

REVISTA **Logweb**

referência em logística

| www.logweb.com.br | edição nº 189 | Maio 2018 | R\$ 22,00 |

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



SISTEMAS DE ARMAZENAGEM AUMENTAM EFICIÊNCIA DAS OPERAÇÕES

- Embalagens de madeira e plástico
- Ganhadores do Prêmio IFOY 2018



ENTREVISTA:

Eduardo Calderon,
diretor de cargas da Gollog

Portal e Revista Logweb

@logweb_editora

logweb_editora

Canal Logweb



QUANTO MAIOR O PÉ-DIREITO E MAIOR O PERCENTUAL DE EFICIÊNCIA DE ARMAGENAGEM,
MAIS EFICIÊNCIA LOGÍSTICA PARA SUA EMPRESA.



FAÇA AS CONTAS
ALUGUE UM GALPÃO GLP

A GLP, líder global em instalações logísticas modernas, tem a solução perfeita para a sua empresa: galpões em localizações estratégicas e expertise em instalações logísticas com alta eficiência operacional.

Traga sua operação para um galpão GLP e maximize seus resultados.



GLP Jundiaí III (SP) – 93.000 m²
 GLP Ribeirão Preto (SP) – 59.700 m²
 GLP Jundiaí I (SP) – 53.600 m²

GLP Jundiaí II (SP) – 45.200 m²
 GLP Itapevi I (SP) – 35.000 m²
 Cond. Emp. Barão de Mauá (SP) – 24.700 m²

Cond. Emp. Atibaia – 19.300 m²
 GLP Louveira IV (SP) – 18.700 m²
 GLP Jandira II (SP) – 18.600 m²



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
Cel.: 11 94390.5640
(MTB/SP 12068)
jornalismo@logweb.com.br

Redação

Carol Gonçalves (MTB/SP 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

Caroline Fonseca (Auxiliar Administrativa)
admin.2@logweb.com.br

Diretora Comercial

Maria Zimmermann Garcia
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545
maria.garcia@grupologweb.com.br

Fernanda Chiarello (Estagiária)
comercial.2@grupologweb.com.br

Jussara Teles (Estagiária)
comercial@grupologweb.com.br

Gerência de Negócios

Cleo Brito - Cel.: 11 99666.9504
cleo@logweb.com.br

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

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

Diagramação

Alexandre Gomes

Sistemas de armazenagem e a redução de custos na operação

Os holofotes desta edição de *Logweb* estão nos sistemas de armazenagem, desde os mais básicos – como as estruturas portapaletes padrão – até os automatizados, cujos benefícios incluem o aumento de eficiência e a redução de custos na operação.

Inclusive contando com a participação de usuários – eles comentam sobre o sistema que estão usando, como foi escolhido, o que foi levado em consideração para a escolha, como era antes de o sistema ter sido instalado e os benefícios alcançados –, esta matéria especial compreende uma análise do segmento hoje, envolvendo desempenho e problemas enfrentados, as perspectivas, as tendências em termos dos próprios sistemas e de novas aplicações e que fatores considerar na escolha.

Com a participação de quatorze empresas, trata-se de uma abordagem ampla da área, útil para quem pensa em investir na armazenagem, sob vários aspectos, e para os profissionais que querem se manter atualizados.

Já com referência às embalagens, três são as matérias especiais desta edição: paletes de madeira e de plástico, caixas e contenedores plásticos. Em todas elas, análise e perspectivas do segmento, bem como foco nas tendências em termos de novas aplicações e nos concorrentes. Outra série de matérias de grande importância para a formação e informação de nossos leitores.

E tem mais nesta edição: Os vencedores do prêmio IFOY 2018, o “Oscar da intralogística”, que este ano teve a disputa mais dura e acirrada de todas as edições; entrevista exclusiva com Eduardo Calderon, diretor de cargas da Gollog, que analisa o transporte aéreo de cargas no Brasil e no exterior, entre outras abordagens; a nova coluna do SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região; a nova sede da Fronius, criada para suportar o plano de expansão da empresa; os lançamentos da Ford Caminhões; e a parceira da *Logweb* com a Logistique, feira que colocará a logística do Sul do país em destaque, entre outras matérias.

Através das páginas de suas revistas – *Logweb* impressa e digital e *Modal Marítimo* –, do portal Logweb e de outras mídias digitais, bem como de suas parcerias na realização de eventos, o Grupo Logweb leva a informação e o conhecimento imprescindíveis e realmente de interesse para o setor. Ganham todos – leitor, anunciantes e parceiros – nestas ações que promovemos, sempre visando ao crescimento do nosso segmento.

Os editores



Portal.e.Revista.Logweb



@logweb_editora



logweb_editora



Canal Logweb

embalagem

20 Paletes de madeira:

Após retração provocada pela crise econômica, segmento está se recuperando

24 Paletes plásticos:

Utilização específica em determinados setores garante crescimento do setor

28 Caixas e contenedores plásticos

garantem segurança no transporte e na armazenagem

6 case
Accumed-Glicomed obtém agilidade e redução de custos com transporte ao implantar WMS e TMS da Inovatech

8 novidade
Ford Caminhões lança o Cargo Power 2431 6X2, tronado estradaero com motor de 306 cv

10 entrevista
Eduardo Calderon, diretor de cargas da Gollog, analisa o setor e fala sobre a nova marca

12 coluna SETCESP
O **novo conceito** de entidades

13 desempenho
Grupo KION abre caminho para uma nova era de crescimento rentável com a estratégia KION 2027

14 expansão
Fronius inaugura sede em São Bernardo do Campo, SP, para suportar plano de expansão

16 empilhadeiras
Retrak comemora 25 anos apresentando inovações em serviços de locação e produtos

34 reconhecimento
Jungheinrich, Liebherr, Still, Wegard e Witron ganham o **prêmio IFOY 2018**, que abrangiu cinco categorias

44 evento
Logistique colocará a logística catarinense em pauta. A *Logweb* é parceira do evento

50 tecnologia
Plataforma usa **Inteligência Artificial** para automatização do processo de previsão de comportamento de demanda

7 e 35 Notícias Rápidas

15 e 47 operações logísticas

56 fique por dentro

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

capa

36 Sistemas de armazenagem aumentam eficiência e reduzem custos da operação

ECONOMIA - INSTITUTO LOGWEB

54 Febre Amarela, O Retorno

58 Logweb Digital



A MODERN avança pelo Brasil!

Mais voos para Manaus, Brasília e demais destinos.

HWD



A **Modern** voa agora com maior frequência na rota Viracopos / Manaus / Brasília / Viracopos, oferecendo rapidez e disponibilidade para suas cargas.

Em breve chega a terceira aeronave, conectando as principais cidades e aumentando nossa rede de atuação pelo país.



