

REVISTA

Digital desde 2002

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br | edição nº 169 | Mai 2016 | R\$ 22,00 |

- Agrologística
- Armazenagem
- Automação
- Comércio Exterior
- E-commerce
- Embalagem
- Logística Portuária
- Movimentação
- Multimodal
- Operações Logísticas
- PDV
- Supply Chain
- Tecnologia da Informação



SELF STORAGE SISTEMAS DE ARMAZENAGEM



Portal e Revista Logweb



@logweb_editora

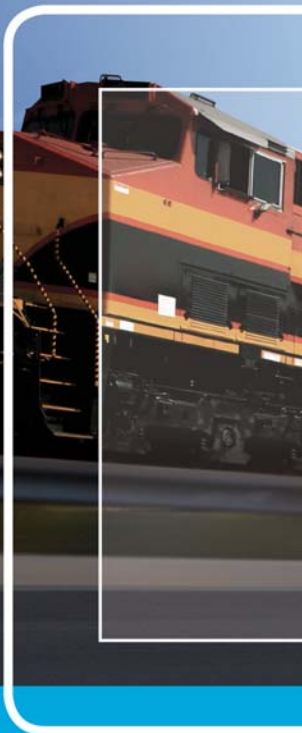


logweb_editora



Canal Logweb

PORTAL Logweb



Tenha acesso a todo o conteúdo da Revista



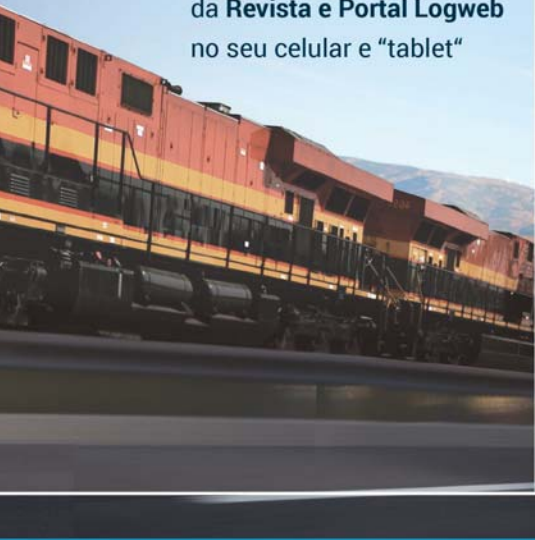
Informação a toda hora com site e aplicativos Android e iOS

O primeiro portal de logística do Brasil não para de crescer! Nasceu de um sonho, caminhou na realidade e chega em 2016 de cara nova. Uma equipe atenta, um jornalismo competente e comprometido e um comercial atuante. Tudo para atender leitores segmentados que atuam por toda cadeia logística. O portal www.logweb.com.br não se limita a sua plataforma. Interagindo com milhares de pessoas diariamente nas mídias sociais - Facebook, LinkedIn, Twitter, Canal Logweb no You Tube- e vai além das nossas fronteiras, com números de acessos expressivos de países como EUA, Portugal, Índia, Alemanha e Inglaterra. O mais importante é que esse adolescente prodígio é o mais acessado no segmento de logística, deixando seus concorrentes muito longe, comprovadamente pelo Alexa*.

*Alexa: Alexa Internet Inc. é um serviço de Internet pertencente à Amazon que mede quantos usuários de Internet visitam um site da web. Em Alexa.com, você pode entrar em um endereço de site da web e Alexa mostrará a você o quão bem visitado o site da web é.

A logística se atualiza aqui

Acesso a todo o conteúdo da **Revista e Portal Logweb** no seu celular e "tablet"



Faça como milhares de profissionais e acesse:

www.logweb.com.br

Notícias

Entrevistas

Matérias

Artigos

Feiras e Eventos

Vídeos



/logweb_editora



/logweb-editora



/Portal.e.Revista.Logweb/





Empilhadeiras BYD com Bateria de Fosfato de Ferro Lítio

Disponibilidade Incomparável com recarga a prova de erros !



- ✓ Maior autonomia
- ✓ Recarga total em 2 horas
- ✓ Bateria com garantia de 5 anos
- ✓ Dispensa sala de baterias
- ✓ Bateria 100% livre de manutenção
- ✓ Possível recarga parcial sem danos a bateria

Os equipamentos que estão conquistando o mundo, agora no Brasil !



Avenida Antonio Buscato, 230 | Campinas - SP | CEP 13069-119 | Tel +55 19 3514 2550 | Rua Oscar Freire, 2250 Cj 402 | São Paulo SP | CEP 05409-011 | Tel +55 11 2308 8037 | henrique.antonini@byd.com

facebook.com/bydcompany

twitter.com/bydcompany

youtube.com/bydcompany

www.byd.com/br

Publicação, 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 - Anhanguaba - Jundiá - SP
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

Diretor de Redação
Wanderley Gonelli Gonçalves
Cel.: 11 94390.5640
(MTB/SP 12066)
jornalismo@logweb.com.br

Redação
Carol Gonçalves (MTB 59413)
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

Gestão de Negócios
Nivaldo Manzano - Cel.: 11 99701.2077
nivaldo@logweb.com.br
José Oliveira - Cel.: 11 96675-4607
oliveira@logweb.com.br

Representante Comercial na Região Sul
Trade Fairs e Eventos Ltda.
Fone: 51 3067.5750 - Cel.: 51 9508.1415
romulo@tradefairs.com.br

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

Armazenagem em foco nesta edição

Duas matérias especiais inseridas nesta edição tratam da armazenagem. A primeira delas diz respeito à self storage, uma oferta de espaços para armazenagem que está em pleno desenvolvimento, apesar da crise econômica – pelo menos é o que diz a maioria dos representantes das empresas que participam desta matéria especial.

Aliás, os tópicos desta abordagem envolvem, além da análise do segmento de self storage, nos dias de hoje, as perspectivas em médio prazo, os problemas enfrentados e como estes poderiam ser resolvidos. E aponta, ainda, os benefícios de se usar o self storage.

O outro destaque da edição, ainda com foco na armazenagem, abrange os sistemas de armazenagem.

Aqui os enfoques são: análise do segmento de sistemas de armazenagem nos dias de hoje; os novos segmentos que estão se utilizando dos sistemas de armazenagem; as perspectivas para 2016; tendências nesta área, de um modo geral; e as novidades em termos de sistemas de armazenagem – principalmente tecnologia. Aqui, os representantes das empresas participantes também apontam boas perspectivas, apesar da situação econômica e política.

Complementando os destaques da edição, temos a cobertura da Intermodal, realizada em abril último e considerada uma das mais importantes feiras do segmento realizada no Brasil. Aqui damos espaço para as empresas que participaram do evento apresentarem suas novidades, os investimentos, as parcerias e os novos negócios. Para quem não pode comparecer à feira, uma oportunidade de conhecer, um pouco, do que foi mostrado.

Finalizando, gostaríamos de lembrar que o nosso site foi totalmente reformulado, tornando-se ainda mais atrativo e sem perder a qualidade da informação que sempre marcou a nossa trajetória.

E, além do site, as informações divulgadas pela *Logweb* também chegam aos nossos leitores através do facebook, do twitter, do linkedin e também do nosso app, para Android e iPhone.

Sem contar que a Logweb acaba de lançar mais uma frente na sua plataforma de comunicação, o Canal Logweb - YouTube, que já é um grande sucesso! Acesse: <https://goo.gl/jnqjlu>

Os editores

especial



12 Self storage: embora ainda desconhecido, segmento apresenta-se como bastante promissor

20 Sistemas de armazenagem: momento é propício, já que empresas buscam automação e redução de custos

mercado



26 Intermodal: como as empresas do setor estão lidando com a nova realidade econômica?

evento

08 Transportes Cavarzan participa do “Programa de Excelência em Transportes” organizado pela Ypê

10 Mais expositores da TranspoSul em destaque

24 Mais destaque aos expositores da Movimat 2016

36 operador logístico

Ceva inaugura Centro de Excelência Logística em São Paulo, o primeiro da América do Sul

38 veículos

Ao completar 20 anos no país, Iveco investe em novos produtos e no fortalecimento da rede

40 especial

Administração centralizada e burocracia estão entre os grandes entraves do setor portuário

42 fique por dentro

8, 37 e 39 Notícias Rápidas

Agenda

Consulte no portal www.logweb.com.br a agenda com informações sobre feiras, fóruns, seminários, cursos e palestras nas áreas de logística, Supply Chain, embalagem, movimentação, armazenagem, automação e comércio exterior.

www.logweb.com.br

Suplemento Digital Logweb

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 169** e, no final, você encontrará a publicação.
Também é possível baixá-la através do nosso app (QRCodes 1 e 2 abaixo). Ou acesse diretamente usando o QRCode 3 abaixo.

As matérias também estão em HTML, identificadas como **Suplemento Digital Logweb**.



inovação

44



Plataforma busca aumentar integração e sincronismo no comércio exterior

aquaviário

46



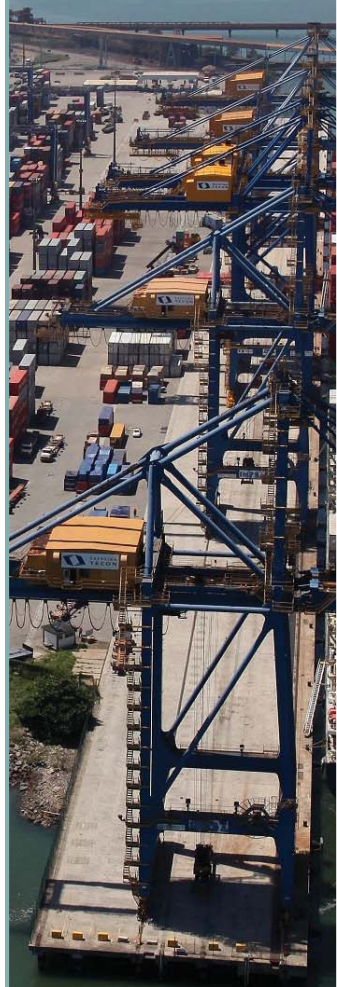
Portos adotam novas estratégias para se tornarem competitivos em um novo cenário econômico

investimento

50



Parque industrial Classe A com 133 mil metros quadrados é inaugurado pela Hines em Manaus



Transportes Cavarzan participa do “Programa de Excelência em Transportes” organizado pela Ypê

Como já é de conhecimento do segmento, a Química Amparo (Fone: 19 3808.8000), mais conhecida pela marca Ypê, está promovendo o “Programa de Excelência em Transportes Ypê”, do qual a Logweb é a divulgadora oficial.

O Programa é uma iniciativa que a empresa lança em 2016, alinhada à sua estratégia de alavancar o nível de serviço junto aos seus clientes, e abrangerá 48 transportadoras que são responsáveis pela distribuição nacional da Ypê em suas cinco unidades de expedição (*saiba mais na matéria “Ypê lança Programa de Excelência em Transportes, que abrangerá quarenta e oito transportadoras”, publicada à página 40 da edição 168, de abril último*).

A Transportes Cavarzan (Fone: 19 3807.1665) é uma das transportadoras que atende a Ypê. Falando da importância do Programa para a sua empresa, Antônio Marcos Cavarzan, sócio-administrador da Transportadora, diz que “visamos novas oportunidades de negócios junto a nossos clientes, desenvolvendo e melhorando nosso desempenho – pontualidade, qualidade e segurança no serviço de transportes”.

Sobre as medidas que a empresa tomou e/ou está tomando para ser eleita a melhor transportadora, Antônio Marcos cita: plantão de serviços 24 horas para resolução de possíveis eventual-



idades; contratação de manobrista habilitado e treinado para atender o cliente com pontualidade; e frota com manutenção preventiva, minimizando imprevistos que possam gerar atrasos nas entregas. “Utilizamos veículos apropriados ao produto e à operação, capazes de suportar as necessidades operacionais e protegendo contra riscos de avarias, danos e contaminações, entre outros. O encarregado pelo departamento de logística, em conjunto com o motorista, determina a roteirização com base na localização do destinatário, priorizando o cumprimento do agendamento. Também realizamos treinamento com nossos colaboradores, orientando que iniciem o transporte dirigindo com cautela, respeitando legislação de trânsito, assegurando condições de segurança para prevenir acidentes.” Logweb

Errata

Na matéria “Ypê lança Programa de Excelência em Transportes, que abrangerá quarenta e oito transportadoras”, publicada à página 40 da edição 168, de abril último, o cargo do João Biarari está incorreto. Ele é diretor de logística da Ypê, e não gerente nacional de vendas, como consta na referida matéria.

Notícias Rápidas

Rucker lança nova versão do trator terminal TT-40I

A Rucker Equipamentos Industriais (Fone: 11 4187.2600) anunciou o lançamento da nova versão do TT-40, trator terminal desenhado especificamente para operações em portos e terminais portuários, centros logísticos, mineração e indústrias. Um dos seus diferenciais é o sistema de quinta roda móvel. “Do interior da cabine, o operador consegue acionar a elevação da quinta roda, sem a necessidade de descer da cabine para acoplar ou desacoplar a carreta. Isso gera um importante ganho de tempo”, explica o diretor geral da Rucker, Rafael Mendes. O equipamento é montado com motor Cummins ou MWM, de baixa potência e alto torque, e conta, também, com transmissão automática Allison, de seis marchas à frente, além de uma à ré. Na nova versão, a cabine foi totalmente alterada graças a uma parceria com a também Brasileira Brascab. O equipamento abandonou as linhas quadradas para ganhar um ar de modernidade, com mais ergonomia. Outra mudança no novo TT-40, que chega ao mercado nas versões 4x4 e 4x2, foi a motorização, substituindo um motor mecânico por um eletrônico.

SUPERE AS DIFICULDADES, EXPANDA HORIZONTES, **VENHA PARA A GLOBALSTAR**



A **Globalstar** oferece serviços de telefonia e rastreamento **100% via satélite**. Fomos a primeira empresa a lançar uma segunda geração de satélites e contamos hoje com a constelação mais moderna do mercado.

GSP-1700 - Telefone móvel via satélite que te mantém conectado quando estiver fora da cobertura celular. Valores de serviço a partir de R\$ 1,50/minuto.

SMARTONE - Rastreador via satélite que permite configuração de diversas opções de intervalo de rastreio e obtenção de relatórios de performance.

SPOT TRACE - Rastreador satelital leve, pequeno e de fácil instalação. Excelente dispositivo de segurança para equipamentos e cargas de alto valor.

Suas operações não serão mais restritas por problemas de comunicação. Faça mais com a Globalstar. Saiba mais sobre os nossos serviços em Globalstar.com.br ou envie um email para atendimento@globalstar.com.br

Mais expositores da TranspoSul em destaque

Nesta edição, destacamos mais alguns dos expositores da 18ª TranspoSul – Feira e Congresso de Transporte e Logística, que acontece no período de 12 a 14 de julho próximo, em Porto Alegre, RS. A *Logweb* é “Mídia Oficial” do evento.

Senff

Fornecedora de soluções para a gestão de meio de pagamentos em transportes e frotas em geral, cartões benefícios para todas as empresas, cartão de crédito com a marca do varejo, serviços financeiros e de call center, a Senff (Fone: 41 3313.1841) participa da TranspoSul pelo terceiro ano. “Nesta edição, temos convicção de obter os mesmos resultados dos anos anteriores. Afinal, a feira nos permite contato direto com os principais empresários do setor de transportes, o que já nos propiciou vários negócios que evoluíram a partir do contato inicial no evento, além, é claro, do relacionamento com os atuais clientes que nos dão o prazer da visita no stand”, diz Werther Liconti, diretor comercial da empresa. Durante o evento, serão apresentadas soluções para a gestão de transportes, como o Controle de Frota, Cartão Combustível e Frete Eletrônico. E também Cartões benefícios como o Alimentação, Refeição, Adiantamento Salarial e Cartão Folha de Pagamento. “Como novidades, apresentaremos novas funcionalidades agregadas aos produtos acima citados, como o aplicativo para celulares, que permite a localização do posto de abastecimento mais próximo,

mo, e também o novo Cartão Folha de Pagamento, que foi desenvolvido para atender a demanda de empresas que precisam pagar os seus colaboradores, evitando os altos custos bancários”, completa Liconti.

Scania Latin America

A Scania Latin America (Fone: 11 4344.9333) esteve presente em todas as edições da TranspoSul. “O principal motivo é a real importância da feira, que nos propicia a oportunidade de estar mais próximos das empresas de transporte da região Sul. Na feira, podemos apresentar nossas soluções a um seletor público, além de atrair novos clientes”, revela Victor Carvalho, diretor de vendas de caminhões da Scania no Brasil. Ele também diz que em todas as edições da feira a empresa sempre obteve bons resultados comerciais e de relacionamento com o cliente que justificam a participação frequente. A empresa vai

expor na TranspoSul 2016 os caminhões pesados R 440 e R 480. “O R 440 possui 440 cv de potência e desenvolve torque de 2.300 Nm já a 1.000 rpm. Em sua quarta geração e um item de série, a caixa automatizada Scania Opticruise traz ao R 440 melhor rentabilidade com máxima disponibilidade. Ele é oferecido nas configurações de rodas 4x2, 6x2 e 6x4 e tem vocação para aplicações de longas distâncias com implementos como baú, sider, carga seca, caçamba, contêiner, frigorífico, tanque, cegonha e pranchas para cargas indivisíveis”, diz o diretor de vendas de caminhões. Por sua vez, o Scania R 480 6x4 é vocacionado para atender operações rodoviárias de longas distâncias e pode tracionar implementos como baú, tanque, sider, entre outros. Possui motor 13 litros de 480 cv de potência e desenvolve torque de 2.400 Nm entre 1.000 e 1.350 rpm. De série, ele também é equipado com a caixa Opticruise. 



