e Santos (Santos Brasil); Anel 5: Rosário, Itapoá, Santos (Santos Brasil) e Punta Pereira. O foco da Aliança para este ano é aumentar ainda mais a sua atuação no transporte de cabotagem de carga de projeto. Em 2014, a empresa afretou um navio do tipo multipropósito para carregar equi-

pamentos com grandes dimensões e volumes, entre eles, transformadores, reatores e turbinas. Nomeado de "Aliança Energia", o navio tem capacidade para transportar, aproximadamente, 19 mil toneladas de carga e é equipado com três guindastes, que juntos podem içar peças de até 800 toneladas.

Especialistas apontam: frota de cabotagem está pronta para atender mercado

Diferente da navegação de apoio marítimo, que possui uma exigência para a contratação de conteúdo local, o segmento de cabotagem possui condições mais flexíveis e práticas que requerem índices mínimos para a fabricação de embarcações no Brasil. Porém, os pedidos de encomendas ainda esbarram em entraves como custo elevado para a construção e dificuldade no cumprimento dos prazos. De acordo com o vice-presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima – Syndarma (Fone: 21 2233.0230), Luis Fernando

Resano, esses são os principais dilemas vividos pelas armadoras na hora de escolher entre a produção nacional ou recorrer à importada. Além disso, a falta de disponibilidade e capacidade dos estaleiros para construção de navios de porte bruto são outros problemas enfrentados pelo setor, que precisa fabricar navios capazes de suportar até 60.000 toneladas. Mesmo com todos estes desafios, Resano acredita que o mercado nacional possui condições para competir em igualdade com o mercado internacional, pois as altas taxas de impostos para

a importação, que podem chegar a 50% do valor da encomenda, deixam as estrangeiras em desvantagem. "É preciso ter um bom capital para importar navios", acrescenta. Para o vice-presidente do Syndarma, a decisão de construir embarcações no Brasil ou encomendar no exterior vai depender da necessidade do armador. Se existe urgência para operar, por segurança as empresas optam pela produção internacional devido à agilidade, mas se for uma demanda de longo prazo, a vantagem é utilizar conteúdo local. Resano também fala sobre a expansão



deste modal. Segundo ele, apesar do desequilíbrio na matriz dos transportes brasileira, com a preponderância do modal rodoviário, o fato é que a cabotagem cresce de 10% a 12% ao ano no País, por ser economicamente mais barata e sustentável. "As empresas estão investindo no transporte, ninguém vai comprar um navio para deixar parado enquanto não tem carga. O custo é muito elevado e por isso o navio precisa estar rodando. O que precisa é ter carga com regularidade e volume. A frota de cabotagem está pronta para atender o mercado", destaca o vice-presidente da Syndarma ao afirmar que o setor está preparado para atender novas demandas. De acordo com o diretor da Agência Nacional de Transportes Aquaviários – ANTAQ (Fone: 61 2029.6500), Fernando José de Pádua Costa Fonseca, uma das soluções para

incentivar ainda mais o transporte de cabotagem é prestigiar o armador brasileiro. "Podemos conseguir um frete muito mais em conta apesar do risco elevado, então precisamos incentivar os armadores brasileiros e melhorarmos as condições do nosso custo de logística." O diretor da ANTAQ acrescenta que estas iniciativas possuem um efeito cascata positivo para o setor. Isso porque ao investir em estaleiros de reparação naval para navegação de cabotagem e pensando na questão de tripulação, custo de praticagem no Brasil e uma série de transações, é possível estimular a navegação de cabotagem e os armadores brasileiros teriam uma demanda de construção de embarcações novas e reparação naval capaz de sustentar pelo menos os estaleiros do Rio de Janeiro. Logweb

Notícias Rápidas

Marksell lança plataforma elevatória de aço mais leve

A Marksell (Fone: 11 4772.1100), especializada na fabricação de plataformas para movimentação de cargas, desenvolveu e projetou uma plataforma veicular de aço mais leve. Com peso comparado ao das plataformas de alumínio, a MKS 500P3E pesa 237 kg e tem capacidade de carga de 500 kg, além de oferecer um ganho de carga de 8%, segundo comenta o diretor de novos negócios da Marksell, Jorge Franchi. Indicada para veículos de pequeno porte, pode ser instalada em qualquer modelo de carroceria (aberta, sider, baú), semirreboques (carretas) ou chassis com pequenos ajustes.



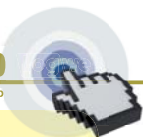
5º
Congresso
Brasileiro
de Fertilizantes

Hotel Renaissance - São Paulo
25 de agosto
de 2015

anda.org.br



ANDA
ASSOCIAÇÃO NACIONAL
PARA DIFUSÃO DE ADUBOS



Paraná ganha novo terminal portuário privado – Porto Pontal



Com investimento aproximado de R\$ 1,5 bilhão, o Terminal Portuário Porto Pontal – o mais novo terminal privado do Brasil – irá ocupar um espaço de mais de 600.000 m² - e contará com um pátio de 450.000 m², o que constitui a maior área para depósito de contêineres do país. O lançamento da pedra fundamental está previsto para o último trimestre de