**Transporte
Terrestre**

Armazenagem

**Serviços
Logísticos**

**Planejamento
Estratégico**

**MZ
W MODERN Logistics**

(11) 4063-9338 / (92) 3090-0403

WWW.MODERN.COM.BR

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

[in /COMPANY/MODERNLOGISTICS](https://www.linkedin.com/company/modernlogistics)

Accumed-Glicomed obtém agilidade e redução de custos com transporte ao implantar WMS e TMS da Inovatech

Com atuação no segmento de produtos para saúde e bem-estar, a Accumed-Glicomed (Fone: 0800 052.1600) está utilizando os produtos WMS Inovatech e TMS Inovatech Embarcador. “Desta forma, a empresa consegue utilizar uma suíte para a gestão tanto do Warehouse – com controle de entradas e saídas, endereçamento, inventários – como do Transporte – auditoria de fretes, cotação de transporte, etc.”, explica Ricardo Montagna, diretor da Inovatech (Fone: 11 3061.2443).

Ele também destaca que neste cliente foi utilizada a integração com o TOTVS já existente nos produtos Inovatech, além da integração nativa entre WMS e TMS Embarcador. “Adicionalmente ao fato de as ferramentas atenderem plenamente aos requisitos operacionais e gerenciais, algumas evoluções foram implementadas, proporcionando um ambiente tecnológico bastante inovador. Com isso, a produtividade aumentou muito no armazém e os ganhos na conta Fretes foram bastante sig-

nificativos”, diz Montagna.

De fato, Durval Cardoso, gerente de Logística da Accumed-Glicomed, lembra que o WMS os atende desde a entrada de mercadorias, endereçamento, controle de armazéns, FIFO, inventários rotativos e geral, entrada de pedidos até a conferência final ao cliente com total acuracidade dos mesmos. Já o TMS oferece desde a opção pela melhor transportadora, conferência de embarque, acompanhamento das entregas, cotação de fretes e performance das transportadoras, além de troca de dados com as mesmas via EDI.

“Com relação ao WMS, tivemos vários benefícios, como acuracidade no estoque, controle dos armazéns, agilidade no processamento dos pedidos e atendimento dos pedidos aos clientes sem erros de pro-



Montagna, da Inovatech: Além de as ferramentas atenderem aos requisitos operacionais e gerenciais, algumas evoluções foram implementadas

duzidos. Por sua vez, com o TMS da Inovatech obtivemos redução de custos com transporte, acompanhamento das entregas, performance das transportadoras e embarques sem erros de expedição”, comenta Cardoso.

Implementação

O gerente de Logística da Accumed-Glicomed também explica o que a empresa utilizava antes de adquirir o WMS e o

TMS Embarcador da Inovatech. Antes do WMS Inovatech a operação era manual, as notas emitidas para posterior separação e embarque. Isto gerava inúmeros problemas, como a falta de mercadoria com nota já faturada, a aferição do estoque, a dificuldade em inventariar os itens, além do acompanhamento das entregas e performance de transportadoras, entre outros.

“A opção por um WMS foi feita para termos um controle melhor de nosso estoque, agilidade e qualidade em nossas operações de picking e packing. Quanto ao TMS, havia a necessidade de controle do fluxo de entregas. Foram analisados diversos softwares de WMS e a opção pela Inovatech foi devido ao sistema ser amigável e de fácil interface com nosso ERP”, comenta Cardoso.

Montagna, da Inovatech, também comenta este aspecto. De acordo com ele, quando a Accumed-Glicomed decidiu



implementar as ferramentas, foi estabelecido um processo de concorrência e optou-se pelo WMS e o TMS Embarcador da Inovatech. "Para atingir os objetivos pretendidos, foi desenvolvido um trabalho que envolveu profissionais das duas empresas para implantar as novas tecnologias e também para integrá-las ao sistema de gestão (ERP) da TOTVS já existente. Foi feito um piloto bastante focado para testar os sistemas e prever eventuais problemas de implantação. A instalação e integração dos sistemas e a entrada em operação ocorreu de forma bastante tranquila, conforme o previsto e sem nenhuma grande dificuldade. Acredito que o sucesso se deveu ao envolvimento do excelente time de profissionais, em especial das áreas de Logística e TI da Accumed-Glicomed, permitindo uma atuação conjunta com a Inovatech na parte de processos, ne-

gócios e de Tecnologia", comenta o diretor da Inovatech.

Sobre os problemas na implementação dos softwares, Cardoso, da Accumed-Glicomed, também destaca que ocorreram os problemas comuns em implantação de sistemas, resolvidos no momento em que os mesmos surgiram com a equipe de implantação da Inovatech e a TI da empresa.

Próximos passos

Sobre os próximos passos da empresa em tópicos de tecnologia na logística, Cardoso diz que estão estudando a implantação do RFID e do voice picking. "Em função da modularização e parametrização de nossos softwares, conseguimos sugerir novas ferramentas e módulos, acompanhando as necessidades operacionais e gerenciais dos clientes. O projeto de WMS e TMS sempre prossegue em função da dinâmica do

negócio e estamos sempre suportando o cliente nas demandas apresentadas", completa Montagna, da Inovatech.

Concluindo, o gerente de Marketing e Produtos da Accumed-Glicomed, Pedro Henrique Abreu, lembra que com mais de 25 anos de mercado, a empresa é líder e possui o maior portfólio do segmento de saúde e bem-estar, entregando soluções completas de monitorização e cuidados com a saúde. "A empresa possui a maior e mais moderna estrutura de laboratórios de teste e análise, possibilitando, assim, colocar no mercado produtos seguros e com as mais modernas tecnologias que ajudarão as pessoas a manter o cuidado com sua saúde. A empresa possui duas marcas de produtos: G-Tech e Premium e as principais linhas de produtos são aparelhos de pressão digitais e analógicos, medidores de glicose, nebulizadores, termômetros e umidificadores", completa Abreu. Logweb

Notícias Rápidas

Logweb

Grupo Toniato recebe prêmio da BASF

A Basf, maior indústria química do mundo, apresentou, no dia 09 de abril último, os vencedores do 10º Prêmio BASF de Excelência aos Fornecedores. Neste ano, 61 empresas foram avaliadas em sete categorias: Armazenagem, Equipamentos e Materiais, Matérias Primas, Embalagens, Serviços, Armadores e Transportes. A premiação tem como objetivo estimular o desenvolvimento da cadeia de fornecimento por meio da avaliação de performance e reconhecer parceiros que contribuam para a evolução conjunta

de processos, atingindo alto nível de excelência. Para concorrer ao Prêmio, os fornecedores precisam participar do "Together for Sustainability", iniciativa que busca promover a sustentabilidade e aumentar a transparência na cadeia de fornecedores da indústria química. Já a avaliação técnica foi dividida em duas etapas: Performance, onde todos os fornecedores foram avaliados nos quesitos Qualidade, Entrega e Atendimento e Inovação Sustentável. Este ano, uma importante mudança foi a inclusão da avaliação por inovação, e foi exatamente



aí que o Grupo Toniato (Fone: 11 3478.0809) foi contemplado na categoria Transportes, apresentando o case Gera Sinergia (Fone: 11 3478.0836). O Operador Logístico utilizou a Plataforma Sinergia como um case de sustentabilidade e inovação, mostrando que

conseguiu uma redução expressiva na emissão de CO₂ nas suas operações, através da melhor otimização da sua frota e redução nos deslocamentos vazios, o que contribuiu ainda significativamente para aumento de produtividade com redução de custos operacionais.