MONTADORAS CONFIRMAM PRESENÇA NA TRANSPÓSUL 2016

MAN



Caminhões
Ônibus



Mercedes-Benz



SCANIA



DAF



Ford

CAMINHÕES



12 a 14 de julho de 2016
Centro de Eventos FIERGS
Porto Alegre - RS

TRANSPÓSUL

Informações:

www.transposul.com

TRANSPÓSUL
comercial@setcergs.com.br
(51) 3326.2906

PIT STOP LOGÍSTICO
Trade Fairs Feiras e Eventos Ltda
romulo@tradefairs.com.br
(51) 3065.5512

PROJETO INÉDITO NO RS:

**Pit Stop
LOGÍSTICO**



Organização:

SETCERGS

Transporte & Logística

Self storage: embora ainda desconhecido, segmento apresenta-se como bastante promissor

Segundo os representantes do setor, o self storage está se desenvolvendo mesmo em meio à crise econômica pela qual o país passa, e até se fortalecendo com ela. E é diferente do conhecido “guarda-móveis”.

Quando se aborda o tema “self storage” no Brasil, o primeiro comentário que se ouve é que é um segmento ainda pouco conhecido — muito embora, outra denominação mais conhecida para o tema — “guarda-móveis” — seja de conhecimento do mercado.

‘O segmento de self storage ainda é novo no Brasil, situação bem diferente da encontrada nos Estados Unidos, onde há mais de 50.000 instalações de self storage, superando a quantidade de lojas de McDonald’s e Starbucks somadas. Na Europa, o mercado continua crescendo e em 2015 foram registradas 2.600 unidades, totalizando uma área locável de 7,5 milhões de metros quadrados. Houve um aumento de 7,1% em comparação a 2014, um adicional de 173 instalações”, explica Thiago

Cordeiro, CEO da GoodStorage (Fone: 11 2222.1220).

No Brasil, segundo a Associação Brasileira de Self-Storage – Asbrass, o mercado cresce em média 5% ao ano. “A GoodStorage cresceu 150% em 2015, terminando o ano de 2015 com 5 unidades e liderança no mercado de São Paulo”, assinala Cordeiro.

Ele é complementado por Paola Noguchi, diretora-executiva da DCL Real Estate, empresa proprietária da D-Espaço. (Fone: 41 3090.3600). Também para ela, o segmento ainda é pouco conhecido. “O desconhecimento e a falta de hábito são desafios que enfrentamos. No geral, em Curitiba, PR, e região metropolitana, hoje vemos um mercado crescendo muito amadoramente, com concorrentes que nem sempre vislumbram o profissionalismo necessário para a operação. Abrem-se

espaços que são herança ou metros quadrados adaptados. Mas sabemos que o mercado é analisado por players maiores. Assim como os co-workings, que estão ganhando grande espaço na nova realidade de trabalho hoje, acredito que os selfs venham a fazer esse papel”, salienta Paola.

Mercado promissor

Outra constatação, ainda com referência ao self storage, é que, apesar de ser um mercado novo e pouco conhecido, ele apresenta um grande potencial de crescimento.

“Ultrapassando a barreira do conhecimento, é um mercado promissor e de forte crescimento. Deve haver segmentação por qualidade de produto oferecido”, acredita Paola, da D-Espaço.

Na verdade, de acordo com Cordeiro, da GoodStorage, a perspectiva é de



que o segmento, além de crescer em número de players, seja uma referência em otimização de espaços e de que a solução contribua para uma vida mais inteligente nas grandes cidades.

Na visão de Allan Paiotti, CEO do Guarde Aqui (Fone: 11 3797.3969), o setor de self storage está se desenvolvendo mesmo em meio à crise econômica pela qual o país passa, e até se fortalecendo com ela.

“Os motivos são simples: pessoas jurídicas têm a preocupação de reduzir custos. Mesmo que os alugueis, em algumas praças, apresentem estabilização ou até queda de preços, os contratos de locação são de longo prazo – no mínimo, 12 meses. Além disso, a dificuldade fiscal das administrações públicas tem levado os governos a aumentar os valores de impostos como IPTU e ICMS – esse último, por extensão, impactando

nos custos de energia e água. O aumento de tributos encarece os condomínios, mas não incide no valor de contratação dos boxes. Então, naturalmente, muitas empresas estão encontrando no self storage uma solução inteligente e com o custo bastante reduzido para manter seus estoques e arquivos – mortos, por exemplo. Já as famílias, com a crise, deixaram de procurar apartamentos maiores e passaram a se contentar com uma reforma ou, infelizmente, se viram obrigadas a mudar para espaços menores, com o aluguel mais em conta. No primeiro caso, o self storage é



Cordeiro, da GoodStorage: o segmento ainda é novo no Brasil, situação bem diferente da encontrada nos EUA, onde há mais de 50.000 instalações de self storage

o espaço ideal para evitar que seus pertences sejam manchados, quebrados ou danificados de qualquer forma durante as obras. No segundo, é comum que as pessoas não queiram se desfazer de certos bens, como móveis de família, seja porque estes têm valor sentimental ou porque esperam voltar para um lar com mais espaço no futuro. Novamente, o self storage é o espaço ideal para guardar seus bens com segurança, conforto e praticidade, pelo tempo que for necessário e sem apertar o bolso”, explica Paiotti.

Outro importante fator a ser considerado – ainda segundo o CEO do Guarde Aqui – é que o mercado brasileiro

Olha a SURPRESA
que a revista Logweb
reservou pra você na
edição de julho!!!!

Grandes marcas e oportunidades de negócios circularão no evento, e ainda, em paralelo à Feira acontecerá o Congresso Técnico da TranspoSul, formado por palestras, painéis e seminários e com público estimado em torno de 4.000 congressistas, que buscam conhecimento relacionados ao transporte de cargas e logística. O evento é considerado o 2º maior na área de transporte e logística do Brasil.

18ª Feira e Congresso
de Transporte e Logística

TRANSPO  **SUL**

**É a edição prévia da
TranspoSul - Feira e Congresso
de Transporte e Logística.**

**Melhor momento para tratar de assuntos como
Transportes Especiais –
Cargas de Projeto, Escolta Armada e
Seguradoras**

Mas... tem mais:

Caderno sobre Logística Farmacêutica, uma ótima oportunidade, pois a revista é enviada aos principais executivos de logística das empresas farmacêuticas e seus distribuidores. Uma ótima oportunidade para mostrar a esse público o seu produto ou serviço.

NÃO ESPERE MAIS

A DATA DE FECHAMENTO É 26/05/2016

REVISTA
Logweb

f Portal e Revista Logweb

@logweb_editora

in logweb_editora

11

3964.3744

11

3964.3165

comercial@logweb.com.br

www.logweb.com.br

de self storage ainda está engatinhando, ou seja, tem muito tempo e espaço para crescer. No Brasil há apenas cerca de 150 unidades de self storage, sendo aproximadamente 60% delas no Estado de São Paulo. Nos Estados Unidos, que já tem um mercado maduro, há muito mais unidades. “Além disso, ainda nos Estados Unidos, o setor apresenta taxas

de retorno sobre o valor investido superiores às de shoppings, condomínios empresariais e centros comerciais, entre outras. O que indica que o setor tem enorme potencial para avançar no Brasil e atrair grandes empresas que hoje estão focadas em outros segmentos do mercado imobiliário.”

O GuardeAqui tem registrado um crescimento expressivo na locação de seus espaços e, por isso, está intensificando o plano de expansão de atividades no País. A empresa acaba de inaugurar uma unidade no bairro do Limão, em São Paulo, capital, e já está trabalhando na abertura de uma segunda unidade no Rio de Janeiro, em São Cristóvão. Também deve inaugurar mais duas unidades na capital paulista até o terceiro trimestre deste ano. “Chegamos, assim, a 15 unidades, sendo 12 em operação e três em desenvolvimento (Tatuapé, Morumbi e São Cristóvão) – com previsão de inauguração ainda em 2016”, completa Paiotti.

O sócio-fundador da MetroFit (Fone: 11 3777.0746), Hans Scholl, também faz sua análise a partir do mercado de self storage e de seu uso por meio dos clientes.

“Devido ao momento econômico frágil, identificamos grandes oportunidades para adquirirmos terrenos e imóveis



Paiotti, do GuardeAqui: o setor tem enorme potencial para avançar e atrair empresas que estão focadas em outros segmentos do mercado imobiliário

em localizações estratégicas dentro de centros urbanos. Isso acontece porque há pouca concorrência neste momento. Para a MetroFit, este próximo ciclo é de oportunidades para expandirmos dentro da cidade de São Paulo e para outras metrópoles, como Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Identificamos, também, que a demanda por self storage é registrada tanto em momentos de econo-

mia aquecida quanto em momentos de desaceleração. Isso porque oferece solução para a falta de espaço tanto para pessoas que estão se mudando para apartamentos menores, de país, ou passam por uma questão pontual – como um casamento, a partilha de bens de uma família que precisam ficar guardados em local seguro enquanto a divisão não ocorre... – quanto para empresas que estão passando por processos de reestruturação – elas podem armazenar seus ativos conosco.”

Scholl revela, também, que hoje, a MetroFit conta com duas unidades em construção que serão inauguradas

em breve, localizadas em Alphaville e em São Caetano, e com outras duas em operação: da Marginal Tietê e em Santo André.

“A história do mercado de self storage provou que há uma grande demanda reprimida no país, tanto para pessoa física quanto para pessoa jurídica. Porém, o self storage depende de escala, especialmente para absorver o alto custo de marketing para divulgar as vantagens desta solução flexível. Além disso, o self storage é um negócio que normalmente requer 5 anos para atingir a maturidade, incluindo o investimento alto envolvendo o imóvel, que deve ter por volta de 7.000m² de área construída”, acrescenta o sócio-fundador da MetroFit.

Ele também acredita que, com a economia voltando ao equilíbrio, o self storage continuará com a demanda aquecida. Porém, caso o cenário econômico continue delicado, o segmento deverá passar por um momento de consolidação, em que as marcas mais estruturadas encontrarão boas oportunidades de investimento. “De toda forma, o segmento sofre também os efeitos de uma economia retraindo. Mesmo assim, a procura é menos afetada porque é uma solução para pessoas físicas e jurídicas



GLP Guarulhos

119.882 m²
de área disponível

GLP. LOCAÇÃO DE GALPÕES LOGÍSTICOS E INDUSTRIAIS.

Os melhores parques logísticos nas melhores regiões do Brasil.

Líder em instalações logísticas modernas com presença na China, Japão, Brasil e EUA, a GLP oferece localização estratégica, qualidade técnica, respeito aos recursos naturais e baixo custo operacional no aluguel de galpões logísticos e industriais. São 50 milhões de m² de galpões, mais de 4.000 clientes ao redor do mundo e 3,6 milhões de m² em 36 cidades brasileiras. Alugue um galpão com a GLP e obtenha a melhor eficiência logística para sua empresa.



(11) 3500-3700
locacao@GLProp.com
www.GLProp.com.br

GLP 
Together, we make a difference.

que precisam de espaço adicional para armazenar bens e produtos pelo tempo que for necessário para resolver problemas “espontâneos”, completa Scholl.

Înês Varela, vice-presidente de marketing da Stokarea (Fone: 11 4933.8587), também acredita que o segmento apresenta um potencial de crescimento muito grande. De acordo com ela, a redução da metragem dos novos imóveis, fruto do aumento do custo do metro quadrado nas grandes metrópoles como São Paulo, é um aspecto que estimula a procura por espaço complementar para armazenamento de móveis e objetos por parte do consumidor Pessoa Física, que representa aproximadamente 85% do mercado de self storage. “Os 15% restantes são compostos por pequenos empresários, profissionais liberais que visualizam em um espaço de self storage uma excelente oportunidade para guardar em segurança não só o estoque de produtos, como, também, materiais de divulgação como folhetos, displays e de apoio a vendas. Apesar disso, o grande volume de oferta de espaços de self storage ainda é maior do que a demanda, até mesmo pelo desconhecimento do mercado sobre esta solução”, completa Înês.

Mas, ela diz que a empresa aposta no crescimento do segmento a médio e longo prazo. “A partir de um cenário que tende a se agravar de escassez de espaço nos centros urbanos, tendência de verticalização imobiliária e aumento do valor do metro quadrado, o self storage tende a se consolidar como a mais efetiva solução, tanto para pessoas físicas quanto jurídicas. Isso fica claro até pelo interesse de diversos fun-



Scholl, da MetroFit: “a demanda por self storage é registrada tanto em momentos de economia aquecida quanto em momentos de desaceleração”

dos de investimentos no segmento.”

Vinicius Tonioli, coordenador de marketing/comercial da Unidos Self Storage — Guarda Móveis e Armazenagem (Fone: 11 2762.6288), é outro representante do setor que enxerga o self storage como um setor em franca expansão no mercado brasileiro. “O desafio deste segmento é ser reconhecido e conhecido pelo público alvo, uma

vez que uma boa parcela de potenciais clientes ainda não conhece este serviço.”

Tonioli também crê que no médio prazo o segmento tende a manter seu nível de expansão, principalmente no atendimento a empresas e negócios que têm cada vez mais utilizado o self storage como opção para guarda de arquivo-morto ou mercadorias. “Como citamos, ainda há espaço para o crescimento, uma vez que existe uma parcela do público alvo que ainda não enxerga a existência do self storage. Ao reconhecer a existência, com certeza levará em consideração as vantagens da utilização do serviço”, completa.

Problemas e soluções

Mas, apesar do grande potencial de crescimento, o segmento ainda enfrenta alguns problemas.

Por exemplo, Cordeiro, da GoodStorage, volta à questão de o segmento ser relativamente novo no Brasil, portanto a solução é pouco conhecida e os players, além de ofertarem a solução, também realizam um trabalho para difundir a categoria como um todo. “Um dos problemas enfrentados pelo segmento é a falta de conhecimento do cliente, principalmente de pessoas jurídicas enxergarem a solução como otimização de espaços e de logística. A solução não tem burocracia como outras soluções propostas pelo mercado, o espaço é flexível, não existe multa de rescisão de contrato, entre outros benefícios.”

Paiotti, do Guarde Aqui, também aponta que a grande dificuldade ainda é o desconhecimento. “Como o setor ainda é muito novo no país, ainda é confundido com o antigo guarda-móveis. Esse é um problema que resolvemos com o tempo e com muito investimento em marketing para que as pessoas conheçam essa nova solução e suas vantagens.”

Scholl, da MetroFit, por sua vez, acredita que o maior desafio que o segmen-



A FEIRA "UP TO DATE" EM TRANSPORTE E LOGÍSTICA. PARTICIPE!

GRANDES NOMES CONFIRMADOS PARA O CONGRESSO



CENÁRIO POLÍTICO ECONÔMICO DO BRASIL

Joaquim Barbosa*

*Participação somente com convite ou
link cortesia pelo site transposul.com



ÉTICA NO BRASIL

Leandro Karnal



INOVAÇÃO. UMA ESPIADA NO FUTURO

Marcus Piangers

INSCRIÇÕES GRATUITAS

para Feira e Congresso pelo site:

www.transposul.com



DADOS DA ÚLTIMA EDIÇÃO:

- Público de mais de 14.000 visitantes • 4.200 congressistas
- 23 palestras em 3 dias de evento • R\$ 122 milhões em vendas
- 15 reuniões técnicas • 96% de aprovação pelos expositores.

18ª Feira e Congresso
de Transporte e Logística

TRANSPO SUL

**12 a 14 de julho
de 2016**

Centro de Eventos FIERGS
Porto Alegre - RS

Patrocinadores Congresso:



Triunfo
PROMISSÕES E INVESTIMENTOS



Sindiatacadistas

Realização:



Transporte & Logística

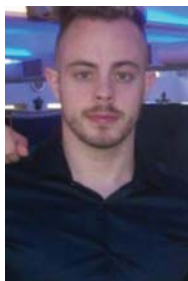
to está superando está relacionado à divulgação do conceito. “Anos atrás, precisávamos apresentar ao consumidor brasileiro o conceito do self storage para que ele visualizasse a grande solução que tinha à sua frente. Nós já passamos deste estágio e mostramos às empresas e às pessoas físicas que o self storage não é um guarda-volumes. O self storage é um espaço seguro, com vigilância 24h, em prédios modernos e limpos e ambiente climatizado. Ao apresentarmos esse modelo de negócios nascido nos Estados Unidos ao mercado nacional, o público entendeu rapidamente quais as vantagens e soluções que oferecemos especialmente porque as grandes capitais brasileiras são altamente verticalizadas, com grande concentração de pessoas. Tudo isso aumenta o trânsito, diminui os apartamentos e, consequentemente, o espaço para guardar bens e produtos – no caso de empresas.”