2015. O Porto Pontal será, também, um dos terminais mais modernos da América Latina e o primeiro do país a operar sobre trilhos. “Enquanto os demais portos do país utilizam o sistema RTG (rubber tyre gantry), o de Pontal – a exemplo dos grandes portos europeus, como o Rotterdam Gateway, o Antwerp Gateway e o Euromax Terminal Rotterdam – vai ser equipado com RMG (rail mounted gantry), guindastes de pórtico montados sobre trilhos, tendência mundial por sua eficiência e segurança. Para atender o maior produtor e exportador de frangos do país – segundo dados do Sindicato das Indústrias de Produtos Avícolas do Paraná (Sindiavipar), de janeiro a maio deste ano o Paraná exportou mais de 550 mil toneladas de frangos – o novo porto terá 5.000 tomadas reefer, essencial para abrigar contêineres refrigerados”, explica Ricardo Bueno Salcedo, diretor do Porto Pontal. Situado na entrada da Baía

de Paranaguá, região conhecida como Ponta do Poço, o porto de Pontal fica a uma distância de 23 quilômetros do alto-mar. “Sua localização privilegiada e estratégica para o Mercosul gera uma economia de mais de uma hora para atracação em relação ao Porto de Paranaguá. Com cais de 1.000 m e três berços para atracação simultânea de navios, a profundidade permanente do calado é de 16 metros, mais do que o suficiente para abrigar grandes embarcações”, completa Salcedo. A primeira etapa da obra do Porto Pontal, com finalização prevista para o segundo semestre de 2017, vai envolver a implantação de dois terços da estrutura total do terminal e possibilitar a movimentação de 700 mil TEUs. Operando integralmente, sua capacidade máxima de movimentação será de 2 milhões de TEUs, com 56 RMG, 10 portêineres e 80 terminal tractors. Veja mais em www.facebook.com/portopontal.

Banco do Brasil vai disponibilizar R\$ 110,5 bilhões para safra agrícola 2015/16

O Banco do Brasil (BB) apresentou as condições de financiamento para o Plano Safra 2015/2016, cujos recursos disponíveis no banco somam R\$ 110,5 bilhões. Desse total, R\$ 20 bilhões serão para empresas da cadeia produtiva do agronegócio e R\$ 90,5 bilhões para

produtores e cooperativas. Segundo a instituição, o montante total corresponde a um aumento de 23% na comparação com safra anterior 2014/15. O banco informou que 90% dos juros são controlados, ou seja, subsidiados. Entre as linhas de crédito, o Programa de

Construção e Ampliação de Armazéns (PCA) terá R\$ 1,5 bilhão em recursos; e o Programa de Modernização da Frota de Tratores, Implementos e Colheiteadeiras (Moderfrota)/Programa de Sustentação de Investimento (PSI) terá R\$ 4 bilhões. (Fonte: *Estadão Conteúdo*)

BNDDES financiará a fabricação de 19 locomotivas

A Diretoria do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDDES aprovou financiamento de R\$ 70,5 milhões à GE Transportes Ferroviários (Fone: 31 2103.5146) para a fabricação de 19 locomotivas. A operação ocorre no âmbito do Programa BNDDES de Sustentação do Investimento (BNDDES PSI), e os recursos serão repassados

pelo agente financeiro Banco Alfa Investimento S.A. O projeto estimula a indústria nacional de máquinas e equipamentos do setor de logística ferroviária, que apresentou um salto de investimentos nos últimos anos. De 2007 a 2014, o BNDDES aprovou 24 projetos de investimento em ferrovias, no valor total de R\$ 17,3 bilhões. Deste montante, cerca de R\$

3,4 bilhões foram para a produção e/ou aquisição de 485 locomotivas para utilização no País. As locomotivas — modelo GE AC 44i — serão adquiridas pela VLI Multimodal S.A (12 locomotivas) e pela Rumo Logística Operacional Multimodal S.A. (7 locomotivas). O apoio do BNDDES corresponde a 50% do investimento total no projeto.



**A CeMAT 2015 acabou.
A nossa missão continua!**



A STILL agradece sua visita na CeMAT 2015 e reafirma seu compromisso Missão: Zero Emissão. As soluções que você viu aqui já podem fazer parte do seu dia-a-dia.

Encontre o representante mais próximo de você. Para os estados de SP, MG e SC a busca pode ser por região ou bairro.

STILL



COMPRAR

FÓRUM NACIONAL DE COMPRAS

De olho nos principais desafios atuais da área de compras, o Fórum **COMPRAR** reúne grandes nomes com cases de sucesso e dita tendências para a área.

PALESTRANTES CONVIDADOS:

Fabio Miguel | Diretor de Suprimentos do **Grupo Boticário** ●

Albert Sales | Diretor Comercial da **Wappa** ●

Renato Marchetti | Gerente Sênior de Compras da **C&A** ●

Edmur Faro Vellozo | Gerente de Planejamento e Desenvolvimento da **AES Brasil** ●

Reynaldo Goto | Diretor de Compliance da **Siemens** ●

Valdir Scavacini | Diretor de Suprimentos da **Brasil Kirin** ●

Nelson Bittencourt | Especialista em neurociência ●

E mais: conheça novos fornecedores em nossa exposição, e aproveite para ampliar seu networking.

17 DE AGOSTO DE 2015

Centro de Convenções Rebouças

São Paulo - SP - Brasil

INFORMAÇÕES:

(11) 5111-8220

atendimento@forumcomprar.com.br

www.forumcomprar.com.br

[f/forumcomprar](https://www.facebook.com/forumcomprar)

PATROCÍNIO:

EXPOSITORES:

APOIO:

REALIZAÇÃO:



COSTDRIVERS



GATEWIT

GOCIL



INESUP

minder
CONFERENCE