Ford Caminhões lança o Cargo Power 2431 6X2, trucado estradeiro com motor de 306 cv

Cobertura: Wanderley Gonelli Gonçalves

A Ford Caminhões (Fone: 0800 703.3673) acaba de lançar o Cargo Power 2431 6x2, trucado estradeiro com novo trem de força que, segundo a empresa, oferece a melhor combinação de desempenho e economia da categoria. O modelo médio, com peso bruto total de 24 toneladas, é equipado com o novo motor Cummins ISB 6.7, de 306 cv e conta com a opção de transmissão manual de nove marchas ou automatizada Torqshift de 10 marchas.

O Cargo Power 2431 traz também aprimoramentos no cardã, no eixo traseiro e na embreagem, reforçados para trabalhar com o torque maior do motor. Ele é resultado de um projeto de engenharia que privilegia não só a durabilidade e versatilidade de aplicações, mas principalmente o custo-benefício para o cliente. "Na prática, suas vantagens se traduzem em maior agilidade nas retomadas e segurança nas ultrapassagens, que aumentam a produtividade das viagens com a mesma eficiên-

cia no consumo de combustível", diz João Pimentel, diretor de Operações da Ford Caminhões na América do Sul.

O modelo dispõe, também, de um novo pacote de manutenção Ford Service que oferece três opções de contrato ao cliente, incluindo revisões (Class), revisões e itens de desgaste (Plus) ou assistência completa (Prime).

E também já vem de fábrica com o sistema de telemetria Fordtrac ativado, que inclui funções de monitoramento e segurança, e contará futuramente com uma central de monitoramento para acompanhar o veículo em tempo real com equipe de apoio técnico.

Oferta de lançamento

Como oferta especial de lançamento, que mostra a confiança no sucesso do produto, a Ford vai vender as primeiras 500 unidades do novo trucado de 306 cv pelo mesmo preço do modelo de 290 cv.

Além disso, a marca disponibiliza um

programa de financiamento subsidiado para toda a sua linha 6x2, com condições especiais que facilitam a aquisição. Ele é oferecido na modalidade de crédito direto ao consumidor (CDC) com taxa de 0,96% para pagamento em 48 meses, com entrada de 20% e 90 dias de carência.

O segmento de caminhões médios 6x2 é um dos mais importantes do mercado, responsável por 17% das vendas. Os trucados são usados em vários tipos de aplicações, sendo as principais com carrocceria fechada tipo baú de alumínio ou frigorífico (43%), carrocceria aberta para carga seca e transporte de gás (30%) e tanque (10%). É empregado ainda como basculante, guindauto, caçamba tipo Brooks, coletor de resíduos e prancha, entre outros implementos

Voz do cliente

O caminhão Cargo Power 2431 foi desenvolvido a partir de uma extensa pesquisa com transportadores nas principais



rotas do Brasil, aprimorando as características que eles mais buscam no desempenho do veículo.

Seu projeto é resultado de um trabalho de dois anos que envolveu 400.000 km de testes de desenvolvimento e durabilidade, tanto no Brasil como em regiões de altitude da América do Sul, usando a experiência da engenharia da Ford Caminhões para aprimorar o rendimento do veículo.

"O novo motor ISB 6.7 L, com 306 cv (@ 2.100 rpm) e torque de 1.100 Nm, é o mais potente do mercado na faixa de 7 litros e utiliza tecnologia avançada para oferecer torque elevado já em baixa rotação, disponível numa faixa ampla de 1.100 a 1.900 rpm. Com isso, garante maior agilidade nas retomadas e segurança nas ultrapassagens, com consumo igual ou menor que os modelos concorrentes", afirma o diretor de Operações da empresa.

Outra vantagem do novo motor é o sistema de tratamento de emissões com Arla. Além de favorecer o desempenho e a durabilidade do motor, ele tem maior tolerância à variabilidade do combustível e um custo total menor comparado aos concorrentes com sistema EGR, completa Pimentel.

Mais lançamentos

O Cargo Power 2431 6x2 não é o único lançamento da Ford Caminhões – a linha Cargo Power 2019 é o lançamento mais importante da empresa em 2018, como parte da estratégia de fortalecer sua posição no segmento de médios e pesados. Ela é formada por seis modelos equipados com o novo motor de 306 cv e capacidade de 17 a 31 toneladas de peso bruto total, com tração 4x2, 6x2, 6x4 e o inédito 8x2.

Os modelos que compõem a nova linha são: Cargo Power 1731 rígido, Cargo Power 1731T cavalo-mecânico, Cargo Power 2431 6x2, Cargo Power 2631 6x4, Cargo Power 3131 6x4 e Cargo Power 3031 8x2 com transmissão manual ou automatizada Torqshift.

O Cargo Power 2431 é o carro-chefe da nova linha e, junto com ele, a Ford continua-

rá a oferecer como opção o modelo Cargo 2429 com motor de 290 cv, o terceiro mais vendido do segmento no ano passado, com 1.007 unidades.

Crescimento do mercado


O lançamento da linha Cargo Power faz parte do novo posicionamento do negócio da Ford Caminhões com foco em três pilares: produtos potentes, duráveis e inovadores; serviço ágil, de qualidade e com preço justo; e relacionamento com o cliente, para estar sempre junto onde e quando ele precisar.

"Sabemos das dificuldades que os transportadores, assim como outros setores da economia, têm enfrentado para manter o seu negócio em atividade. Felizmente, os indicadores do setor começam a dar sinais de recuperação e, mais do que nunca, é preciso contar com veículos que tragam o melhor retorno do investimento", destaca Pimentel.

Segundo o executivo, as mudanças no cenário levaram a uma revisão do crescimento projetado pela marca para a indústria de caminhões em 2018, agora estimado em 43,5%, com um total de 74.000 unidades no ano.

"Esse crescimento está sendo puxado principalmente pelas commodities agrícolas. No segmento de caminhões com chassi rígido, onde a Ford tem atuação mais forte, nossa expectativa é que a indústria tenha um avanço em torno de 22%", diz Pimentel.

A Ford sempre foi dona de uma posição de liderança nos segmentos de caminhões semileves e leves – nos quais teve uma participação de 34,1% e 31,4%, respectivamente, em 2017. Com o lançamento da linha Cargo Power, a marca quer ampliar sua fatia também nos médios e pesados, em que obteve no ano passado a seguinte participação: médios 4x2: 17,2%; médios 6x2: 16,3%; e pesados 6x4: 15,6%.

"Nosso objetivo com o lançamento da linha Cargo Power é conquistar a liderança do segmento 6x2 e atingir uma participação média de 25% nos caminhões com chassi rígido", finaliza Guilherme Teles, gerente de Marketing da Ford Caminhões. 