Para o sócio-fundador da MetroFit, os desafios poderiam ser resolvidos por meio de investimentos contínuos no marketing e na divulgação do conceito, com o objetivo de educar os clientes em potencial.

A análise dos problemas e soluções feita por Inês, da Stokarea, segue pelo mesmo caminho.

Como dito anteriormente, não existe ainda uma cultura consolidada no Brasil de utilização de um espaço externo de armazenamento como o self storage. Tradicionalmente, os espaços de guarda-móveis utilizados são espaços adaptados, como casas e sobrados que não oferecem a privacidade, proteção e acessibilidade do self storage.

No campo das empresas – continua a vice-presidente de marketing da Stokarea –, ainda existe a ideia que a locação de espaços de armazenamento é cara e utilizada apenas por empresas de gran-



Tonioli, da Unidos: o self storage engloba, também, o conceito de guarda-móveis, mas se trata de um serviço mais moderno e mais completo



Paola, da D-Espaço: “assim como os co-workings, que estão ganhando espaço na nova realidade de trabalho hoje, acredito que os selfs venham a fazer esse papel”

de porte. Por esta visão, o pequeno empresário crê ser mais barato armazenar dentro da empresa seu estoque. Uma ideia falsa que implica em perda de eficiência e de espaço na sede.

“Para esclarecer estes falsos conceitos, além de promoções, a Stokarea investe no contato direto com os potenciais consumidores, se aproximando das suas necessidades e apresentando soluções para seus problemas de armazenamento. Procuramos apresentar dicas para redução de custos em armazenagem, dicas de como o self storage pode ajudar a reduzir os custos com mudança e, também, como pode ser uma ferramenta

essencial em um processo de downsizing, tão comum em diversas empresas hoje em dia.”

Tonioli, da Unidos Self Storage, também aponta que, apesar de uma crescente expansão e notoriedade no setor, o self storage ainda precisa se firmar e pulverizar como a melhor opção em armazenagem para pessoas e empresas. “É um desafio que vem sendo bem trabalhado pelas empresas do segmento com ações de marketing e publicidade, aumentando cada vez mais a visibilidade do setor e procurando

do desvincular o self storage do serviço de ‘guarda-móveis’. O self storage engloba, também, esta necessidade, mas se trata de um serviço mais moderno e mais completo, com um conceito mais ligado à facilidade, autonomia e ao dinamismo, exigências básicas do dia a dia de quem vive em uma metrópole.”

Finalizando, Paola, da D-Espaço, revela que, além do conhecimento e acurramento, um dos problemas enfrentados pelo segmento é a visão retrógrada das prefeituras de como enxergam o negócio. “Elas veem o self storage como galpões de armazenagem, colocando seu zoneamento para



zonas periféricas. O conceito de self é muito urbano. Complementa as tendências e realidade de real estate, que, com cada vez menos terrenos e menores, tem seus apartamentos menores. É como uma garagem de casa, uma necessidade de extensão da sua casa. Afinal, além de mudanças, reformas e pessoas jurídicas, o self pode e deve servir como esse 'apoio/suporte familiar'. Uma pessoa que vai deixar suas bicicletas e utensílios de manutenção ou roupas de inverno, por exemplo, não vai de caminhão ao self. Mas quando ele é enquadrado como um galpão de armazenagem, eles acham que as pessoas irão transitar de caminhões. Pelo contrário, elas muitas vezes vão até a pé para isso. Quando isso for superado, certamente as pessoas conseguirão se beneficiar ainda mais do self storage."

Falando sobre como estes problemas poderiam ser resolvidos, a representante da D-Espaço diz que em relação ao conhecimento, as pessoas precisam começar a pensar na eficiência do uso do espaço e nos benefícios que isso pode gerar. Para isso, é necessária constante divulgação e exemplificação.

"A união da categoria, nesse sentido, é muito importante."

Em relação ao zoneamento, Paola diz que bastaria as prefeituras terem um olhar mais moderno e cosmopolitano,

pensando no bem-estar da sua população. "É preciso atualização, assim como ocorrem com os planos diretores."

Benefícios do self storage (segundo os entrevistados)

- É uma extensão das residências – cada dia menores – e das empresas – que necessitam se adaptar às mudanças do mercado, seja com expansão ou retração;
- Acesso ao self a qualquer hora e dia, sete dias por semana;
- Economia de orçamento, já que todas as locações de espaços têm incluídos custos como água, luz e segurança, entre outros;
- Instalações contam com sistemas de segurança dotados de câmeras de monitoramento 24 horas, com total privacidade de acesso ao usuário e seguro especializado com cobertura total;
- O contrato é mensal, flexível, sem burocracia ou impostos (caso de IPTU, por exemplo);
- O locatário paga antecipadamente pelo mês de uso e não há prazo mínimo de permanência: basta informar o desejo de manter ou não a área locada para o período subsequente. Portanto, não é preciso, por exemplo, apresentar seguro-fiança ou fiador para utilizar o espaço;
- Os contratos flexíveis permitem que o tamanho do box e o tempo de locação possam ser alterados de acordo com as necessidades de cada cliente;
- Maior proteção aos objetos e móveis guardados, pois os espaços são individuais com acesso por senha pessoal ou chave. Logweb



HÁ MAIS DE 10 ANOS
NO MERCADO



Otimize o seu tempo na movimentação
de cargas com a **rampa móvel GKL**

www.gkl.com.br - www.rampamovel.com.br

11 **4828.1835**

11 **4828.1916**

Sistemas de armazenagem: momento é propício, já que empresas buscam automação e redução de custos

Também há quem destaque que a grande revolução no campo da logística está acontecendo porta adentro nas empresas, na intralogística, onde a combinação de engenharia e novas tecnologias da informação transformaram os armazéns no autêntico coração da cadeia de abastecimento.

Ao se fazer uma análise do segmento de sistemas de armazenagem nos dias de hoje, as respostas coletadas pela nossa redação passam pela situação econômica que o país atravessa e abordaram, também, o aspecto tecnológico destes sistemas.

Rodrigo Scheffer, responsável por Projetos na Águia Sistemas (Fone: 42 3220.2666), se encaixa no primeiro “time”. Segundo ele, o mercado de estruturas de armazenagem atravessa, como outros ligados ao segmento de logística, momentos de retração de investimentos por parte das empresas. Porém, diz ele, a Águia acredita que esses são tempos oportunos para promover melhorias em processos produ-

tivos, investir em projetos de alto nível e novidades tecnológicas, pois o mercado fica atento aos diferenciais dos fornecedores.

Neste contexto se encaixa o segundo foco desta análise. “O mercado de sistema de movimentação e armazenagem está numa fase de novas oportunidades, as empresas não estão buscando equipamentos e, sim, soluções completas. As empresas provedoras

de solução entregam equipamentos integrados a sistemas gerenciáveis, capazes de atender diversos setores do mercado, como bebidas, automobilístico, distribuidores, etc. No momento presenciamos uma crescente busca por estas soluções, fatos marcados pelo



del Campo, da SSI Schäfer: o segmento segue um ritmo de inovações frenético, que se traduz na incorporação de novas tecnologias

alto número de orçamentos em andamento; porém, considerando o momento econômico atual, o tempo de decisão para investir nestas soluções está maior”, complementa Lucas Rodrigues Neto, supervisor de negócios da Scheffer Logística e Automação (Fone: 42 3239.0700).

Daniel del Campo, CEO da SSI Schäfer Latam (Fone: 19 3826.8080), também faz análise se-

melhante. De acordo com ele, o segmento segue um ritmo de inovações frenético, que se traduz na incorporação de novas tecnologias, assim como em combinações de tecnologias novas e existentes para oferecer soluções mais abrangentes. “A demanda é cada vez



mais orientada a soluções completas, empresas que possam oferecer pacotes que resolvam cenários, mais do que oferecer só produtos. Também exige o mercado e recompensa mais aquelas empresas que mostram know-how e competência na orientação e consultoria dos projetos. Não se espera partners reativos e, sim, proativos", enfatiza del Campo.

Por sua vez, Gustavo Cristóforo, gerente comercial da ULMA Handling Systems (Fone: 11 3711.5940), destaca que a grande revolução no campo da logística está acontecendo porta adentro nas empresas, na logística interna (intralogística), onde a combinação de engenharia e novas tecnologias da informação transformaram os armazéns no autêntico coração da cadeia de abastecimento. Efetivamente, lembra Cristóforo, a introdução de armazéns automatizados no processo logístico trouxe às empresas notáveis economias de custos, um importante incremento da produtividade em todos os processos do abastecimento, envolvendo, ainda, a produção e distribuição.

"Entendo que, nos dias de hoje, a intralogística é vista como um ponto chave para o sucesso de uma empresa, ligando diretamente a qualidade do sistema logístico à satisfação do cliente final. Desta maneira um sistema intralogístico eficiente e estruturado traz benefícios que, ao final, podem inclusive ser convertidos em lucro. Diante deste cenário, a automação da armazenagem é vista como uma excelente ferramenta para trazer a eficiência e segurança necessária para atender essa nova demanda dentro das empresas. Contudo, é preciso fazer escolhas adequadas para tirar proveito desses sistemas: a experiência do provedor, um bom planejamento e trabalho em equipe são fundamentais para o sucesso", completa Ariel Oliveira, gerente de vendas da Viascore Systems (Fone: 19 3305.4100).

Perspectivas

Os participantes desta matéria especial também falam sobre as perspectivas para 2016, mais uma vez tanto no aspecto econômico, quanto no de tecnologias.

"Acreditamos que 2016 será parecido com o ano de 2015, pois o mercado está cauteloso com o desenrolar dos fatos políticos e econômicos do nosso País. Sairá na frente o fornecedor que souber investir em boas práticas para redução de seus custos e em tecnologia para agregar a seus produtos, além de manter o nível de serviços impecável", avalia Scheffer, da Águia Sistemas.

O CEO da SSI Schäfer Latam destaca que o PIB geral da nação está caindo, porém não em todos os setores. "Alguns, inclusive, crescem, pelo que focamos nossos esforços em atender a estas necessidades, além de nossa grande base instalada. Para a SSI Schäfer, 2016 se apresenta bem, graças a nossa capilaridade no mercado nacional e nossa forte expansão nos últimos anos nos países vizinhos, onde já contamos com operação própria na Argentina, Chile, Colômbia, Peru e México. Ainda no Brasil, muitas empresas têm planos de melhorar sua eficiência devido ao cenário econômico complicado. Mas nos tempos que correm, é importante escolher bem o parceiro de caminhada. Na atual retração da economia, uma parte de fornecedoras de soluções passa por dificuldades, algumas empresas estrangeiras até foram embora do país deixando clientes e parceiros em situação complicada. Empresas nacionais de sistemas tradicionais tiveram seu ritmo de produção reduzido drasticamente, tendo, inclusive, que reduzir o quadro



Cristóforo, da ULMA: a introdução de armazéns automatizados trouxe notáveis economias de custos e um importante incremento da produtividade

expressivamente, o que afeta a situação financeira das mesmas. Não é o caso da SSI Schäfer, pois devido aos projetos em curso nos diferentes países, continuamos aumentando os investimentos e o quadro de funcionários", diz del Campo.

Na visão de Cristóforo, da ULMA Handling Systems, os momentos de incerteza atualmente vivenciados pelo merca-

do nacional exigem que se olhe com uma dose de otimismo os desafios e que se proponham ações concretas e criativas para oferecer soluções adequadas às empresas. "Acreditamos no Brasil e temos compromisso pessoal e profissional com nossos clientes para oferecer as soluções mais adequadas às suas demandas. A expectativa é que o mercado recupere a confiança e retome seu crescimento, mas agora é hora de as empresas fornecedoras de sistemas, como a ULMA, se prepararem para a demanda reprimida que se apresentará nos próximos meses. Nosso foco segue sendo a inovação tecnológica como prioridade estratégica para desenvolvimento de sistemas flexíveis e eficientes, que assegurem produtividade e controle do processo como um todo."

Oliveira, da Viascore Systems, também fala do cenário político-econômico que vivemos. O mercado, de uma maneira geral, passa por uma recessão, e a automação passa a ser vista como uma forma de otimizar os custos logísticos e, consequentemente, aumentar a competitividade das empresas no mercado. Há, também, segmentos que não são afetados e continuam com seu plano de crescimento e investimento. "A Viascore está confiante em um bom 2016. Estamos focados em oferecer o neces-

sário para que as empresas possam atingir os seus distintos objetivos, transformando nossos clientes em parceiros”, completa o gerente de vendas.

E Rodrigues Neto, da Scheffer, faz sua análise pelo lado da tecnologia, a qual, segundo ele, está em constante evolução — ano a ano, novas soluções são desenvolvidas a fim de agregar valor ao negócio dos clientes.

“Dentro do cenário atual precisamos sempre de inovações, e o cliente busca na Scheffer uma forma de atualizar ou reinventar seu cenário de trabalho, por este motivo as perspectivas para 2016 são de que os clientes continuem buscando inovar e para isso consultando a Scheffer.”

Tendências

Neste contexto em que vivemos, quais as tendências nesta área?

Rodrigues Neto, da Scheffer, lembra que as empresas buscam cada vez mais integração em seus processos. “E, hoje, com a evolução da comunicação,



Scheffer, da Águia: em 2016, sairá na frente o fornecedor que souber investir em boas práticas para redução de custos e em tecnologia para agregar a seus produtos

notamos uma tendência pelas empresas em sistemas cada vez mais autônomos, capazes de se adaptar a diferentes tipos de processo, capazes de trocar informações com outros sistemas, ou seja, as empresas que-rem um sistema que seja autossuficiente, e isso pode ser notado com a crescente evolução das indústrias 4.0.”

Por sua vez, del Campo, da SSI Schäfer La-

tam, diz que a tendência é incorporar tecnologias que se paguem. “Não temos um produto específico que ‘precisamos’ empurrar. Temos uma paleta de produtos e soluções grande, às vezes uma consultoria de processos resolve sem precisar investir em equipamentos, outras vezes a incorporação de um software WMS é a solução, ou talvez um portapaletes ou uma caixa plástica, ou finalmente um complexo sistema automático. Ou seja, não há um padrão ao nosso entender quanto à tendência, o que o mercado respeita é entender os motivos para incorporar uma tecnologia determinada. Quais os benefícios,

em quanto tempo se paga? O mercado quer soluções e foge de modas.”

Cristóforo, da ULMA Handling Systems, também atesta que a tendência observada nos últimos anos é o desenvolvimento de projetos personalizados aos negócios dos clientes. “Para isso, a ULMA traça uma espécie de circunferência ao redor do cliente: prestamos serviços de consultoria logística, planejamento e engenharia, execução de projetos, serviço pós-venda e, caso necessário, reengenharia”, informa.

Novidades

Quando abordam as novidades em termos de sistemas de armazenagem — principalmente tecnologia —, os participantes referem-se às suas próprias empresas.

Por exemplo, Scheffer diz que a Águia Sistemas levará à Fispal uma novidade no portfólio da empresa: um sistema Dinâmico Horizontal Acionado. O novo produto foi desenvolvido a partir de demanda apresentada pelos clientes para aumentar a densidade da armazenagem em Centros de Distribuição, alcançando com isso, também, uma redução de custos na cadeia logística. “O sistema Dinâmico Horizontal Acionado é composto por estruturas de estocagem



que movimentam os paletes de produtos em pistas paralelas ao piso, ou seja, sem a 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. Esses roletes detectam a presença do paleta sem a necessidade de sensores óticos e, a partir deste momento, inicia-se a criação de uma lógica para a movimentação”, finaliza Scheffer.

A Scheffer recentemente lançou um sistema de armazenagem automático para estruturas tipo drive-in. A solução contempla os já conhecidos transelevadores, porém utilizando um carro satélite, a bateria, para realizar os processos de armazenagem e retirada de cargas do armazém. Este sistema garante uma alta densidade de armazenagem ao sistema, reduzindo custos de aquisição de área e custos operacionais. “Um fato importante deste sistema é que o mesmo pode contemplar vários carros satélites no mesmo corredor, sendo transportados por um único transelevador – ao passo que uma carga está sendo armazenada, outra carga já foi disponibilizada para retirada, o processo torna-se mais eficiente e rápido com mais carros”, explica Rodrigues Neto.

“Na SSI Schäfer estamos completando nossa gama de soluções com alguns lançamentos. Por exemplo, o SSI Schäfer Weasel. Trata-se de veículo autoguiado que trafega no piso, permitindo levar mercadorias de um ponto a outro sem criar barreiras para os fluxos existentes concomitantes. No caso, esta solução transporta caixas. Igualmente estamos fazendo cada dia mais projetos de SSI Schäfer Autocruiser. Semelhante ao anterior, porém os carrinhos andam sobre um circuito elevado. Ambas as soluções são muito úteis, tanto para armazéns

quanto para processos de fabricação, movimento interno e armazém/linha de produção, e podem ser combinadas com outro sistema que está tendo enorme aceitação, nosso SSI Schäfer Logimat, que é um armário vertical que permite armazenar um enorme número de SKUs num espaço reduzidíssimo com total controle do estoque. Igualmente o SSI SCHÄFER Logimat se comercializa sozinho ou em clusters.”

Por sua vez, a ULMA tem buscado inovar e melhorar continuamente suas soluções automatizadas ao mercado, fazendo de cada projeto uma solução única e best practice para aquele cliente, conta Cristóforo. “Além de algumas soluções que temos trabalhado em AGVs e sorters, nossa principal novidade está nos sistemas FSS/SQS. São os sistemas de última geração da ULMA-DAIFUKU projetados com materiais leves e motores de baixo consumo que permitem a regeneração de energia. Estes equipamentos de separação de pedidos possuem um mastro duplo composto por um robô que se desloca



Oliveira, da Viastore: um sistema intralogístico eficiente e estruturado traz benefícios que, ao final, podem inclusive ser convertidos em lucro

horizontalmente dentro de um corredor, guiado por um trilho inferior e outro superior. Ademais, dispõe de um deslocamento vertical para posicionar-se frente a uma localização de estante para introduzir ou extrair a carga mediante extrator. Seu projeto permite uma carga/descarga simultânea dos produtos, permitindo fluxos máximos que superam as

300 caixas/hora. O sistema de extração do robô é de gancho duplo e possui um método de reposicionamento de gancho que permite uma excelente agrupação dos produtos. O sistema de separação de pedidos FSS/SQS garante uma precisão exata na detecção na posição da estante e possui avançadas técnicas de frenagem e curvas de aceleração”, completa o gerente comercial da ULMA Handling Systems.

Por fim, Oliveira destaca que a Viastore lançou recentemente o seu sistema shuttle de armazenagem, o Vialflex. “Este lançamento nos permite oferecer ainda mais flexibilidade aos nossos clientes e parceiros.”

Logweb



Mais destaque aos expositores da Movimat 2016

Nesta edição, continuamos destacando alguns dos expositores da Movimat 2016 – Salão Internacional da Logística Integrada, que acontece no período de 20 a 22 de setembro próximo, em São Paulo, SP, e da qual a *Logweb* é “Mídia de Apoio”.

Trans Otemisto/Recanto dos Pallets



Esta é a primeira participação da Trans Otemisto Logística e Transporte/Recanto dos Pallets Ind. Com. Art. Mad. (fone: 11 3831.4038) na Movimat. “Temos boas perspectivas em relação ao evento de 2016, pensamos em mostrar para o mercado que existimos”, diz Rivaldo Ivo Ferreira, gerente geral da empresa, que atua com transporte rodoviário de cargas e comercialização/locação de paletes PBR. “Como novidade, apresentaremos o link transporte x paletes – diferencial para quem contratar nosso transporte ter apoio na administração de paletes”, completa o gerente geral.

Startrade

A Startrade Ferramentas de TI para Logística (Fone: 41 3117.8825) iniciou as participações na Movimat em 2001. “Nos anos de crise reforçamos a participação, por entender que as oportunidades estão esperando por aqueles que não desistem delas!”, diz o diretor da empresa, Luís Maurício Gardolinski. Ele também explica que, para a Startrade, participar de feiras, requer muito planejamento para poder retirar destas o máximo possível, é um esforço concentrado que inicia ao menos 6 a 9 meses antes, porém colhem os frutos destas participações por muitos anos. Sobre o que será mostrado, Gardolinski diz que os carros-chefes da empresa há 20 anos, os softwares Maxload e Tops Pro estarão lá para alegria dos estudantes e empresas que pagam altos fretes e precisam de redução de custos rápida. “Ampliamos a linha de equipamentos para coleta de dimensões volumétri-

cas de cargas, e hoje a Startrade tem a maior e mais completa linha de ‘cubadores estáticos’ da América Latina. Equipamentos com as três principais tecnologias de medição – ultrassom, laser e ótica –, nos permitem medir qualquer tipo de objeto, pacote, peça, envelope, roupas, etc. Esta especialização nos possibilita atender empresas de todos os segmentos, de petróleo ao e-business, passando por montadoras de veículos e Operadores Logísticos. De grandes válvulas, a pequenos frascos de cosméticos”, afirma Gardolinski. Sobre as novidades que serão apresentadas, ele relaciona: Cubetape - equipamento manual para cubagem de itens regulares ou irregulares com interface Bluetooth; iDimension - equipamento a laser para cubagem de cargas regulares e irregulares, que pesa, mede e fotografa, com interface para qualquer sistema; BoxCubo - equipamento nacional de cubagem por ultrassom. 



www.
expo
movimat
.com.br

20^a 22
SETEMBRO
2 0 1 6

MOVI
MAT

Salão Internacional da Logística Integrada



Multimodalidade



Condomínio Logístico/
Real Estate



Segurança e
Gerenciamento
de Risco



Intralogística



TI

 /Movimat

Na nova Movimat você encontra:

LOGÍSTICA DE
PONTA A PONTA

► Expo Center Norte

Pavilhão Branco | São Paulo - SP

Contate nossos consultores!

comercial@expomovimat.com.br

Tel.: 11 3060-4982

Encontre as melhores soluções para destacar
seus produtos e serviços e alavancar grandes
negócios para sua empresa!

Organização e Promoção:



Reed Exhibitions
Alcantara Machado

Intermodal: como as empresas do setor estão lidando com a nova realidade econômica?

Reunindo 600 marcas de 25 países e um público qualificado de visitantes, a Intermodal contribuiu para que as companhias pudessem perceber que um ambiente de crise pode ser superado com mais investimentos e ousadia.

A 22ª edição da Intermodal South America, que aconteceu entre os dias 5 e 7 de abril, no Transamérica Expo Center, em São Paulo, SP, teve como premissas discutir as principais necessidades e contribuir com o aumento no volume de negócios dos setores de logística, transporte de cargas e comércio exterior. E isso é fundamental, principalmente com o conturbado cenário político e econômico que o país vive. Mesmo com essa realidade, a feira registrou, em todos os dias, corredores cheios e muitos visitantes estrangeiros. Para driblar a crise e ampliar os negócios, as empresas do setor estão apostando em novos segmentos de atuação, como revelaram algumas entrevistadas nesta cobertura especial.

Porto de Antuérpia investe no Brasil

O Brasil é um dos maiores parceiros comerciais do Porto de Antuérpia (Fone: +32 (0) 3 205 2011), da Bélgica, que, mantendo a tradição, participou da Intermodal mais uma vez. Os contêineres representam a maior parte do volume de tráfego total de 6,1 milhões de toneladas movimentadas entre eles em 2015. Os principais produtos de importação são agrícolas, metais e peças do setor de transportes. A carga que sai de Antuérpia é essencialmente composta por verduras congeladas, produtos farmacêuticos, químicos, peças automobilísticas e fertilizantes. Quatro em cada cinco viagens de contêineres entre a Europa e o Brasil fazem escala no Porto de Antuérpia, incluindo um serviço de primeiro porto de escala a partir da Bahia. Além disso, vários serviços de carga fracionada transitam mensalmente entre o porto e diversos portos brasileiros. Expandindo sua representação no Brasil, contratou Ricardo Sproesser para administrar e desenvolver os contatos comerciais. O profissional possui mais de 20 anos de experiência no setor marítimo e de logística. “Em termos de parcela do tráfego marítimo anual com destino a Antuérpia, o Brasil ocupa o sexto lugar”, afirmou Luc Arnouts, diretor comercial da Autoridade Portuária de Antuérpia. “Nessas regiões estratégicas, trabalhamos com representantes locais para desenvolver uma rede e gerar tráfego”, acrescentou. O APEC – Centro de Treinamento do Porto de Antuérpia também participou da Intermodal. O centro, que nos últimos anos forneceu treinamento para quase 500 profissionais brasileiros do setor marítimo, organizou um seminário sobre a função dos portos nas cadeias de abastecimento atuais e futuras.



Grupo Martins ingressa na área de agenciamento de cargas



O Grupo Martins (Fone: 11 3638.8200) aproveitou sua participação na Intermodal deste ano para apresentar o recém-montado departamento de agenciamento de carga. "Utilizamos a feira como teste para saber como o mercado iria receber a nova área. Foi muito positivo, representantes de várias empresas nos visitaram com proposta de negócios", contou Lourival Martins, presidente do grupo. O setor de contratação de frete de carga era a parte do elo que faltava para a empresa fechar com estrutura própria todos os serviços na cadeia do comércio exterior. "Nós trabalhamos com um volume anual de carga bem significativo. Sempre passávamos para o mercado o agenciamento do frete de transporte dessas mercadorias. Agora, nossos clientes têm a opção de fazer esse serviço conosco", explicou. Segundo Lourival, o departamento de agenciamento de carga já representa 25% do faturamento total da empresa. A feira também serviu de oportunidade para o anúncio da terceira etapa da renovação da sua frota de caminhões. Com cerca de 100 veículos, entre carretas containerizadas e caminhões de diversos tipos, incluindo refrigerado, o Grupo Martins atende a distribuição de mercadorias em todo o território nacional e América Latina.

LATAM Cargo é a nova marca das empresas do grupo

Durante a Intermodal, o Grupo LATAM Airlines anunciou a nova marca de suas filiais de carga. LATAM Cargo passou a ser usada por TAM Cargo (Fone: 0300 1159999), LAN Cargo, LAN Cargo Colômbia e Mas Air, formando, assim, o maior grupo de empresas aéreas de cargas da América Latina, reunindo 140 destinos em 29 países. "Além de representar o melhor de cada uma das marcas, esta mudança envolverá, também, uma evolução interna relacionada com como fazemos as coisas, enfrentamos os problemas e desenvolvemos soluções", explicou Cristián Ureta, vice-presidente de negócios de carga do grupo. As primeiras mudanças de imagem começarão durante o primeiro semestre de 2016 e serão implementadas ao longo dos próximos três anos. O modelo de negócios se baseia na otimização da capacidade de cargas dos aviões de passageiros e em uma frota de cargueiros dedicados. Isso permite rentabilizar rotas, adequar a operação aos ciclos econômicos e oferecer um serviço de acordo com as condições e necessidades do mercado. O mercado brasileiro atualmente é atendido com três aeronaves cargueiras e em 162 aeronaves de passageiros, respondendo por 51,6% de participação no mercado doméstico.



Galpão Industrial Locação / Venda Itupeva - São Paulo



Instalações modernas

- Fachada em painéis de concreto pré moldados
- Revestimento impermeabilizante nas telhas
- Nove docas elevadas com três niveladoras
- Lâmpadas econômicas em todo o local
- Amplo estacionamento e área disponível



Características técnicas

- Pé direito médio de 8 metros
- 9.000 m² de área fabril
- Piso para 5 ton/m²
- Cabine primária em operação
- Terreno: 32.654 m² / Construção: 11.495 m²



Localização privilegiada

- Ponto estratégico para logística da produção
- Grande polo industrial e empresarial
- Zoneamento livre de restrições
- Menor custo por metro quadrado da região
- Cidade oferece incentivos



Mais informações ligue ou acesse:
11-3831-3151 / 11-3831-3109
www.industrialitupeva.com.br

Agende uma visita ou consulte o corretor de imóveis de sua preferência.
Rodovia Akzo Nobel n°. 1000
Itupeva - São Paulo - Brasil

GLP expande atuação no Rio de Janeiro



A GLP – Global Logistics Properties (Fone: 11 3500.3700) mostrou na feira seu portfólio no Brasil, que conta com 3,6 milhões de metros quadrados de área total, 2,6 milhões de metros quadrados concluídos e 1 milhão de metros quadrados de projetos em desenvolvimento. A empresa está presente em 36 cidades de 11 estados brasileiros, sendo 91% dos empreendimentos localizados em São Paulo e no Rio de Janeiro. Mauro Dias, presidente da GLP Brasil, contou que 2015 foi bom, com quase 95% dos empreendimentos da companhia locados. “Mas houve enfraquecimento no final do ano. As empresas estão evitando tomar decisões, o que vem refletindo no nosso mercado de atuação, pois construímos de acordo com a demanda”. Ele destacou que o Brasil, no entanto, tem um grande potencial para centros logísticos classe A. “Uma tendência que vem aumentando é a migração das companhias para galpões com melhor qualidade, o que mantém o mercado aquecido”, disse. Dias revelou que a GLP está construindo aquele que será o segundo maior parque logístico da empresa no país, atrás apenas do de Guarulhos. Localizado em Duque de Caxias, RJ, o novo parque logístico (foto) tem altíssimo padrão de qualidade e infraestrutura completa. Foi projetado de forma modular, possibilitando a instalação de empresas e indústrias de diversos segmentos. A previsão é iniciar a primeira fase da obra, com 67.000 m², no primeiro semestre de 2016. Outra novidade é a construção do GLP Irajá, também no Rio de Janeiro, cujas obras iniciaram em abril. O empreendimento conta com área bruta locável total de 109.703 m² e área construída de 29.000 m².

Tokio Marine oferece soluções em seguros

A Tokio Marine Seguradora (Fone: 0800 3286546) apresentou soluções completas para atender às demandas de embarcadores nacionais de importação e exportação, de todos os portes, companhias de navegação, despachantes aduaneiros e transportadoras, entre outros públicos participantes. Na área de transportes, a seguradora disponibiliza um produto diferenciado com coberturas adequadas para os mais diversos tipos de operações, com ampla rede global de atendimento e suporte em caso de sinistro. Também disponibiliza produtos para outros setores que integram a cadeia de negócios de logística, como operador portuário, riscos ambientais, garantia, E&O e empresarial, entre outros. “Oferecemos consultoria em gestão e prevenção de perda, assistência em caso de acidente e agilidade no processo de emissão e regulação de sinistros”, afirmou Felipe Smith, diretor executivo de produtos pessoa jurídica.

Aplicativo JSL: segurança e inovação para pagamento de frete

Mostrando seus investimentos em tecnologia, a JSL (Fone: 0800 0195755) apresentou em seu estande o Aplicativo JSL e o JSL Cartão, “que garantem, tanto ao contratante quanto ao contratado, o compromisso da entrega realizada dentro do tempo necessário e o pagamento do frete de maneira segura e rápida”, conforme explicou Diorwilton Heusser, gerente de meios de pagamentos. O aplicativo traz uma série de recursos que auxiliam os motoristas e ainda permitem aos seus usuários consultar a localização da rede de lojas Movida Rent a Car, filiais da JSL e postos conveniados, onde os motoristas têm desconto no preço do combustível utilizando o JSL Cartão, além de obter informações de saldo e extrato. Na opção do roteirizador, se o usuário for um motorista a serviço da empresa, é possível acessar, por meio do código de operação da viagem, a rota a ser realizada contando com todas as informações dos postos credenciados, filiais e o endereço do destino com informações e contato do cliente. Caso não haja um código da viagem, basta informar a origem e o destino que o aplicativo planejará a rota. “Com o novo sistema na contratação e efetivação do trabalho, é possível reduzir o período médio de uma entrega, desde a contratação até o fim do ciclo. Além disso, permite monitorar a localização da carga e o cumprimento de metas com a comprovação da data e da hora em que a carga foi entregue”, explicou Heusser. Desde o lançamento, o aplicativo já foi baixado 30.000 vezes.





2,75 t

Transpaleta
elétrica

Deixe a Retrak movimentar os seus produtos



1,6 t

Empilhadeira
elétrica patolada



2,0 t

Empilhadeira
elétrica retrátil



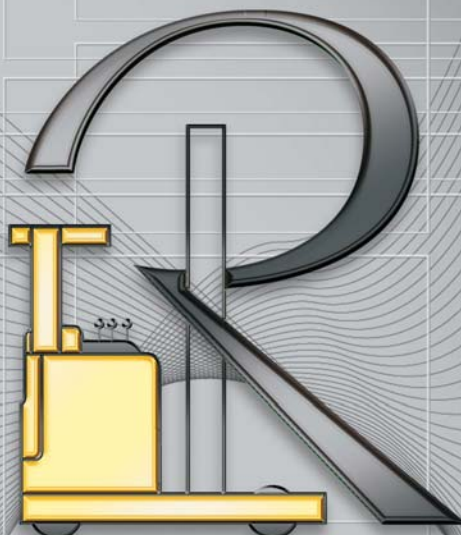
2,5 t

Empilhadeira a
combustão de contrapeso



2,0 t

Empilhadeira elétrica
de contrapeso



ddesign.ppg.br



Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464

www.retrak.com.br



Log-In resalta cabotagem como alternativa à crise

A Intermodal foi a oportunidade para a Log-In (Fone: 0800 7256446) destacar seus serviços na área de cabotagem e os benefícios que o modal oferece para diferentes segmentos, como o de alimentos e bebidas, no qual pode reduzir significativamente o custo do frete em longas distâncias, em relação ao valor cobrado no transporte rodoviário. Outro exemplo é o setor de eletroeletrônicos, principal alvo de roubos de carga nas estradas, que ganha maior segurança através do modal. Mesmo com o panorama de retração econômica, os volumes de cabotagem da companhia apresentaram crescimento de 4% em 2015 em relação a 2014, totalizando 149 mil TEUs. Para Márcio Arany, diretor comercial, em virtude do período delicado da economia, as empresas estão mais abertas a novas soluções. “Antes, nem pensavam em mexer nas suas operações, agora, passaram a ver na cabotagem uma alternativa para ganhar competitividade e alcançar novos mercados, como o Nordeste, por exemplo”, contou. A companhia oferece aos clientes a possibilidade de “testar” outras regiões de atuação sem investir em infraestrutura, contando com uma filial virtual operacionalizada pela Log-In.