Compra Venda Locação

**Porta paletes • Drive-in
Corredor elevado • Mezanino
Racks desmontáveis
Gaiolas aramadas**

**Trabalhamos
com todos
os tipos de
sistemas de
armazenagem**

**Novos e
Seminovos**

**Estoque
para entrega
imediate**

**Projetos sob
medida em 24h**

**Atendemos
todo o Brasil**

11 4191.5364

11 4191.4807

11 97577.3210

contato@elevasistemas.com.br

www.elevasistemas.com.br

Eduardo Calderon, diretor de cargas da Gollog, analisa o setor e fala sobre a nova marca



Calderon: “A abertura de novas franquias e a otimização do processo de embarque de cargas também estão nos planos da empresa para 2018”

Em 2017, a Gollog (Fone: 0800 704.0465), unidade de cargas da GOL Linhas Aéreas Inteligentes, embarcou cerca de 8% de mercadorias a mais do que o ano anterior. Ao todo, a unidade de cargas atende a mais de 3.200 municípios nacionais e, no exterior, a 205 destinos em conjunto com empresas aéreas parceiras. Nos últimos 10 anos, transportou cerca de 970 mil toneladas de cargas.

Em comemoração aos seus 17 anos, a Gollog apresentou no começo deste ano sua nova marca. Para falar sobre o assunto e analisar o mercado de transporte aéreo

no Brasil, a Logweb entrevistou o diretor de cargas, Eduardo Calderon, que também aborda os maiores problemas que o segmento enfrenta no país e as perspectivas da empresa para 2018, além de outros temas.

Logweb: *Faça um balanço do segmento de transporte aéreo nos dias de hoje, no Brasil e no exterior.*

Calderon: O transporte de carga aérea em todo o mundo visa atender àqueles segmentos que buscam agilidade neste transporte. Aqui no Brasil, alia-se a este componente o menor custo com seguros e escolta por conta da insegurança no transporte rodoviário. No exterior, a carga aérea representa cerca de 35% do valor total da carga transacionada anualmente em todo o mundo. No Brasil, embora não tenhamos estatísticas seguras sobre este ponto, acredita-se que tenhamos números semelhantes. Nos últimos anos, em função da crise econômica vivida no país, tivemos uma redução no volume de carga embarcada pelo modal aéreo, segundo os dados da ANAC – Agência Nacional de Aviação Civil. Esta tendência começou a mudar no ano passado e as indicações, pelo o que podemos observar neste primeiro trimestre, é de uma forte tendência de crescimento em 2018.

Logweb: *Como foi o desempenho do segmento de transporte aéreo no Brasil em 2017?*

Calderon: A evolução da indústria de carga aérea reforça a tendência de recuperação no Brasil, uma vez que esta demanda está intimamente relacionada à atividade econômica. E, com o aumento da busca por entregas urgentes, o setor de serviços de transporte de cargas tende a ser um dos que mais cresce no país. De janeiro a dezembro de 2017, conforme dados da ANAC, o mercado doméstico de cargas cresceu cerca de 6% em relação a 2016. Para a Gollog, o período trouxe importantes resultados, com forte tendência de aumento na captação de clientes, tanto no mercado Business to Business (B2B) quanto no Business to Consumer (B2C). A cada mês, em média, são mais de 8 mil toneladas de produtos transportados.

Logweb: *Quais as perspectivas para 2018?*

Calderon: Os primeiros meses do ano apresentaram uma movimentação superior aos mesmos meses do ano passado, indicando a recuperação do mercado e o retorno do envio de cargas pelo modal aéreo. Além dos investimentos realizados nos terminais de carga em todos os principais aeroportos do país ao longo dos últimos anos, agora a



Gollog está se concentrando em melhorias tecnológicas, que permitam uma otimização de seus processos e informação em real time das cargas para os clientes. A abertura de novas franquias e a otimização do processo de embarque de cargas também estão nos planos da empresa para 2018.

Logweb: Quais os maiores problemas enfrentados no Brasil no segmento de transporte aéreo? Como poderiam ser solucionados.

Calderon: Assim como no segmento rodoviário, os principais problemas no transporte aéreo de cargas estão relacionados à segurança, embora este fator seja menos significativo no transporte aéreo, uma vez que o risco se restringe aos terminais de carga e descarga, pois, durante o voo, a carga está segura. A melhoria da segurança deve ser alcançada com maior investimento do Estado neste tema.

Logweb: Quais fatores poderiam promover um maior uso do transporte aéreo de cargas no Brasil?

Calderon: A grande vantagem do modal aéreo, neste caso, é oferecer uma qualidade em lead time superior aos demais modais de transporte. Atualmente, buscamos efetuar uma compra na hora e recebê-la o mais rápido possível. Portanto, entregar a mercadoria para o cliente final com prazos inferiores aos comumente praticados pelo mercado a um preço similar, ou às vezes um pouco superior, acaba sendo um diferencial decisivo no processo de compra. A Gollog se coloca como uma opção confiável para o envio de encomendas tanto por parte de empresas quanto para embarcadores individuais.

Logweb: Como responder à questão: "o transporte aéreo ainda é um modal muito caro"?

Calderon: Apesar de ser considerado um modal "caro", o seu maior emprego ocorre em razão de oferecer segurança, agilidade e redução no prazo de entrega, além de promover redução de estoques. Há alguns anos, a utilização do transporte aéreo era restrita às empresas que necessitavam enviar cargas

com urgência. Atualmente, a participação do transporte aéreo de cargas vem crescendo constantemente devido aos diversos benefícios que ele proporciona, como aumento no nível de segurança, agilidade em todo o processo logístico, redução no prazo de entrega, entre outros.

Logweb: O comércio eletrônico é um "impulsionador" do transporte aéreo de cargas?

Calderon: O comércio eletrônico está dentre os principais transportes realizados pela Gollog, representando no último trimestre cerca de 10% do total transportado. Além disso, o e-commerce segue forte e ainda tem muito potencial de crescimento. Embora este não seja o segmento mais relevante entre os diversos tipos de carga transportada pela Gollog, a empresa tem feito um grande esforço para atender de forma adequada aos clientes que transportam este tipo de produto.

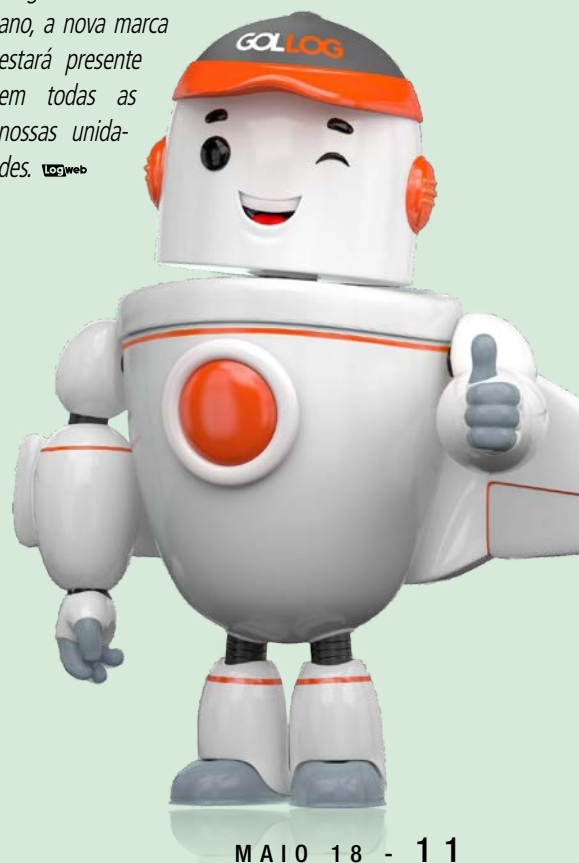
Logweb: Fale sobre o desempenho da Gollog nestes 17 anos.

Calderon: Ao longo dos anos, a Gollog vem investindo em melhoria dos serviços por meio de inovações tecnológicas, aprimoramento da infraestrutura e treinamento de equipe, trazendo ainda mais eficiência à operação e proporcionando aos clientes uma melhor experiência ao utilizar os serviços contratados. Tornou-se a única empresa de carga aérea a disponibilizar um aplicativo em celular, possibilitando a realização de cotações e rastreamento de encomendas, entre outros serviços. Além disso, com o objetivo de aprimorar a entrega porta a porta, oferece a tecnologia chamada Seen Technology, um programa que funciona em tablets conectados à internet, que possibilita o envio de informações em tempo real sobre a entrega da carga. Para auxiliar no atendimento online, foi implementado recentemente o GIL, um robô que presta assistência virtual pelo site da GOL (www.voegol.com.br), e atende prontamente os clientes, esclarecendo dúvidas sobre serviços, unidades e regras gerais para o transporte de cargas. Investimentos também foram realizados na

infraestrutura dos terminais de cargas em todo o território nacional, com destaque para as bases de Manaus, Fortaleza, Recife, Salvador, Confins, Galeão, Campinas, Curitiba, Guarulhos e Congonhas (em São Paulo). Entre as melhorias realizadas estão expansão de área, internalização em base aeroportuária, implantação de sistema de monitoramento de cargas (CFTV) e aumento da área de armazenagem.

Logweb: Por que a criação de uma nova marca?

Calderon: A nova marca está mais próxima da marca da GOL, sendo preservados os principais elementos que compõem a identidade visual da companhia, como a cor laranja e a fonte. A nova identidade destaca uma empresa que, além de unir as pessoas a seus destinos, capta e distribui encomendas, encurtando distâncias, com eficiência e inteligência. A mudança da identidade visual reforça a característica inovadora e moderna da GOL, existente também na unidade de transporte de carga aérea. A nova assinatura presente na composição traduz o que a marca é: um Serviço Inteligente de Cargas. Até o final do ano, a nova marca estará presente em todas as nossas unidades. **Logweb**



O novo conceito de entidades

A Reforma Trabalhista trouxe ao Brasil uma nova realidade na relação das empresas e dos colaboradores — o país precisava passar por mudanças para o benefício dos próprios trabalhadores, pois a “indústria da justiça do trabalho” que se instalou não beneficiava mais empregados e nem mesmo empresas, criando, assim, um ambiente de desequilíbrio.

Faço questão de ressaltar essas primeiras palavras para demonstrar que as coisas mudaram, inclusive na forma em que as entidades, laborais e patronais, representam os seus associados. A estrutura de representação permanecerá, as bandeiras macros e institucionais também, mas com o fim da obrigatoriedade das contribuições as entidades que sobreviverão conseguirão fazer isso pelo convencimento, e boa parte desse trabalho se dará na área de prestação de serviços.

No caso do SETCESP — Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região não está sendo diferente, estamos trabalhando no fortalecimento de uma gama de novos serviços e no aprimoramento de vários outros que já existiam.

Atualmente fornecemos 22 serviços, dessa forma, ofertando ao mercado soluções especializadas para contribuir com a gestão das transportadoras de cargas.

Transportadora associada ao SETCESP é transportadora mais rentável!

No SETCESP as empresas podem buscar soluções especializadas para o transporte rodoviário de cargas, como, por exemplo, consultoria nas áreas jurídica, trabalhista, tributária e criminal, inclusive em relação ao roubo ou furto de carga prestamos assistência nas delegacias quando um transportador for vítima. Na entidade, as empresas tam-

bém se unem para comprar insumos para os seus negócios com condições mais vantajosas, através do nosso Clube de Compras.

A consultoria na área operacional fornece planilhas referenciais de custos das operações para o transportador saber se a sua tarifa cobre pelo menos os principais custos da sua empresa, informações completas sobre grandes polos recebedores de mercadorias, como Centros de Distribuições e Shopping Centers, com informes sobre a própria operação nesses locais, e mais do que isso, possui equipes que atuam in loco ajudando e orientando os transportadores para melhor servirem seus clientes e alavancar a sua produtividade.

Oferecemos uma inovadora grade de treinamentos e cursos voltados para a gestão das transportadoras que não são oferecidos em nenhum outro local, além da ULT (Universidade Corporativa de Logística e Transporte), que conta com um curso de um ano com especializações na área de gestão de toda uma empresa de transporte de cargas.

Conseguimos, através das negociações trabalhistas e em parceria com as 12 entidades laborais da nossa base, uma das mais enxutas convenções coletivas do Brasil, ofertando aos transportadores a opção de adotarem as suas próprias escolhas, mas ofertamos também ferramentas importantes aos nossos associados, como o banco de horas e as 4 horas extras da jornada do motorista, de acordo com a Lei 13.103 de 02 de março de 2015.


E o trabalho não para por aí, no SETCESP é possível encontrar o Laboratório de Inovação, que tem dois objetivos. O primeiro é criar um ecossistema para abrigar empreendedores e startups que tenham soluções para a melhoria da produtividade dos transportadores nas áreas operacional, comercial e administrativa, propiciando a eles espaço



Tayguara Helou, presidente do SETCESP

de coworking, oportunidade de participar dos nossos eventos e de desenvolver as suas soluções na prática dentro das transportadoras. E em segundo, as empresas de transportes encontram um grande espaço com novas tecnologias, ou seja, as empresas que não têm a possibilidade de investir em inovação encontram no SETCESP uma série de startups que podem revolucionar os seus negócios e podem escolher qual a melhor opção para a sua empresa e, em um primeiro momento, desenvolver essas ferramentas e as suas integrações de forma gratuita.

Além de tudo isso, o SETCESP continua na batalha para melhorar o abastecimento urbano da grande região metropolitana de São Paulo com 12 grandes propostas. Trabalhamos, também, na melhoria do ambiente legislativo contra o roubo de cargas, na implementação da Reforma Trabalhista, na luta por uma carga tributária mais justa, entre outras grandes bandeiras para que o setor possa servir o Brasil com mais eficiência e segurança.

Ofertamos muitos outros benefícios que fazem a diferença no dia a dia das empresas de transportes de cargas. Venham nos conhecer e vamos juntos contribuir com o desenvolvimento econômico do nosso país. 