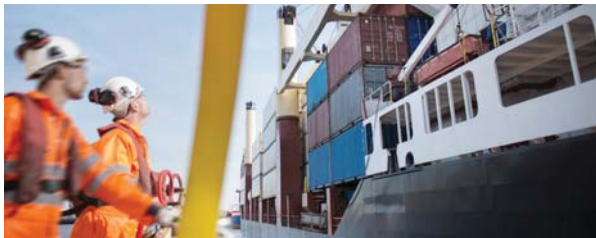


Protege aposta no transporte de medicamentos



Com o objetivo de quebrar paradigmas, a Protege (Fone: 11 3156.0800) ressaltou na Intermodal sua atuação no transporte de medicamentos através do Carga Segura, serviço voltado para cargas de alto valor realizado em veículos com modelagem especial e blindados. José Raul Baptista, gerente corporativo de logística, explicou que como o dinheiro circula pouco hoje em dia, os criminosos começaram a mirar cargas valiosas, como os fármacos. “Por isso, estamos focando no setor, oferecendo como diferenciais escolta armada de quatro pessoas dentro do próprio veículo e profissionais treinados, além de caminhão com cockpit e carroceria blindados, para proteger cargas e vidas”, contou, acrescentando que o seguro oferecido é de R\$ 15 milhões. A Protege conta com veículos climatizados, monitorados full time, com tecnologia embarcada para controle da temperatura e emissão de alertas em caso de qualquer alteração que possa interferir na qualidade do produto. O serviço Carga Segura foi criado para atender ao setor de eletroeletrônicos e, em vista à nova realidade, a empresa resolveu migrar a expertise para outros segmentos, garantindo preços competitivos.

Gefco tem expansão geográfica de 50% em 2015



Especialista em logística industrial e automotiva, a Gefco (Fone: 11 2755.5500) divulgou na feira que, geograficamente, a expansão do grupo em 2015 atingiu 50%, passando de 85 para 130 escritórios próprios e somando mais de 11 mil colaboradores. Atingindo novos mercados foi possível ampliar as possibilidades de negócios, redesenhando e otimizando a cadeia logística como forma de redução de custos ao cliente. Como parte dessa expansão, a divisão de Freight Forwarder também está investindo no modal aéreo, que hoje representa 26% de suas operações contra 74% das marítimas. A logística aérea possui maior valor agregado dos produtos, sendo um caminho para oferecer mais soluções aos clientes e ampliar as fronteiras dos negócios. A perspectiva é de um crescimento expressivo nesse modal até o ano de 2020. “Estamos diversificando os setores de atuação, focando no mercado farmacêutico e em outros tipos de carga de alto valor agregado, realizando, inclusive, desembaraço aduaneiro”, salientou Sandra Turci, gerente comercial Brasil.

RESERVE ESTA DATA

18

OUTUBRO

TOP DO
TRANSPORTE
10ANOS



onde embarcadores e transportadores de cargas se reúnem para homenagear as empresas Top do Transporte 2016 eleitas pelo mercado.

ETAPAS

Fevereiro e Março

Envio do convite para 4.000 embarcadores de cargas, de 14 ramos industriais, para participar da 10ª Pesquisa Nacional dos Fornecedores 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 e Junho

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

Julho

As transportadoras rodoviárias de cargas, eleitas nas 21 categorias da premiação, são comunicadas da sua indicação ao Prêmio Top do Transporte 2016.

Agosto e Setembro

Produção das edições especiais das revistas FROTA&Cia e LOGWEB, que trazem o ranking e as notas das empresas eleitas como Top do Transporte 2016.

Outubro

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

Columbia cresce com logística para eólicas no Nordeste



O Grupo Columbia (Fone: 11 3330.6700) tem apostado no segmento de energia eólica para crescer, oferecendo serviços e estruturas integradas, que vão do porto aos parques eólicos. Segundo o diretor comercial da Columbia Nordeste, Murillo Mello, este setor já representa 30% do faturamento desta unidade do Grupo. Ainda de acordo com ele, das cinco principais empresas deste segmento, quatro já são seus clientes em operações logísticas. A meta da Columbia Nordeste é dobrar sua receita com serviços ao setor eólico nos próximos três anos, o que elevaria em 35% o faturamento da unidade. Para isto, o Grupo conta com uma operadora portuária (CMLog), que atua na Bahia e em Sergipe, e armazém alfandegado (Porto Seco) em Simões Filho, na região metropolitana da capital baiana. Mello diz que a Columbia ajuda os clientes do setor eólico a enfrentar os principais gargalos logísticos da região: falta de espaço de armazenagem; competição de cargas no mesmo porto (como embarques de veículos em Salvador); e alto volume de caminhões (risco de avaria). Os volumes de movimentação portuária para o setor eólico em 2016 são de 1.600 pás e 1.500 nacelles (geradores) na cabotagem e mais 1.000 pás e 700 nacelles na importação.

Infraero anunciou programa de concessão de condomínios logísticos

Uma das notícias divulgadas pela Infraero (Fone: 0800 727.1234) na Intermodal foi o lançamento do programa de concessão de condomínios logísticos, que envolve 22 áreas, começando com Uberlândia, MG, Recife, PE, e Joinville, SC. De acordo com o diretor comercial e de logística de carga, André Luis Marques de Barros, os investimentos e pagamentos de aluguel à estatal ao longo de 25 anos de concessão dessas três áreas devem atingir R\$ 500 milhões. Os vencedores podem sublocar as áreas para outras empresas. A ideia é diversificar as receitas em regiões onde o transporte aéreo não é tão forte e há necessidade de integração entre os modais aéreo, rodoviário, portuário e até ferroviário. Em Uberlândia, o espaço será de 100.000 m², com investimento e aluguel em torno de R\$ 60 milhões. Em Recife, serão 30.000 m², por R\$ 140 milhões, e, em Joinville, 70.000 m² por 300 milhões de reais. Na sequência serão licitados mais três áreas, em Vitória, ES, Goiânia, GO, e Navegantes, SC.

MRS foca em carga geral

É época de economizar, por isso a MRS Logística (Fone: 32 3239.3920) aproveitou a presença na Intermodal para mostrar ao mercado que o transporte ferroviário pode ser muito competitivo para diversas cargas, não apenas commodities. A empresa é conhecida pela atuação com minérios, que representaram 74,2% do volume transportado em 2015, e agora está mirando as cargas gerais, como produtos siderúrgicos, agrícolas, cimentos, soja, trigo e açúcar, que representaram 25,8% do movimentado no ano passado, contra 24,7% registrado em 2014. A MRS já transportou ciliós postigos, vidros, bonecas, motocicletas inteiras, bebidas e sucata. “Fechamos contrato com 34 novos clientes no ano passado, de segmentos que ainda não tinham experimentado a ferrovia em suas cadeias”, revelou Larissa Santos, coordenadora de inteligência de mercado e planejamento de demanda. Segundo ela, as vantagens de utilizar o modal ferroviário são: sustentabilidade, baixíssimo índice de roubo e quantidade de carga transportada, pois um trem pode substituir aproximadamente 500 caminhões, dependendo do tamanho das cargas. A MRS registrou, pelo segundo ano consecutivo, um crescimento superior a 30% no transporte de contêineres. Em 2015, foram transportados 67,7 mil TEUs, volume 31,4% superior à produção anual de 2014. Com crescimento em todas as rotas e sem nenhum caso de roubo de cargas registrado, este foi o melhor resultado anual da ferrovia com as “caixas” desde 2010. E 2016 promete novos recordes: no primeiro trimestre do ano, a ferrovia já transportou 60% mais contêineres do que em relação ao mesmo período de 2015.



Viracopos se destaca no cenário de cargas importadas e exportadas



Nos últimos quatro anos, o Aeroporto Internacional de Viracopos (Fone: 19 3725.5346), localizado em Campinas, SP, aumentou 22,5% sua participação, em valor FOB (US\$), da carga importada no Brasil, incluindo todos os modais.

Em 2012, no início da concessão, detinha 6,52% do total movimentado no mercado brasileiro em bilhões de dólares. Já em 2015, esse percentual subiu para 8%. Em 2013, começou a demonstrar crescimento de participação no mercado, com 6,69%. No ano seguinte, em 2014, esse volume passou para 7,44%. Se analisados os dados de importação apenas do modal aéreo, Viracopos vem se mantendo na liderança absoluta com 41% do total movimentado no Brasil em 2015. Na exportação, aumentou sua fatia do mercado de 30,29% (em 2014) para 31,78% (em 2015) do valor FOB movimentado pelo modal aéreo brasileiro. Além disso, também lidera na soma das exportações e importações pelo modal aéreo, fechando com 38,86% do total em bilhões de dólares que entraram ou saíram do país. Desde que assumiu a operação do aeroporto, a concessionária Aeroportos Brasil Viracopos vem investindo continuamente em infraestrutura e sistemas. No início de 2015, o Terminal de Cargas (Teca) recebeu um novo WMS, desenvolvido pela Viastore Systems totalmente customizado. Foram aplicados R\$ 9 milhões e o contrato incluiu a implementação do WMS, do novo sistema de Controle Alfandegário e do Sistema de Billing (tarifação e faturamento), todos funcionando de forma totalmente integrada. "A solução proporciona mais segurança no armazenamento da carga, um ganho considerável na produtividade do processo logístico, melhoria no acompanhamento, por parte dos clientes, do processamento de suas cargas e um melhor atendimento à legislação vigente, pois ele terá um controle alfandegário mais eficiente", explicou o diretor-presidente de Viracopos, Gustavo Müssnich. Em infraestrutura, a área de importação ganhou 1.200 m² para liberação de cargas, o setor de recebimento sofreu alterações no layout para garantir mais agilidade, e a área coberta para as operações de importação cresceu cerca de 8.000 m². O complexo frigorífico também foi ampliado e recebeu diversas melhorias, como controle mais eficiente para todas as temperaturas; entrada e saída independentes; controle de umidade; área segregada para produtos da linha saúde; equipe treinada e dedicada ao atendimento dessa linha; e aumento da área, de 13.000 m² para quase 21.000 m². Viracopos também investiu na renovação de seus equipamentos, com a aquisição de 30 novas empilhadeiras de 2,5 toneladas e empilhadeiras de alta capacidade, para cargas de até 20 toneladas. O aeroporto é o primeiro do Brasil a receber a certificação de Operador Econômico Autorizado (OEA), programa mundial do Comitê da Organização Mundial das Aduanas (OMA).

generix group

Soluções Colaborativas para Supply Chain



Conheça nosso WMS:

- Comercializado no modo SaaS (On Demand)
- Rápida implementação
- Integração direta com outros sistemas
- Mais de 700 parâmetros
- Solução flexível
- Adaptação a diversos modelos de negócio
- Processos específicos para o e-commerce

Saiba mais: generixgroup.com

+ 55 11 3032 2387

Mercosul Line anuncia seu novo navio, o Mercosul Itajaí



A Mercosul Line (Fone: 11 5103.0510), um dos maiores armadores de cabotagem no Brasil, anunciou a entrega do Mercosul Itajaí, um navio de 2,5 mil TEUs de última geração, veloz e ambientalmente amigável, construído no estaleiro Guangzhou Wenchong Shipyard Company, na China. Com o investimento de R\$ 200 milhões, a Mercosul Line expande sua frota para quatro embarcações e cria uma nova rota, conhecida como Sling Two, que oferecerá paradas nos portos de Buenos Aires (Argentina), Rio Grande (RS), Navegantes (SC), Santos (SP), Suape (PE), Fortaleza (CE) e Salvador (BA). O Mercosul Itajaí será batizado em junho. O investimento e entrega do Mercosul Itajaí, um navio com 198 metros e 2,5 mil TEUs, vem após mais de dois anos de estudos para ampliar a frota da Mercosul Line no Brasil. “Investimos muito tempo, estudos e esforços para melhorar nossos serviços aos clientes brasileiros. Por isso, decidimos investir em um novo navio com bandeira do país, permitindo a criação de uma segunda rota e acrescentando cinco novos portos ao nosso repertório de serviços. Assim, oferecemos aos clientes a oportunidade de transportar mercadorias entre Santos e Suape pela metade do tempo. É interessante notar, também, que esse navio tem um motor mais eficiente, que gera mais potência com menos combustível”, disse Roberto Rodrigues, diretor superintendente da Mercosul Line, referindo-se à redução da viagem entre esses dois portos de oito para quatro dias. A Mercosul Line também anunciou o lançamento de um segundo serviço por meio de um Acordo de Compartilhamento de Embarcação em parceria com a empresa Log-In.

BYD vai lançar transpaleteira com torre patolada e empilhadeira retrátil

Com um grande sucesso em vendas – a transpaleteira elétrica para 2 toneladas com bateria de lítio, que acaba de ser lançada – a BYD Brasil (Fone: 19 3514.2550) se prepara para efetuar mais dois lançamentos até o meio do ano. Trata-se da transpaleteira com torre patolada para 1,4 toneladas e até 5,40 m e da empilhadeira retrátil para 1,6 toneladas e elevação de 8,5 e 11,5 m. Quem conta as novidades é Henrique Antunes, gerente nacional de vendas – empilhadeira da empresa. Ele também lembra que a BYD vem obtendo sucesso com a venda de em-

pilhadeiras contrabalançadas e que o lançamento da transpaleteira visa aumentar a participação da empresa no mercado, atendendo a um segmento com volume grande. “Estes equipamentos atendem a todos os segmentos, principalmente as empresas com grande demanda de disponibilidade, já que apresentam custo de hora trabalhada pequeno, por não haver necessidade de manutenção da bateria, que atua com recarga rápida, em até duas horas”, disse Antunes, salientando que também é possível a recarga parcial da bateria – que tem garantia de 5 anos. Por sua vez, Adalberto Maluf, diretor de marketing, afirmou que a chinesa BYD é o maior fabricante de veículos elétricos do mundo – leves e pesados – e que começaram como fabricante de baterias, diversificando, posteriormente, a linha de produtos. “Acreditando no Brasil, a empresa tem planos de investimento de 1 bilhão de reais no país até 2018, começando pela fábrica instalada em Campinas, SP. Ali são montados chassis de ônibus, protótipos e pacotes de baterias para várias aplicações. No final de 2016, ali também deve ser instalada uma unidade de painel solar de até 200 megas. Trata-se da maior linha de produção de painel solar da América do Sul. Até 2018 a meta é instalar três plantas”, disse Maluf. Sobre o mercado brasileiro de empilhadeiras,



o diretor de marketing salientou que apresenta grande tendência para as elétricas, e que oferecem empilhadeiras capazes de substituir as equipadas com baterias chumbo-ácidas e a combustão. "O primeiro mercado onde passamos a oferecer empilhadeiras fora da China foi o da Alemanha, e temos um marketing share muito bom. Em 2015, passamos a atuar nos Estados Unidos, e em 2016 já detinhamos 10% do mercado com as nossas elétricas. No Brasil não vai ser diferente", concluiu.

Serviço aéreo da Panalpina que conecta China, Estados Unidos e Brasil completa um ano



Em março deste ano, o Brazil Wings, serviço de transporte aéreo de cargas da Panalpina Brasil (Fone: 11 2165.5500), que interliga Hong Kong, na China, Huntsville, nos Estados Unidos, e Campinas (SP), no Brasil, completou um ano, movimentando mais de 7.000 toneladas. "Além do transporte aéreo, a operação combina armazenagem, consolidação e desembaraço aduaneiro, ou seja, é completa", afirmou Gustavo Paschoa, diretor de Vendas e Marketing.

O Brazil Wings é parte do acordo de longo prazo entre a empresa e a companhia aérea Atlas Air e reforça sua atuação nos processos de importação de volumes de alto valor agregado. Desde março do ano passado, as cargas mais recorrentes são equipamentos aeronáuticos, eletrônicos, autopeças e farmacêuticos. "O serviço vem se consolidando rapidamente e a demanda tende a aumentar. Um dos diferenciais que oferecemos é contar com profissionais brasileiros em nosso hub de Huntsville no controle de qualidade e de processos do voo", declarou o diretor de frete aéreo, René Genofre. Com dois voos semanais (às quartas e sábados em Campinas) em aeronaves cargueiras Boeing 747-400, com capacidade para cerca de 110 toneladas, o serviço apresenta um transit time de até 48 horas de Hong Kong até o aeroporto de Viracopos, com escala em Huntsville, no Alabama. "O fato de oferecermos capacidade cargueira programada para o Brasil a partir de um aeroporto com menor fluxo e prioritariamente cargueiro é um diferencial importante para os nossos clientes", acrescentou Genofre. Para complementar a operação, a Panalpina oferece serviços diários de transporte rodoviário conectando mais de dez grandes cidades dos Estados Unidos a Huntsville. A empresa também gerencia o desembaraço aduaneiro de importação e a entrega no destino final no Brasil. Um dos clientes da operadora logística é a John Deere, montadora de máquinas agrícolas, que utiliza as duas frequências do Brazil Wings desde que o serviço foi criado. Evandro Maders, supervisor de logística internacional, contou que as peças saem do Centro de Distribuição da empresa localizado em Milan, no estado de Illinois, Estados Unidos, e chegam ao Brasil através do aeroporto de Viracopos. Logweb

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

Ceva inaugura Centro de Excelência Logística em São Paulo, o primeiro da América do Sul

Em março último, a Ceva Logistics (Fone: 11 4195.6947) abriu oficialmente seu mais novo Centro de Excelência Logística, o primeiro na América do Sul, que se junta aos outros três da empresa, localizados nos Estados Unidos, em Cingapura e no Reino Unido.