Conheça melhor os serviços do SETCESP em www.setcesp.org.br.

Grupo KION abre caminho para uma nova era de crescimento rentável com a estratégia KION 2027

Seguindo com a Estratégia 2020, que foi lançada há quatro anos, o Grupo KION abre caminho para continuar com seu crescimento rentável na idade da digitalização, automação e Indústria 4.0. A estratégia KION 2027 leva em conta as mudanças fundamentais pelas quais o Grupo passou nos anos recentes, incluindo em particular a aquisição da Dematic, especialista em automação e otimização da cadeia de suprimentos, no final de 2016, assim como a reconfiguração do Grupo em Unidades Operacionais.

A estratégia coloca ênfase na inovação, digitalização, automação, uso eficiente de energia e em melhorar a performance da KION em termos de produtos e processos. Os objetivos do Grupo permanecem similares aos da Estratégia 2020: crescer além do mercado, se manter como empresa mais rentável do segmento, gerar lucro no ciclo de negócios e sempre prover aos investidores um retorno atrativo do capital investido.

"A KION 2027 se baseia no sucesso da Estratégia 2020, na qual alcançamos crescimento lucrativo, uso eficiente de capital e um alto nível de resiliência às crises econômicas", disse o diretor executivo do Grupo KION, Gordon Riske, no lançamento da estratégia durante a apresentação dos resultados do exercício de 2017. "Nosso objetivo com a KION 2027 é ampliar nossa posição de liderança e continuar a estimular o potencial dentro do nosso Grupo. O objetivo é se concentrar muito mais em uma estratégia conjunta centrada no cliente para inovação, vendas e branding", acrescentou.

As áreas de ação em detalhes

- **Inovação:** O Grupo KION está impulsionando a inovação no mercado de manuseio de materiais com um ecossistema de inovação eficaz e processos de desenvolvimento rápido e de ponta. Para este fim, ele entra em parcerias estratégicas com institutos de pesquisa, universidades e empresas inovadoras para que possa entrar rapidamente no mercado com novos produtos e soluções.

- **Digital:** A empresa está alinhando seus negócios com um mundo cada vez mais digital. A digitalização das soluções de clientes, que incluirão, inclusive, armazéns totalmente automatizados que incorporem soluções de robótica, será acompanhada pela digitalização de processos internos.

- **Automação:** as soluções do Grupo KION permitirão que os clientes usem tecnologias automatizadas de forma eficaz para que alcancem o patamar de um armazém "sem luzes", ou seja, em que a luz não é mais necessária porque a operação é completamente automatizada.

- **Energia:** o Grupo KION pretende liderar o caminho do uso eficiente da energia através de seus produtos e soluções. O foco da estratégia será desenvolver e comercializar novas fontes de energia para equipamentos de movimentação e armazenagem e serviços relacionados, como a provisão de consultorias sobre questões energéticas.

- **Desempenho:** O Grupo está melhorando continuamente sua própria eficiência interna e o desempenho das operações de seus clientes. Continua a alavancar plenamente as suas sinergias como uma empresa de gestão de estratégia.

A empresa

O Grupo KION é o maior fabricante de empilhadeiras e equipamentos para movimentação e armazenagem na Europa, o segundo maior produtor de empilhadeiras em nível mundial e um dos principais fornecedores de automação de armazéns. Em mais de 100 países em todo o mundo, o Grupo KION projeta, constrói e oferece suporte a soluções logísticas que otimizam o fluxo de material e informações nas fábricas, armazéns e centros de distribuição.

A Dematic, a mais nova adição ao Grupo KION, é líder mundial em manuseio automatizado de materiais, fornecendo uma ampla gama de soluções inteligentes de cadeia de suprimentos e automação.

As marcas Linde e STILL atendem ao segmento de empilhadeiras e equipamentos para movimentação e armazenagem Premium. A Baoli se concentra em empilhadeiras e equipamentos para movimentação e armazenagem no segmento econômico.

Entre as empresas regionais da marca de empilhadeiras e equipamentos para movimentação e armazenagem da KION, a Fenwick é o maior fornecedor de produtos de manuseio de materiais na França, enquanto a OM STILL é líder de mercado na Itália e a OM Voltas é fornecedora líder de empilhadeiras e equipamentos para movimentação e armazenagem na Índia. 



Fronius inaugura sede em São Bernardo do Campo, SP, para suportar plano de expansão

No último dia 20 de abril, a Fronius do Brasil (Fone: 113563.3773) – especializada em inovação e tecnologia – inaugurou sua nova sede em São Bernardo do Campo, SP, onde estão concentrados a matriz da empresa e o Centro de Distribuição, ocupando uma área de 4.860 m². O CD tem quatro docas e capacidade para 1.000 posições-paleta e 10.000 unidades, com giro de estoque de três meses.

Localizado dentro do Centro Logístico Imigrantes – DCR Rodoanel, o espaço total da unidade é dividido em armazenagem, área técnica (reparo e montagem) e treinamento (show room). O local, que está em operação desde o dia 2 de abril, substituiu a antiga sede, que ficava em Diadema, também em São Paulo, e tinha 3.000 m² divididos em três prédios, sendo 1.200 m² dedicados à armazenagem. “A nova Fronius proporcionará maior agilidade logística e suportará o plano de expansão da empresa no Brasil”, comentou, na ocasião, a diretora-presidente, Monalisa Gomes.

A empresa é composta por três unidades de negócios: soldagem; baterias para todos

os tipos de veículos; e energia fotovoltaica. No Brasil, a área de energia faturou 50% a mais em 2017 do que no ano anterior. Daniel Freitas, gerente de Supply Chain, conta que todos os itens disponíveis no país são importados, sendo que a maioria vem da Áustria e o restante dos Estados Unidos.

“A nova estrutura foi planejada para sustentar o crescimento da empresa nos próximos cinco anos. Temos, ainda, a flexibilidade de crescer dentro do mesmo condomínio”, ressaltou Freitas. Com o novo espaço e o uso de tecnologias, como WMS, a empresa espera reduzir pela metade o tempo de separação dos pedidos, ou seja, prepará-los para transporte em até 24 horas.

Segundo o gerente de Supply Chain, a nova sede está operando com 90% de sua capacidade, mas, em breve, 10% do estoque será enviado para a unidade de Caixas do Sul, RS, que a Fronius planeja inaugurar



Segundo Freitas, a estrutura foi planejada para sustentar o crescimento nos próximos cinco anos. “É possível, ainda, crescer dentro do condomínio”

neste mês de maio. Este CD possui 500 m² e 63 posições-paleta e será dedicado ao atendimento da região Sul. Atualmente, a região só conta com uma estrutura técnica da marca.

Cerimônia

O evento de lançamento da nova matriz foi marcado pelo clima de confraternização e descontração. Diversos executivos da Fronius International GmbH vieram da Áustria para a inauguração, como Herbert Mühlböck, executive officer, que agradeceu a todo o time pelo trabalho, em especial a Monalisa. Também estiveram presentes: Harald Scherleitner, global director perfect welding; Wolfgang Scherleitner, sales director North & Latin America; Martin Schwarzmüller e Wilmer Rödiger, area sales manager; e Andres Loaiza-Espinosa, area sales manager Latin America.

ram da Áustria para a inauguração, como Herbert Mühlböck, executive officer, que agradeceu a todo o time pelo trabalho, em especial a Monalisa. Também estiveram presentes: Harald Scherleitner, global director perfect welding; Wolfgang Scherleitner, sales director North & Latin America; Martin Schwarzmüller e Wilmer Rödiger, area sales manager; e Andres Loaiza-Espinosa, area sales manager Latin America.



Mariane (à direita) recebe de Monalisa uma placa em homenagem aos seus 15 anos de dedicação à empresa

A cerimônia de inauguração aconteceu na área de show room



Retrak comemora 25 anos apresentando inovações em serviços de locação e produtos

Especializada em prover, por meio da locação ou venda, equipamentos e sistemas de movimentação de materiais, a Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464) completa 25 anos de mercado e está comemorando a data com importantes conquistas – “a maior delas está na percepção do cliente: a de que a marca Retrak proporciona alto nível de satisfação em locação e manutenção”, comemora Sérgio Guimarães, diretor técnico da empresa.

Ele continua, afirmando que, em anos mais recentes, a Retrak concentrou-se em inovação e passou a investir na pesquisa de soluções que lhe trouxessem diferenciais frente ao mercado. “Motivados pela importância do investimento em baterias no custo total da locação, procuramos no mercado internacional tecnologias aplicáveis a estes componentes. Com uma equipe de técnicos própria, e em parceria com terceiros, desenvolvemos soluções que o mercado não conhecia ou não percebia como vantajosas”, diz o diretor técnico.

Alguns aspectos relacionados a baterias e carregadores que não acompa-



nharam o desenvolvimento tecnológico mundial receberam especial atenção da equipe da Retrak. Em uma de suas primeiras ações, a empresa propôs a fabricantes de carregadores melhorias no processo de carga, obtendo benefícios exclusivos, como a eliminação da mão de obra para abastecimento de água, redução em até 50% dos gastos com energia elétrica e desconexão da bateria sem risco de explosões.

Outra novidade que a Retrak aplicou às baterias foi a instalação de sistemas químicos de proteção que reduzem a corrosão de caixas metálicas e evitam o vazamento de ácido para o meio ambiente. As baterias ganharam dispositivos eletrônicos fixos que registram dados e interagem com os carregadores, melhorando o processo de carga e aumentando sua vida útil.

Dentro da Retrak também houve mudanças no sentido de preservar os acessórios: a empresa adotou processos modernos de

dessulfatação e de sustentação de carga para baterias estocadas, evitando sua deterioração e garantindo maior disponibilidade.

“Solicitamos várias patentes de sistemas e processos relacionados a baterias e carregadores, como o sistema de proteção que reduz a corrosão das caixas, e vamos continuar oferecendo ao mercado soluções inovadoras. Outros desenvolvimentos que promovem redução nos custos chegaram ao cliente na forma de redução dos valores de locação. O foco em inovação chegou para ficar na Retrak”, afirma Guimarães.

Crescimento sustentável

Também ao longo de seus 25 anos de trajetória, a Retrak conseguiu se manter no caminho de solidez financeira: houve crescimento sustentável, aquisição de sedes próprias até chegar à atual, de 23.000 m² localizada em Guarulhos, SP, e foram feitos investimentos na frota, em pesquisa e inovação, além da valorização profissional e forte pós-venda.

Transportador automático de bateria completo, acoplado ao carregador F1. O TAB foi desenvolvido para tornar as trocas de baterias mais rápidas, seguras e sem esforço pelo operador



Motorização:
GLP motor GM: R\$ 190.470,00
Diesel CUMMINGS: R\$ 210.950,00

Torre: CASCADE

- Torre duplex 5m.
- Posicionador e deslocador lateral dos garfos.
- Garfos de 2m.



CPD 25 AC3
R\$ 84.900,00

A Series

Torre: Cascade
Controlador curtis AC.

- Extração lateral de bateria.
- Deslocador lateral.
- Torre triplex 4.5m.
- Acompanha 1 Bateria e 1 carregador.



*Preços refletem a cotação do dólar de 15/02 e pode refletir a variação cambial até a data de circulação da revista. Condição de pagamento em 3 parcelas mensais. Válido para as 15 primeiras máquinas vendidas. Preço FOB Campinas -SP

Rua Murilo de Campos Castro, Nº 27
 Fazenda Santa Cândida - Campinas - SP
 (19) 3256-2800 - sdoequipamentos.com.br

SDO
 EQUIPAMENTOS

HANGCHA

Somente em 2017, o parque de máquinas, que tem mais de 2.000 equipamentos, recebeu importantes aportes com equipamentos da Kion Group, detentora das marcas Linde e STILL. A frota da Retrak tem idade média de quatro anos.

Nilson Rios, responsável pela área comercial da Retrak, destaca que a empresa sempre investiu com responsabilidade, evitando endividamento. Ele destaca a importância da área comercial na pré-venda e ressalta a harmonia com todas as áreas da empresa.

“O trabalho em equipe é muito importante. As vendas e locações, bem como o pós-vendas, são acompanhados até a entrega do equipamento e seu pleno funcionamento. Assim, garantimos a satisfação do cliente”, comenta Rios, completando que a equipe de vendas realiza treinamentos oferecidos pelo fabricante das marcas que a Retrak comercializa.

Alinhado com o Comercial está o Pós-vendas, um departamento que cresceu acompanhando as inovações e hoje pode proporcionar a redução de custos com melhores técnicas de manutenção. “Atender ou, mesmo, superar as expectativas do cliente, também é uma marca deste departamento: um exemplo disso está na introdução de recursos que ga-

ranthem a segurança operacional”, conta Ricardo Araújo, gerente de Pós-vendas da empresa.

Ele também destaca que a Retrak oferece opcionalmente um kit de iluminação de segurança nos equipamentos composto por luz de teto, red zone e laser dos garfos. “Para a troca das baterias, desenvolvemos o Trocador Automático de Baterias, um equipamento que permite a troca de baterias de até 1.200 kg em tempo reduzido, de forma segura e sem esforço do operador, pois o processo foi automatizado.”

Outro destaque que contribui para melhorar o Pós-vendas, aponta Araújo, é o avanço tecnológico dos equipamentos. Essa evolução vai desde o maior tempo de horas para intervalos de manutenção preventiva até a sofisticação dos softwares de acompanhamento de itens do equipamento, possibilitando que na abertura de ocorrências técnicas o código de uma falha seja identificado remotamente, antecipando necessidades ao técnico que vai atender ao chamado.

“Em 25 anos, posso dizer que um pós-vendas forte se traduz em eficácia. Os diagnósticos atuais são mais rápidos e precisos, e com isso a disponibilidade dos equipamentos aumentou substancialmente. A evolução da Engenharia aplicada às máquinas também cresceu vertiginosamente – com isso, conseguimos liberar uma máquina no primeiro atendimento técnico em mais de 98% dos casos”, salienta o gerente de Pós-vendas.