A estrutura está situada dentro da nova sede, em São Paulo, e conta com uma área de 30 m² onde os clientes atuais e potenciais podem experimentar, com exclusividade, as ferramentas e as metodologias que a companhia aplica para aperfeiçoar as cadeias de suprimento e criar vantagem competitiva.

Composto por televisores, estrutura portapaletes, embalagens, balança e equipamentos eletrônicos utilizados para otimizar os processos, o centro foi desen-

volvido para mostrar as capacidades da empresa na administração da Supply Chain, incluindo logística inbound e outbound, armazenagem, distribuição, apoio à produção, pós-venda, gerenciamento de fretes e tecnologias usadas na gestão de seus armazéns. “É um espaço limitado que traz todas as nossas soluções para que os interessados tenham completa visibilidade do que oferecemos”, conta o vice-presidente de desenvolvimento de negócios na América do Sul, Fabio Mendunkas.



Nadia: “das 17 regiões em que estamos divididos, 15 apresentaram o desempenho esperado ou acima das expectativas em 2015”

Mudança

Outra novidade é o retorno de Nadia Ribeiro à empresa. A profissional, que já havia trabalhado na Ceva por 13 anos e passou os últimos três em outra operadora logística, voltou para ocupar o cargo de presidente executiva e responsável pela região da América do Sul. Ela sucede Richard Vieites, que foi transferido para a operação da empresa na América do Norte como vice-presidente executivo de

contratos logísticos.

“Estou muito entusiasmada. Fatores importantes na minha decisão foram a força e a solidez do seu novo modelo operacional, a equipe de gestão experiente conduzindo a empresa adiante e a forma como essas duas coisas estão diferenciando a companhia no setor”, diz.

Para o CEO da Ceva Logistics, Xavier Urbain, é uma satisfação receber Nadia de volta à equipe da alta administração. “Tenho a certeza de que ela nos ajudará a desenvolver a América do Sul e apoiará o nosso objetivo de criar serviços com alto valor agregado”.

Números e estratégias

A Ceva Holdings LLC divulgou, recentemente, os resultados do exercício de 2015 encerrado em 31 de dezembro. “A nova estratégia lançada no ano passado está produzindo resultados positivos, mesmo com um cenário econômico



O novo Centro de Excelência possui uma área de 30 m², onde os clientes podem ter completa visibilidade do que a empresa oferece

volátil. Das 17 regiões em que estamos divididos, 15 apresentaram o desempenho esperado ou acima das expectativas, o que mostra que o modelo operacional está funcionando. Vemos também várias oportunidades para melhorar ainda mais o nosso EBITDA em 2016, impulsionado por investimentos contínuos em nossas equipes de vendas em campo”, explica Nadia.

A empresa encerrou 2015 com uma receita de, aproximadamente, US\$ 7 bilhões. Os processos e as melhorias de produto em andamento em todas as linhas de negócio continuam a produzir resultados e a ênfase em rotas comerciais de qualidade permitiu ganhar participação nas principais rotas ao longo do ano. “Nossa transformação organizacional continua e, recentemente, renovamos o nosso foco em aumentar as oportunidades dentro da área de transporte terrestre. O investimento agressivo em



No Brasil, a Ceva conta com 50 transportadoras, realiza 155.000 viagens por ano e possui quatro armazéns próprios

equipes de vendas em campo permitiu captar novos clientes com sucesso em 2015, em particular pequenas e médias empresas”, ressalta Urbain.

Os principais mercados de atuação da empresa são tecnologia, consumo, health care, automotivo (que representa 40% dos negócios) e energia renovável (eólica e solar), que está em crescimento. “Temos conquistado novos clientes e ampliado os setores de atuação, o que favorece os nossos resultados”, expõe Mendunekas.

No Brasil, a Ceva conta com 50 transportadoras, realiza 155.000 viagens por ano e possui quatro armazéns próprios. A empresa está investindo no Nordeste, iniciando operações logísticas na região. A ideia é levar clientes do Sudeste para lá, para que ampliem sua área de atuação: estratégia utilizada para aumentar a receita, driblando a crise.

Para 2016, a perspectiva de crescimento é de 10% a 15% na América Latina, englobando todos os serviços. O resultado será puxado pelos setores de health care e energia. **Logweb**

Notícias Rápidas

DHL lança serviço marítimo para cargas fracionadas com garantia de transporte

A DHL Global Forwarding (Fone: 11 5042.5500) lançou o serviço Ocean Connect LCL Premium para o transporte marítimo de carga fracionada (LCL). Neste modo, caso a carga não possa ser enviada na semana prevista – e sob exclusiva responsabilidade do operador – a DHL irá cobrir os custos do frete aéreo (de aeroporto a aeroporto). De acordo com o diretor do Produto Marítimo da DHL Global Forwarding, Ricardo Caruí, “com esta inovação, clientes com prazos de entrega apertados para cargas fracionadas poderão contar com a confiabilidade e agilidade do transporte aéreo de cargas, se necessário, já incluso no mesmo serviço premium.” O novo

serviço também oferece outros benefícios, como a operação na maioria dos destinos, maiores rotas e alcance dos serviços de cargas fracionadas, presença em 180 países, com cerca de 70 gateways, e acesso a 45.000 mil point pairs com mais de mil serviços de cargas LCL semanais ininterruptos. “Além disso, 97% das importações de cargas fracionadas da DHL são feitas em contêineres consolidados da própria empresa. Na área de exportação de cargas LCL, a DHL Global Forwarding também oferece transporte terrestre gratuito para embarques internacionais via porto de Santos, a partir das cidades do Rio de Janeiro, Curitiba, Itajaí e Porto Alegre”, finaliza Caruí.

La Violetera terceiriza operação logística

Desde janeiro último, a movimentação e a armazenagem de produtos da La Violetera (Fone: 41 3227.8200) estão sendo realizadas pela Comfrio Stock Tech (Fone: 41 3525.8228), especializada na cadeia logística no segmento de produtos multitemperatura, com sede em Pinhais, PR. A terceirização da atividade para um Operador Logístico, com especialidade no ramo de alimentos, já estava prevista no planejamento estratégico da La Violetera. Segundo o diretor geral, Felix Boeing Jr., “o novo modelo amplia em 45% a produtividade na distribuição e traz significativos ganhos em redução de custos. Este movimento também dá início a um projeto de reformulação da indústria, contemplando a modernização das linhas de produção, com conclusão prevista para 2018”.

Ao completar 20 anos no país, **Iveco** investe em novos produtos e no fortalecimento da rede

Prestes a completar 20 anos no país, a Iveco (Fone: 0800 702.3443) está investindo em um “movimento pela excelência”, com novos produtos, fortalecimento da rede e do pós-venda e aportes contínuos no complexo de Sete Lagoas, MG. “A ideia é aprimorar o que já temos de bom e reforçar pontos-chaves dessa engrenagem”, afirma Marco Borba, vice-presidente para a América Latina.

As bases para essa iniciativa ganharam força em 2014, com o início do investimento de R\$ 650 milhões, que serão aplicados até o final do ano em localização de componentes, no aperfeiçoamento contínuo dos processos industriais e em pesquisas, entre outros setores. Um bom exemplo disso é o Campo de Provas da marca, inaugurado em 2015, onde cerca de 450 veículos enfrentaram testes de resistência e durabilidade.

Agora, o objetivo é contar com um portfólio que priorize a produtividade, sem deixar de lado a alta tecnologia. “É fundamental tornar os modelos ferramentas que atendam aos anseios e às necessidades do cliente”, destaca Ricardo Barion, diretor de marketing para a América Latina.

Pensando nisso, o portfólio 2016/2017 apresenta novidades. Na família Daily, a versão 40S14 tem como objetivo atender os clientes em regiões fora das zonas de restrição e, até mesmo, em cidades que restringem a circulação de veículos acima de quatro toneladas. Já a linha Tector passa a contar com novas opções.



O Tector 310E30 8X2 possui capacidade de carga de seis toneladas



O Stralis 440, e outros modelos, receberam adequações no powertrain

O 170E21 tem como principal novidade o motor de quatro cilindros, que oferece mais torque e agilidade nas operações urbanas, segundo a empresa. A versão 240E30 6X2 conta com o novo motor de seis cilindros e 300 cv de potência. O Tector 310E30 8X2 possui o quarto eixo direcional e capacidade de carga de seis toneladas. Nos pesados, o Stralis 440 e os Hi-Ways 440 e 480 receberam adequações no powertrain.

Dando sequência ao desenvolvimento de modelos customizados, a Iveco apresenta os primeiros caminhões do programa de veículos especiais. São eles o Tector Coleta 170E28, voltado para o trabalho de coleta de resíduos sólidos, que tem como diferenciais de fábrica tração 6x2 com eixo “Pusher” e entre-eixos específico, e o Tector Construção 260E30, utilizado na construção

civil, que recebeu equipamento com tomada de força (REPTO), pneus de uso misto e reservatório de ar adicional para pressurização da água da betoneira, entre outros itens.

Com relação à rede de atendimento, a montadora inaugurou, recentemente, duas novas concessionárias, a Autoviva, em Vitória, ES, e a Socel, em Natal, RN. Atualmente, são 79 revendas distribuídas pelo Brasil. Pensando no incremento da capacitação da equipe, a Iveco realizou em 2015 treinamentos nas áreas comerciais e técnicas que totalizaram 3.362 horas.

Destaque para o programa de revisão com preço fixo, lançado para facilitar o planejamento do cliente e reduzir o custo da manutenção. A nova estratégia consiste em oferecer aos motoristas que possuem veículos Daily, Tector

Posicionamento

"Iveco: carregada de potência". Com o novo slogan, a montadora pretende traduzir seus dois principais atributos: força e potência. Barion explica que a palavra "carregada" reflete sua capacidade de resposta ao mercado e abrange todas as frentes de atuação da marca, além de ser "carregada" de soluções, de talentos e de dedicação. "Já o termo 'potência' manifesta a força e o empenho em estar sempre à frente e na busca pela competitividade", complementa.

De acordo com o diretor de marketing, em momentos desafiadores como o que o país vive, é necessário se reinventar. "O segmento de veículos comerciais no Brasil é muito amplo e apresenta uma enorme possibilidade de crescimento, o que exigiu uma abordagem à altura da marca. O objetivo é melhorar ainda mais o que já temos de bom e reforçar pontos-chaves para continuar fazendo da Iveco uma das maiores fabricantes de veículos comerciais do país", salienta.



e Stralis, uma tabela de preços para as revisões de 10 a 120 mil quilômetros. O grande diferencial está no valor, em média 10% menor do que o encontrado no mercado.

Outra novidade é o lançamento de uma linha de componentes para veículos fora da garantia. A nova gama, conhecida como "Nex Pro", é composta por peças originais homologadas pelos engenheiros da montadora, com a vantagem de ter preços praticados no mercado alternativo. "Para marcar esse momento, a Iveco anuncia uma nova identidade e um novo posiciona-

mento no mercado, como resultado de uma pesquisa com mais de 500 pessoas, caminhoneiros, frotistas, público interno e concessionários", completa Borba.

O vice-presidente fez questão de ressaltar que a empresa está com o pé no acelerador, ou seja, seguindo o planejado, sem quaisquer alterações em virtude da atual situação econômica. "Claro que estamos preocupados, não vivemos o patamar adequado para o mercado brasileiro, mas o setor vai voltar a crescer, e estaremos preparados para o momento da retomada", diz. Logweb

Notícias Rápidas

Correios e Viracopos vão criar hub de cargas expressas

Os Correios e o Aeroporto Internacional de Viracopos (Fone: 19 3725.6357) assinaram um protocolo de intenções para implantar, dentro do aeroporto, um hub logístico de cargas postais expressas da estatal. O centro operacional dos Correios terá um galpão 35.000 m² em uma área total de 100.000 m² do sítio aeroportuário e processará 1/3 de toda a carga do modal aéreo do País. O objetivo é que o centro integrado de logística comece a funcionar dentro de dois anos e meio. Os Correios devem operar inicialmente com 44 voos domésticos diários a partir de Viracopos dentro da chamada RPN (Rede Postal Noturna). A previsão é que, inicialmente, 160 caminhões façam o transporte rodoviário diário a partir do centro de operações de Viracopos. Para Fabiano Cabral Júnior, vice-presidente de Encomenda dos Correios, o novo hub possibilitará à empresa a reorganização de toda a sua malha aérea e a redução de custos e o aumento de eficiência na entrega das remessas. "A partir desse passo, os Correios estão alinhados às principais empresas postais do mundo", disse Cabral Júnior. Por sua vez, o diretor-presidente de Viracopos, Gustavo Müssnich, ressaltou que o acordo com os Correios soma ainda mais ao projeto de tornar Viracopos o maior e melhor aeroporto da América Latina. "Viracopos foi premiado recentemente como melhor aeroporto de carga da América Latina e esse acordo com os Correios só vem a confirmar esse trabalho", concluiu Müssnich.

Administração centralizada e burocracia estão entre os grandes entraves do **setor portuário**

O diretor-presidente da ABPT, Wilen Manteli, critica a desgovernança estatal e acredita que só com uma forte vontade política do governo e da própria iniciativa privada é que se mudará a preocupante situação portuária no Brasil.

Os investimentos em portos são indispensáveis na atual conjuntura brasileira porque o caminho da recuperação econômica do país passa, inexoravelmente, pelo comércio exterior. E eles são nossas portas para o mundo.

Essa é a opinião do diretor-presidente da ABPT – Associação Brasileira de Terminais Portuários (Fone: 21 2533.0499), Wilen Manteli, que defende a importância de se romper com os grilhões que hoje dificultam os investimentos no setor, em especial a burocracia excessiva e a insegurança jurídica albergada nos contratos.

“Temos um setor muito atrativo e muito relevante para alavancar a competitividade do país. A ampliação e a melhoria dos portos nacionais, com os decorrentes aumentos de capacidade de movimentação de cargas, são essenciais para a geração de riqueza, empregos e tributos, fatores que contribuem para o desenvolvimento e, assim, para a elevação do padrão de vida de todos os brasileiros”, expõe.

Manteli lembra que o modal aquaviário tem grandes vantagens sobre os demais: a segurança da carga, o menor dano ambiental e a

maior eficiência. Portos e terminais são partes importantes desse modal e sua eficiência contribui para o crescimento de sua utilização. Entretanto, para o diretor-presidente da ABPT, é preciso reduzir o custo logístico do transporte de e para os portos, pois esse custo, muitas das vezes, tira a competitividade do produto brasileiro no comércio exterior.

Entraves

Não há dúvida: o maior entrave dos nossos portos é provocado pela infraestrutura burocrática. Segundo Manteli, há um excesso de intervencionismo estatal que não apenas desestimula, mas freia investimentos. Veja bem, 27 agentes de autoridades intervêm, em alguma medida, nos portos e terminais. “Essa verdadeira desgovernança estatal, representada pelos vários órgãos públicos que interferem na atividade portuária, gera insegurança jurídica naqueles que investem no setor e nos demais agentes econômicos que exportam ou importam mercadorias. A excessiva burocracia nessas operações internacionais serve apenas para gerar tempo improdutivo, que compõe o chamado Custo Brasil”, critica o profissional.

Por outro lado, ele destaca que os terminais portuários brasileiros são muito eficientes, pois contam com equipamentos modernos e concorrerem entre si, operando os mais modernos navios que atuam nos maiores portos europeus e asiáticos. “Nossos grandes desafios, como já frisado, estão nos acessos aos portos e terminais, terrestres e aquaviários, na ausência de uma



Manteli: é fundamental que o setor público destrave investimentos para a melhoria dos acessos terrestres – por rodovia e ferrovia até os portos – e aquaviários

efetiva e descentralizada administração portuária e, também, na asfixiante burocracia decorrente do grande número de intervenientes”, resume.

Para mudar esse preocupante quadro, Manteli acredita ser necessária uma forte vontade política do governo e da própria iniciativa privada. “Um ambiente mais favorável aos investimentos não requer recursos públicos, mas segurança jurídica, respeito aos contratos, marcos regulatórios estáveis, espírito público e uma forte e inarredável atenção voltada para as verdadeiras necessidades brasileiras: a geração de riqueza e de empregos.”

Sem parar

Mesmo com a atual situação política e econômica do país, parte dos investimentos no setor não para. “É fundamental que eles continuem, porque os portos são essenciais para a retomada do desenvolvimento no Brasil. Se tivermos um ambiente de negócios que garanta políticas claras, segurança jurídica, racionalidade regulatória, poderemos capitalizar mais recursos”, acredita Manteli.

Ele também aborda a integração modal como um dos avanços importantes no setor. “Em muitos portos brasileiros há planejamento entre os produtores, transportadores, porto e armadores, mas é preciso avançar mais e, para que isso aconteça, é fundamental que o setor público destrave investimentos para a melhoria dos acessos terrestres – por rodovia e ferrovia até os portos – e aquaviários – águas profundas”, finaliza. USP/RSB



Está chegando a edição de **Julho** e com ela o **Anuário de Logística**

Edição esperada pelos leitores, consulta permanente por todos os usuários de logística. Dê destaque a sua empresa. **Anuncie!**

18ª Feira e Congresso de Transporte e Logística

TRANSPoSUL

E tem um motivo especial para participar da edição de Julho: **Catálogo Oficial da TranspoSul** - Feira e Congresso de Transporte e Logística.

Anuncie e leve a sua empresa para participar desse evento tão concorrido.

Anunciar na revista **Logweb** é participar da **TranpoSul**, reforçar a marca no **Anuário de Logística**, estar nas **redes sociais**, ser visto através do **www.logweb.com.br**, referência em logística.

Entre em contato com o nosso comercial, ESTAMOS ESPERANDO.



REVISTA

Logweb

3964.3744

11

3964.3165

 Portal.e.Revista.Logweb

 @logweb_editora

 logweb_editora

comercial@logweb.com.br

www.logweb.com.br



BYD4

Dematic..... 3ª Capa

Generix33

GKL 19

Globalstar9

GLP 15

Logweb..... 13 e 41

Logweb Assinatura ..35

MX2 27

Movimat25

Portal Logweb ..2ª Capa

Retrak29

Top do Transporte.... 31

TranspoSul 11 e 17

Viastore..... 4ª Capa

TOTVS

Marcelo Souccar, que comandava os segmentos de Saúde, Serviços e Jurídico da TOTVS, assumiu o Mercado Internacional. O executivo, que terá como desafio reforçar a presença da companhia nas Américas, conta com uma grande experiência em segmentação e produtos. Formado em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), Souccar cursou MBA em Tecnologia da Informação na Fundação Instituto de Administração (FIA), ligada à Faculdade de Economia e Administração (FEA), da Universidade de São Paulo (USP). Além disso, cursou o Sloan Master Program em Ciências da Administração na Stanford Business School, nos Estados Unidos, graduando-se em junho de 2012.

Manserv

A Manserv Logística anuncia a contratação do executivo Marcelo Augusto Felipe como novo diretor geral. Em sua nova função, ele será responsável por gerir todas as ações desenvolvidas na área, que atualmente trabalha em três frentes distintas dentro da cadeia logística: transporte, armazenagem e movimentações internas. Graduado em Engenharia Mecânica, Felipe possui pós-graduação em Sistemas Flexíveis de Manufatura e Manufatura Integrada por Computador todos pela USP e na FGV fez MBA em Gestão Estratégica de Marketing e em Logística Empresarial.

Sequoia

A Sequoia Soluções Logísticas, prestadora de serviços de Logística e transportes, anuncia seu novo diretor comercial: Edward Montarros. Ele é formado em Direito pela Universidade Federal de Pernambuco e pós-graduado em Administração de empresas pela FESPPE, com MBA de Gestão de Serviços também pela Universidade Federal de Pernambuco. Montarros já atuou em empresas como Viação Itapemirim, Rapidão Cometa e Fedex do Brasil.

Colliers Rio

Com o objetivo de somar forças à equipe e atender as novas movimentações no Rio de Janeiro, a Colliers International Brasil levou para a sua unidade carioca Marcia Fonseca. Graduada em comunicação social, com MBA em marketing e especialista em estruturação e direito imobiliário, a executiva assume o cargo de diretora comercial da Colliers Rio e será responsável pelas operações de office e de industrial do Estado. Ela tem passagens pela Cushman & Wakefield e pela Newmark Knight Frank, acumulando mais de dez anos no mercado imobiliário.

Benner

A Benner está com um novo modelo de gestão. A reestruturação é baseada na criação de uma holding, denominada Gestione S/A, gerida a partir de duas vice-presidências – Sistemas de Gestão e Saúde. O objetivo é padronizar processos administrativos e financeiros para aprimorar a governança, preparando a empresa para a próxima etapa de desenvolvimento. Em 2015 o Grupo registrou um crescimento de 22,8% e a expectativa, em 2016, é de um incremento da ordem de 18%. Desde a fundação, a Benner tem sua operação estruturada em um modelo de atuação por verticais de mercado, denominadas unidade de negócios. Com a nova estrutura, as subdivisões permanecem, porém as 'áreas meio' serão unificadas com a criação do centro de serviços compartilhados (CSC), que centralizará os processos administrativos, financeiros, marketing e de recursos humanos de toda holding.

TVH-Dinâmica

A TVH-Dinâmica, especializada em distribuição de peças, acessórios e inovações para as linhas de movimentação, industrial e agrícola, tem novo diretor geral. Marco Augusto assume a direção da empresa no lugar de Alex Wiederhold, especialista em fusões e aquisições, que comandou a aquisição da Dinâmica, em 2012. Com formação acadêmica em administração de empresas e tecnologia em eletrônica e MBA em gestão comercial e de estratégia de negócios, Augusto desenvolveu grande conhecimento em vendas e pós-vendas tanto B2B, como B2C.

Suplemento **Digital Logweb**



***PARA SE TORNAREM
COMPETITIVOS,
PORTOS ADOTAM
NOVAS ESTRATÉGIAS***

 [Portale.Revista.Logweb](#)

 [@logweb_editora](#)

 [logweb_editora](#)



Plataforma busca aumentar integração e sincronismo no comércio exterior

As dificuldades de comunicação e integração dentro das cadeias de suprimentos internacionais e o elevado número de informações e dados necessários para a entrega de cargas importadas e exportadas não são novidades para quem atua com comércio exterior. Conhecido por sua burocracia, o comércio exterior enfrenta um grande desafio: acompanhar em tempo real todos os processos que o envolvem, do faturamento ao transporte e desembaraço de carga.

Uma plataforma criada por empreendedores, chamada Global Pipeline (Fone: 61 3041.9559), pretende atuar justamente nesses pontos e simplificar a forma de realizar comércio exterior, que precisa de mais de 250 informações para a liberação de cargas, considerando todos os documentos, cotações, comprovantes de pagamentos, prazos, conferências e entrada de dados nos sistemas das indústrias, dos prestadores de serviços logísticos e do governo. Fechando o cenário, ainda é preciso lidar com as incertezas do tempo levado pelos órgãos anuentes para deferimento de licenças e desembaraço de mercadorias; a baixa assertividade dos prestadores de serviços logísticos e exportadores no cumprimento dos prazos de entrega de cargas; a falta de

visibilidade da carga ao longo da cadeia e de padronização das informações; custos extras com demurrages e sobre-estadias de terminais e dificuldade para acompanhar e cumprir a legislação tributária e aduaneira, em função de constantes mudanças repentinas.

Buscando diminuir os impactos causados por falhas de comunicação, problemas burocráticos e por processos inconsistentes dentro e entre organizações, Mário

Gorini, diretor da Alivepro, criou a spin-off Global Pipeline, a partir de uma tecnologia de automação de processos desenvolvida por sua empresa.

A Global Pipeline integra importadores, exportadores, freight forwarders, tradings e despachantes aduaneiros, para garantir o compartilhamento de informações e acompanhamento de processos de compra, transporte e liberação dentro de uma única tecnologia.

"A plataforma consiste em um conjunto de workflows – fluxos de processos –, através dos quais todos os players de uma



Sandke: "a meta é termos parceiros de diversas nacionalidades para divulgar e incentivar o uso da Global Pipeline por qualquer instituição, em qualquer lugar"

cadeia de suprimentos internacional podem planejar e controlar suas operações logísticas, desde a colocação de uma ordem de compra – importação – até a entrega da carga no seu destino final, passando pelas etapas de coleta no exportador, obtenção de licenças, embarque no país de origem, chegada e desembaraço do país de destino. São definidos requerimentos e verificações obrigatórias para

cada etapa com o objetivo de evitar falhas, atrasos e custos extras", explica Christian Sandke, diretor da Global Pipeline.

Nela, os status das cargas são atualizados e todos na cadeia têm a mesma visão da carga, o que simplifica e sincroniza as atividades de todos os envolvidos.

"Com o registro de todas as atividades realizadas, por todos os participantes, é possível ter uma medição precisa do desempenho de cada player para todos os embarques. Isso permite identificar pontos de melhoria e estreitar o relacionamento entre players de uma cadeia de suprimentos", continua.



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

Publicação, 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 - Jundiaí - SP
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

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

Redação
Carol Gonçalves (MTB 59413)
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
luiz.claudio@logweb.com.br

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br



Um dos objetivos da plataforma é o rápido crescimento da rede através da integração de importadores, prestadores de serviços logísticos, como agentes de carga, despachantes, armadores, companhias aéreas, portos secos, terminais portuários e exportadores.

Alertas são emitidos para avisar sobre o atraso no cumprimento de qualquer etapa, permitindo que as companhias replanejem as atividades. Diversos indicadores de desempenho envolvendo tempo, custos e desvios são obtidos, permitindo a solução de gargalos, a identificação de oportunidades de aprimoramento das cadeias de suprimentos e melhor planejamento das operações.

Com a evolução da rede, outros recursos devem ficar disponíveis, como a busca e seleção de prestadores, fornecedores e parceiros com base em avaliações de desempenho reais; a comparação do desempenho de uma empresa com a média e o benchmark do mercado; a identificação de gargalos em países, portos ou órgãos anuentes; a formação de grupos e clubes de compra para obtenção de escala e melhores condições de fretes e outros serviços internacionais.

"O grande desafio está sendo a integração com os grandes players, que centralizam grande parte das informações referente aos embarques. Para tanto, estamos firmando parcerias com empresas integradoras e agentes de carga para implementação das primeiras versões, além de empresas de softwares especializadas no comércio exterior, associações de agentes de carga e órgãos do governo com o intuito de integrar o

máximo de bases de informação", afirma Sandke.

A plataforma foi idealizada e colocada em prática por meio da cocriação. Isto significa que os empreendedores que deram o primeiro passo para o desenvolvimento estiveram em contato com executivos e especialistas em comércio exterior para atender às necessidades reais do setor. "Criamos um site – www.globalpipeline.com.br – e estamos também nas redes sociais, onde qualquer pessoa pode responder perguntas relacionadas aos principais problemas enfrentados pelas empresas e pelos profissionais envolvidos, bem como colaborar com sugestões e críticas para o desenvolvimento dos processos", explica Sandke. "Estamos deixando aberta a forma como especificamos a plataforma e suas funcionalidades, de forma que a Global Pipeline seja construída colaborativamente pela comunidade de Comex e não por engenheiros e programadores em um laboratório. Acreditamos muito no modelo de cocriação, onde a fusão das ideias de centenas ou até milhares de pessoas permite um processo de inovação extremamente dinâmico e interativo", continua.

Nesta primeira etapa, a Global Pipeline está voltada a desenvolver uma versão que possa ser utilizada primeiramente pela comunidade no Brasil, reunindo toda cadeia, inclusive o governo. A intenção é que após o desenvolvimento no país, a mesma prática de cocriação seja levada a outros países. "A meta a médio e longo prazos é termos parceiros de diversas nacionalidades para divulgar e incentivar o uso da Global Pipeline por qualquer instituição, em qualquer lugar do mundo", completa.

Primeira implantação

Um cliente já está usando a plataforma em todo o seu processo de importação. Uma rota padrão da Global Pipeline é usada, com um cadastro com diversas opções de rotas para cada origem e destino. "Por exemplo, para trazer uma carga de Dresden, na Alemanha, pode-se usar uma rota marítima com saída da Alemanha pelo porto de Hamburgo ou uma rota aérea com saída pelo aeroporto de Frankfurt", explica Sandke.

A seleção de todos os players que participam de cada processo também é feita por meio da Global Pipeline, desde o importador ao exportador, agente de carga e despachante.

Envio e confirmação do pedido para o exportador na Europa e o planejamento das datas de todas as etapas do processo, desde a coleta no exportador, embarque no país de origem, chegada ao Brasil, desembaraço aduaneiro e entrega na fábrica do cliente, também serão feitos com a plataforma.

"Como a Global Pipeline funciona na nuvem, cada player da cadeia tem acesso personalizado à plataforma para realizar as atividades de sua responsabilidade.

Todos os players terão a mesma visão do status dos processos e poderão saber, por exemplo, se uma carga já chegou ao porto ou se já foi desembaraçada", continua.

O Global Pipeline ainda manterá o arquivo digital de todos os documentos para fácil acesso e relatórios e indicadores de desempenho, comparando os tempos e custos planejados de cada processo com o que foi realizado.

Ainda que a plataforma já comece a ser implantada, continuará sendo atualizada e modificada conforme as necessidades notadas no mercado. [logweb](http://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

Representante Comercial na Região Sul
Trade Fairs Feiras e Eventos Ltda.
Fone: 51 3067.5750 - Cel.: 51 9508.1415
romulo@tradefairs.com.br

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

Portal e Revista Logweb Canal Logweb
 @logweb_editora logweb_editora



Download do app



Download do app





Portos adotam novas estratégias para se tornarem competitivos em um novo cenário econômico

Em razão do novo cenário econômico, os terminais precisam buscar alternativas, diversificando os tipos de cargas que operam e focando na exportação, que vem sendo favorecida pela valorização do dólar.

Os portos têm função fundamental e estratégica na infraestrutura logística dos países. No caso do Brasil, sua importância está atrelada, principalmente, ao crescimento do comércio internacional, já que o país tem papel significativo na exportação de commodities.

De acordo com dados da Antaq – Agência Nacional de Transportes Aquaviários, somente em 2015, as instalações portuárias brasileiras movimentaram 1.007.542.986 toneladas, sendo 400 m/t de minérios, 232 m/t de combustíveis, 17,6 m/t de produtos siderúrgicos e 209,5 m/t de grãos. Desde 2010, as exportações pelos portos no Brasil vêm crescendo e, no ano passado, houve a maior alta do período, de 10,6%.

Eduardo Xavier, diretor de regulação e sustentabilidade da Prumo Logística, operadora do Porto de Açu, RJ (Fone: 21 3725.8000), frisa que o transporte portuário se distingue do realizado por ou-

tros modais devido à sua capacidade de movimentação de grandes quantidades, por longas distâncias, em prazos previsíveis e a preços relativamente reduzidos.

“Nesse contexto, apesar da conjuntura econômica desfavorável, eles devem se preparar para atender os exportadores e criar boas notícias para o país, o que certamente auxiliará na tarefa de recuperação da economia nacional”, opina.

Para Maurício Simões Lopes, gerente comercial do Sepetiba Tecon, RJ (Fone: 0800 0246996), o cenário atual exige dos portos a capacidade de se adaptar à nova realidade do mercado, mantendo custos enxutos, sem perder em nível de serviço. “O Sepetiba Tecon, por exemplo, tem complementado suas atividades oferecendo soluções logísticas com integração ferroviária (porto a porta) e também operando outras cargas, como produtos siderúrgicos, cargas de projeto e veículos.”

Lopes conta que os portos, principalmente aqueles que operam terminais de contêineres e cargas gerais, passam por um momento de retração. Grande parte deles sofreu queda ou estagnação, especificamente nos volumes de importação, que hoje são os que geram mais receita.

“Há terminais no Sudeste, por exemplo, que em 2013 operavam no limite de suas capacidades, mas que hoje estão com seus pátios vazios ou não possuem sequer uma linha regular de navios de contêineres. Neste cenário, precisam buscar alternativas, diversificando os tipos de cargas que operam e focando na exportação, que vem sendo favorecida pela

valorização do dólar”, expõe.

Segundo Paulo Bertinetti, diretor-presidente do Tecon Rio Grande, RS, do Grupo Wilson Sons (Fone: 53 3234.3000), os desafios do mercado fazem com que as indústrias busquem eficiência em custo e mercados alternativos para manter sua produção e competitividade. Os portos precisam estar preparados para servi-las com qualidade, eficiência e inovação em alternativas logísticas.

“Nesse sentido, o Tecon Rio Grande tem ampliado o uso da cabotagem e da navegação interior, para que as empresas possam atender novos e atuais mercados com custos mais competitivos. O mesmo serve para a exportação, pois quando a produção industrial supera a demanda interna, as companhias precisam destinar parte de seus produtos ao mercado externo, evitando a redução de suas operações”, conta.

Para Bertinetti, estas são algumas opções para que a indústria mantenha sua produção, e o porto tem parcela importante nesta cadeia. “Vale lembrar que também precisam estar atentos à contêinerização de novas cargas, como celulose e produtos agrícolas.”

Eficiência

Um dos maiores entraves para o aumento da eficiência dos portos brasileiros, de acordo com Casemiro Tércio Carvalho, diretor-presidente da Companhia Docas de São Sebastião, responsável pela administração do Porto de São Sebastião, SP (Fone: 12 3892.1899), é o modelo centralizado das decisões do



setor, imposto a partir da Nova Lei dos Portos (nº 12.815/13). “A centralização da gestão portuária na União, especialmente em assuntos voltados à gestão de operadores, reajustes tarifários e arrendamentos, impacta na eficiência e na agilidade, inibindo o interesse do mercado investidor. Com menor autonomia, os portos delegados têm investimentos travados e processos paralisados.”

Conforme explica, o arrendamento de terminais portuários é um grande exemplo disso, visto que o governo federal realizou o leilão de apenas parte do primeiro dos quatro blocos previstos. “Por exemplo, o Porto de São Sebastião possui, desde 2013, toda a documentação e projeto prontos para consulta pública e licitação da área para implantação de terminal multicargas, com 250.000 m². No entanto, ainda aguardamos o leilão por parte da União”, expõe. Para lidar com a questão, foi criado um grupo composto por 14 portos delegados, que visa justamente a garantia da eficiência da gestão portuária.

Outro ponto que Carvalho considera decisivo para ampliar a eficiência é a eliminação de gargalos nos acessos terrestres e aquaviários. “As chegadas e saídas por terra precisam estar ligadas e amparadas por uma boa cadeia logística, a partir de investimentos nos modais rodoviário e ferroviário. O Porto de São Sebastião já conta com sua principal rodovia de ligação, a Nova Tamoios (SP-099), em plena ampliação. Além disso, está em construção a Nova Tamoios Contornos, que criará uma alternativa para o acesso a Caraguatatuba e São Sebastião. O tráfego rodoviário, especialmente o de caminhões e as viagens de longa distância, será desviado da área urbana para a nova via perimetral”, revela.

Xavier, do Porto de Açu, também cita a Lei dos Portos, mas de forma mais positiva. Segundo explica, ela trouxe algumas diretrizes que impulsionam o setor para uma maior eficiência. “Nos dez anos

anteriores à nova lei foram realizadas apenas 11 licitações para arrendamentos em portos públicos. E agora, as primeiras licitações promovidas pelo governo e as outras a serem realizadas já representam grande avanço no setor”, declara.

Para o profissional, a organização dos processos de exportação e importação, com a ação coordenada das autoridades públicas participantes (Anvisa, Receita Federal, Polícia Federal, Viagro, SEP — Secretaria Especial de Portos e An-taq), é extremamente importante para otimizar a movimentação de cargas nos portos.

“Assim, a consolidação do modelo, representando, do lado privado, mais investimentos, e, do lado público, maior coordenação das autoridades, levará, certamente, a um novo paradigma de eficiência na logística nacional. Mas, para tanto, os dois lados precisam cumprir os seus papéis”, opina Xavier.

Já que o assunto é eficiência, Lopes, do Sepetiba Tecon, cita o exemplo de Itaguaí. “Sempre tivemos um acesso marítimo invejável, mas sofremos por muito tempo com o acesso rodoviário precário. Graças à inauguração do Arco Metropolitano, em 2014, o problema foi resolvido. Temos aqui outra vantagem, que é a integração com a malha ferroviária da MRS, que chega tanto na retroárea como no pátio de contêineres.”

Segundo ele, os maiores entraves que os portos brasileiros enfrentam atualmente não são aqueles relacionados à capacidade de seus pátios, mas sim à acessibilidade. Lopes lembra que os armadores, para reduzirem custos com ganhos de escala, investiram em navios cada vez maiores e o resultado disso foi a chegada de uma frota que não conse-

gue mais entrar em qualquer porto. Os navios contêineres com LOA de mais de 300 metros precisam escolher terminais que suportam as suas entradas, manobras e atracções, o que não é tarefa fácil. “Muitos portos sofrem também com acesso terrestre limitado, como os do Rio de Janeiro e de Santos, que não comportam o fluxo existente. Eventuais obras de ampliação seriam caras demais ou inviáveis. Com relação ao acesso ferroviário, muitos não o possuem ou necessitam fazer uma ponta rodoviária até o terminal. Para aumentarem sua eficiência, é preciso dragar os canais de acesso, bacias de evolução e berços, além de melhorar os acessos terrestres”, opina.

Bertinetti, do Tecon Rio Grande, também toca na questão da acessibilidade, seja terrestre, lacustre ou marítima, destacando que a infraestrutura está esgotada e deficiente. “Nosso tecon é capaz de receber cargas a partir dos três modais, porém, sabemos que esforços diários são necessários para garantir maior eficiência.”

Outros pontos importantes, de acordo com ele, são: garantia da atracção dos navios nos terminais, investimentos em tecnologia e melhor sinalização dos canais. “Com estes investimentos, a atracção e a desatracção dos navios contaria com uma gama de informações seguras e confiáveis sobre marés, clima e tráfego. Desta forma, poderíamos reduzir riscos e ter maior capacidade para decidir sobre as atracções”, explica Bertinetti.

Tendências

Xavier, do Porto de Açu, volta a falar da Nova Lei dos Portos, pois tanto os agentes privados quanto os reguladores públicos estão, ainda, se ajustando à nova



Lopes, do Sepetiba Tecon: “o cenário atual exige a capacidade de se adaptar à nova realidade, mantendo custos enxutos, sem perder em nível de serviço”



realidade. Segundo ele, ponto importante do lado dos portos públicos são os leilões conduzidos pela Antaq e pela SEP, proporcionando a consolidação do novo modelo dentro das poligonais dos portos organizados.

“No lado dos TUPs – Terminais de Uso Privado, essa adaptação igualmente se concretiza ao longo do tempo. Nesse terreno, por decorrência do paradigma de menor peso regulatório trazido pelo novo modelo – especialmente ao retirar a discussão da natureza da carga movimentada (se própria ou de terceiros) – a adequação ao novo marco é mais simples”, esclarece.

Para Xavier, o cenário é altamente favorável para os terminais privados, pois a nova lei trouxe maior robustez jurídica e deixa claro que, uma vez fora das poligonais dos portos organizados, os terminais privados, que arcam com maior peso de investimento em infraestrutura, acessos, organização e interface com as autoridades intervenientes nos processos aduaneiros e das atividades marítimas regulares, sofrem a incidência de uma regulação mais leve e mais inteligente das autoridades reguladoras.

“Inexiste, com esse novo cenário, a discussão sobre a atuação de agentes públicos, bem como de políticas públicas, para a expansão da atividade portuária em seus diferentes modais de outorga, seja arrendamento, autorização ou concessão. A nova lei deixa claro que a expansão da infraestrutura portuária nacional e, consequentemente, a eficiência da logística do país, deve ser almejada por todos os agentes do setor”, expõe.

Xavier diz que essa mudança de entendimento está clara desde a alteração do nome dos terminais privados na Nova Lei dos Portos – antes, terminais “privativos”, o que dava a entender que eram de uso apenas de seu controlador e não prestadores de serviços para todo o mercado, como agora são entendidos – até a elaboração do PNL – Plano Nacional de

Logística Integrada, feito pela EPL, que considera na malha nacional de referência não apenas os portos públicos, mas também os TUPs existentes e que entram recentemente em operação, como os terminais privados que compõem o Complexo Portuário do Açu.

A movimentação de cargas, hoje, no Brasil, é feita majoritariamente por terminais privados. Os dados oficiais da Antaq mostram que, em termos de tonelagem, os TUPs são extremamente mais eficientes que os portos públicos. Em 2015, os TUPs exportaram o dobro, medidos em toneladas, do que foi exportado por portos públicos, e também movimentaram 75% das cargas de cabotagem.

“A regulação a ser estabelecida, então, a partir do novo paradigma legal, deve deixar bem clara essa distinção entre regimes incidentes aos arrendamentos e às autorizações, para que as realidades distintas desses atores sejam consideradas na calibragem do peso regulatório de forma equânime, evitando distorções que poderiam prejudicar o incentivo ao investimento, que é a finalidade primacial da Nova Lei dos Portos”, conta o profissional.

De acordo com Xavier, a elaboração de um arcabouço regulatório mais flexível e com menor ônus aos TUPs é necessária para que toda a malha logística nacional se beneficie e, então, o Brasil possa ver reduzido um dos seus maiores custos nos transportes de mercadorias para dentro e fora de suas fronteiras.

Lopes, do Sepetiba Tecon, diz que as maiores novidades no segmento estão na reconfiguração de serviços e nas alianças e fusões de empresas por parte dos armadores. Como os fretes marítimos chegaram a valores insustentavelmente baixos, principalmente de/para a Ásia, as companhias de navegação se viram obrigadas a reduzir drasticamente a oferta de espaço em seus navios. “Como consequência, armadores estão abandonando joint ser-

vices, fazendo blank sailings, reduzindo a frequência de escalas e até cancelando/fundindo serviços. Este movimento tende a ser prejudicial aos terminais, que deixarão de receber esses serviços, mas, por outro lado, favorece os que têm vocação para hub port, pois a carga, que antes era distribuída em diferentes terminais, agora passa a se concentrar naqueles poucos portos que têm capacidade para receber navios grandes”, explica.

Ele lembra, ainda, que a inauguração do novo canal do Panamá, no segundo semestre de 2016, poderá alterar significativamente as rotas e as configurações de diversos serviços de navegação. “Uma possibilidade seria a implantação de serviços around the globe, isto é, ‘volta ao mundo’, vindo da Ásia pelo canal, acessando a América do Sul e seguindo para a Ásia novamente pela África e pelo Oceano Índico. Isso poderia reduzir algum tempo em trânsito, melhorando a eficiência dos serviços”, considera Lopes.

Por fim, acrescenta entre as tendências o aumento do tamanho dos navios em função de encomendas anteriores à crise.

Novidades

No Porto de São Sebastião, algumas das novidades são a movimentação de novos tipos de cargas, a ampliação da operação de veículos e a disponibilização de um espaço para uso temporário, de 100.000 m², voltado ao armazenamento de cargas de projeto e não consolidadas.

Neste ano, o terminal renovou a certificação internacional ISO 14.001, conquistada no início de 2015. “Somos o primeiro e o único porto organizado a conquistá-la, comprovando nossa qualificação em gestão ambiental, para toda a atividade de administração, exploração e operação. Ainda como referência ambiental, ocupamos a primeira posição, entre os 30 portos brasileiros, no Índice de Desempenho Ambiental Portuário da Antaq”, expõe Carvalho.

Por ser estratégico na logística de São



Paulo, o terminal praticamente quadruplicou sua área operacional, entre 2010 e 2015. Seu futuro projeto de ampliação, que prevê a expansão da área de 400.000 m² para 800.000 m², contempla obras vitais para o desenvolvimento portuário e para atender a demanda de cargas prevista nos próximos anos.

Por sua vez, o Tecon Rio Grande continua a investir em equipamentos, como STSs, RTGs, scanners, OCRs e gates automáticos, entre outros. "Vemos hoje um claro entendimento da Superintendência do Porto do Rio Grande no sentido de modernização do controle de acesso, garantindo segurança às escalas de grandes navios", declara Bertinetti.

Já o Porto de Suape, PE (Fone: 81 3527.5000), está investindo na consolidação dos Terminais de Granéis Líquidos. Em 2015, duplicou a movimentação dos produtos (óleo diesel, gasolina, querosene

de aviação, óleo bruto de petróleo). Esse incremento foi possível graças à aplicação de recursos na requalificação dos píeres de graneis líquidos, no reforço dos cabeços, na recuperação de vias, na construção de pistas de acesso a indústrias e na recuperação da Avenida Portuária. Os números também estão atrelados à capacidade de produção de barris por dia da Refinaria Abreu e Lima instalada em Suape, que é hoje um dos mais importantes projetos estruturadores do Complexo, com a produção de 85.000 barris de petróleo diários. A previsão é que a Rnest passe a produzir 230.000 barris diariamente até 2019, quando atingir a capacidade total de processamento.

Outro foco de investimentos da administração de Suape é na movimentação de veículos. A intenção é que o porto se consolide como plataforma logística

das montadoras. A movimentação de veículos registrou no primeiro trimestre deste ano um expressivo crescimento, atingindo 8.876 unidades transportadas. Os números representam um aumento de 262% em comparação ao mesmo período de 2015. O resultado foi impulsionado pelo incremento das exportações, que somaram 4.027 veículos, seguindo para destinos como Argentina e México. As importações alcançaram o número de 4.849.

Em paralelo às iniciativas estruturadoras, a administração está trabalhando desde o início do ano com a implantação do PCCE – Projeto de Consolidação de Cargas para Exportação, desenvolvido para reduzir os custos logísticos e viabilizar novos mercados para os exportadores, garantindo regularidade nas saídas de contêineres e estimulando potenciais exportadores da região. **LOGWEB**

INTELIGÊNCIA EM MOVIMENTAÇÃO LOGÍSTICA

MOVILOG



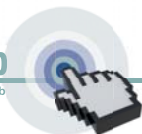
CARGA
até 1600 kg
ELEVAÇÃO
até 5.466 mm

CARGA
a partir de 1800 kg
ELEVAÇÃO
a partir de 4.000 mm

CARGA
até 2000 kg
ELEVAÇÃO
até 11.975 mm

LOCAÇÃO ●
MANUTENÇÃO ●
PEÇAS ●
COMPRA ●
VENDA ●

Rua Fernando de Noronha, 398
Tel: (11) 2207-4547 | Guarulhos - SP
www.movilog.com.br



Parque industrial Classe A com 133 mil metros quadrados é inaugurado pela **Hines** em Manaus

Investir de forma massiva em tempos de crise econômica denota um olhar atento às necessidades do mercado, além de uma visão focada no longo prazo. Foi exatamente isso o que a Hines (Fone: 11 5504.7600) demonstrou ao inaugurar oficialmente o Distribution Park Manaus III (DPM III), no dia 6 de abril último, na capital amazonense.

Trata-se de um espaço composto de três galpões que totalizam 133.000 m² em um terreno com mais de o dobro de área. Jeremy Smith, diretor executivo da empresa, destacou que o inquilino pode escolher a configuração e o layout que melhor lhe atenda.

Os espaços modulares, 28 no total, variam de 3.440 m² a 7.440 m² em um empreendimento que dispõe de todos os requisitos para ser Classe A, inclusive com quantidade de docas superior a esta categorização — 120 para carga e descarga com sistema de niveladoras eletromecânicas.

“Notamos que as empresas do Distrito Industrial precisavam de mais espaço e resolvemos criar esta estrutura completa para locação. Nela, foram investidos mais de R\$

300 milhões e gerados cerca de 2.500 empregos diretos e indiretos na construção”, contou Smith. Conforme ele, a estimativa é que o número de trabalhadores durante a operacionalização completa do DPM III será superior a oito mil.

Ainda de acordo com o executivo, um dos diferenciais desse novo produto, como ele mesmo chama, são as 116 vagas conversíveis que podem ser utilizadas para estacionamento, docas adicionais ou até mesmo como um vestiário aos funcionários das locatárias, poupando, desta forma, o uso de espaço interno. Em complemento, são 152 áreas destinadas às carretas e mais 403 para os automóveis.

O regime de aluguel e o uso de materiais, como telhas prismáticas que aproveitam o máximo de iluminação natural, assim como a garantia de melhor despejo de água, são fatores que poupam custos aos usuários. “Geramos 30% em saving costs na área de manutenção e operacionalização para as indústrias que aqui se instalarão”, destacou o diretor executivo.

Essas salvaguardas, conforme ele, foram preponderantes para que inquilinos já tives-

sem assinado contrato de pré-locação mesmo quando a obra ainda estava em curso. “E já temos uma indústria operando em pleno vapor”, afirmou, sem maiores detalhes.

Segundo o diretor executivo da Hines, uma empresa pode ocupar um único galpão ou dividi-lo através dos módulos. “Mas, pela experiência que temos, acreditamos que o espaço integral dos três espaços será fracionado entre cinco e sete indústrias leves e de materiais de montagem, que são o nosso foco.”

Ele ainda detalhou o preço que cada uma delas terá de desembolsar para usufruir dessas oportunidades logísticas: R\$ 23 o metro quadrado, em um contrato de cinco anos, mais a taxa de condomínio. “Logicamente que este valor pode ser flexibilizado”, pontuou.

Estrutura

O DPM III conta com um pé-direito de 12 metros e pico com capacidade de 6 ton/m². Possui armação, majoritariamente, feita de metal, assim como todo o seu telhado, produzido com camadas de manta metálica termoaústica e de borracha, para evitar infiltrações.

Outro ponto importante salientado pela Hines é o foco na sustentabilidade, já que a rega de jardins e taludes será feita com o reuso da água de esgoto, assim como a descarga do banheiro, suprida pelo aproveitamento pluvial.

Smith adiantou que o plano da empresa é o de construir um quarto parque de distribuição em um futuro não tão distante, tamanha a estimativa de demanda de armazenamento que precisa ser suprida. **Logweb**



**Flexível - Modular - Adaptável.
Maior desempenho em menor espaço.**



Por meio de uma movimentação de material inteligente e armazenagem estruturada, nós garantimos máxima eficiência na sua operação e uma visão transparente de seu estoque em tempo real. Para o processamento de pedidos, isso significa disponibilidade e entregas mais rápidas.

E sua empresa? Conseguirá uma entrega organizada e pontual de todos os pedidos a seus clientes? Este é nosso compromisso.



O seu sistema de gestão de Armazém está atualizado?

O **viadat** é um poderoso e comprovado software de gestão de armazéns com alto desempenho e testado ao longo do tempo. Desenvolvido para gerenciar armazéns convencionais e/ou automatizados com diferentes complexidades. De fácil e rápida instalação, o **viadat** é flexível e independente de banco de dados, sistemas operacionais e hardware.