História ligada às empilhadeiras

A história da Retrak não poderia ser contada sem um retrospecto dos passos de seus empreendedores. Em seu primeiro ano, a empresa dedicava-se exclusivamente à venda de empilhadeiras, começando no negócio de locação já no



Unidade Automática de Abastecimento, UAA 2.0: Filtra automaticamente a água da torneira, pressuriza e abastece as baterias

ano seguinte, impulsionada pela crescente demanda do mercado – a cada período, a empresa promoveu ações para alcançar a eficiência.

O diretor executivo da Retrak, Fábio Pedrão, relembra que vencidos os esforços para demonstrar ao mercado a importância de um bom projeto de movimentação de materiais e as vantagens da terceirização de frotas, o posicionamento estratégico caminhou para a redução de custos.

“Nosso desafio sempre foi oferecer a melhor e mais econômica solução em movimentação de materiais, apresentando projetos viáveis, inteligentes e, agora, inovadores, que resultem em uma logística eficiente para nossos clientes”, afirma Pedrão.

A Retrak comemora seus 25 anos também colecionando conquistas em valorização de profissionais e respeito ao meio ambiente. Em sua sede, além de recursos para treinamento, segurança e estímulos à saúde e bem-estar de pessoal, estão implantados projetos para tratamento de efluentes e água utilizada na lavagem de equipamentos, descarte correto de resíduos e área segregada para limpeza e manutenção de baterias, com caixa para retenção de líquidos.

“Com o tempo, vão se somando novos processos, rearranjando-se outros, e as empresas vão sendo estimuladas ao novo. E nós somos parte direta disso, pois atuamos como agente transformador em um momento tecnológico único vivido pela movimentação de materiais, uma das etapas centrais da intralogística e cada vez mais aberta a soluções e a modernas práticas mundiais”, finaliza o diretor executivo da Retrak. LOGWEB



Carregador F1: Além de ter sido desenvolvido para cargas mais rápidas, eficientes e econômicas, permite o abastecimento de água da bateria de forma automática, sem a interferência do operador

Sua carga expressa direta de São Paulo para toda a Região Sul do Brasil

Conte com a experiência de uma empresa com mais de 80 anos e com uma operação que interliga mais de 101 agências espalhadas por São Paulo e Sul do País.



**MAIS DE 1700
CIDADES
ATENDIDAS**



Princesa dos Campos
ENCOMENDAS

0800421000

Paletes de madeira: Após retração provocada pela crise econômica, segmento está se recuperando

Mesmo com a realização da Copa do Mundo e das eleições, os representantes das empresas deste segmento estão otimistas. Afinal, dizem, com o crescimento do PIB brasileiro, puxado pela indústria, o segmento deverá ter uma expansão.

O palete de madeira é o insumo necessário para operações de logística de qualquer grande indústria, quer seja das áreas petroquímica, supermercadista, bens duráveis, materiais de construção, farmacêutica, etc.

Como está associado à atividade industrial, o mercado de paletes de madeira sofreu uma retração expressiva com a queda da atividade industrial brasileira nestes últimos dois anos. Contudo, nos últimos seis meses, há indicação de melhora do nível industrial e, por consequência, a venda de paletes reage positivamente.

Bruno N. Baranek, diretor da Fornecedora e Exportadora de Madeiras Forex (Fone: 21 3675.2700), continua sua análise do segmento de paletes de madeira dizendo que estes são produzidos com madeiras reflorestadas de pinus ou eucalipto. Como o Brasil possui vastas florestas dessas madeiras, e considerando sua condição climática, há um crescimento de volume florestal sem precedentes em nenhum outro lugar do mundo. Isso se traduz numa força competitiva para a madeira reflorestada, quando comparado com outros materiais, como plástico e metal.

“Como os paletes de madeira são ‘one way’, ou seja, descartáveis, há uma enorme vantagem em relação ao plástico e metal, pois esses últimos, além de serem materiais caros, obrigatoriamente devem ser considerados os custos de logística reversa para o seu retorno ao ciclo da indústria. Inclusive o Brasil se transformou num grande exportador de componentes de paletes de madeira, graças a um realinhamento cambial e à expansão do mercado global. A exportação tem representado a sobrevivência de muitas indústrias produtoras de componentes de madeira para paletes”, comenta Baranek.

Ele também lembra que, no Brasil, o segmento enfrenta as dificuldades



Zelenski, da Zpisa Paletes: “A madeira ainda é a matéria prima mais econômica e, como exemplo, podemos citar o palete PBR, que tem uma vida útil média de cinco anos

que afligem também outros tantos setores: elevada carga tributária, custos de fretes excessivos em decorrência de estradas mal conservadas e do combustível caro e elevada burocracia para obtenção de licenças, para destacar as principais.

Jose Ricardo Braulio, diretor da Jose Braulio Paletes (Fone: 11 3229.4246), também diz que o mercado está mais consumidor, puxado pela melhora em geral da economia: a economia

girando, o palete vai junto. “Acredito que no ano de 2018 o segmento deva crescer de 3% a 5% em comparação a 2017. Porém, os problemas continuam os mesmos: dificuldade logística, falta de veículos para entregas em algumas rotas, o que acaba encarecendo o produto final, e certa instabilidade dos clientes quanto a progra-



mações fixas: eles estão colocando as programações com cautela, monitorando seu setor bem de perto”, explica o diretor da Jose Braulio Paletes.

Em sua análise do segmento de paletes de madeira hoje, Antonio Valdir Zelenski, gestor comercial da Zpisa Paletes (Fone: 11 4395.0407), diz que houve uma queda no consumo nos últimos meses. “Porém, nas últimas semanas começou uma reação e temos percebido um aumento no volume de cotações. Mas devemos levar em consideração que nos encontramos no período em que as empresas consumidoras de paletes lançam seus bids anuais”, diz Zelenski.

Perspectivas

Com relação às perspectivas neste segmento, Baranek, da Forex, diz que elas são positivas, pois com o crescimento do PIB brasileiro, puxado pela indústria, o segmen-

to deverá ter uma expansão. Evidentemente, diz o diretor, partindo-se da premissa que o próximo presidente da república manterá a responsabilidade fiscal e terá uma agenda positiva de reformas que o país tanto necessita. “As perspectivas são de um crescimento constante, mês a mês, apesar da Copa do Mundo e das eleições”, completa Jose Ricardo, da Jose Braulio Paletes.

Também otimista, Zelenski, da Zpisa Paletes, diz que “o CPP – Comitê Permanente de Paletização da ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados, está novamente sob a gestão de José Geraldo Vantine, o criador do PBR, e já há novidades: o lançamento de um novo paleta PBR, adequando-se ao mercado, com um volume menor de madeiras e, consequentemente, com um menor preço, porém, agora com uma gestão profissionalizada” – *veja mais sobre o novo PBR no Box desta matéria.*

Tendências

“À medida que ocorre um aumento da automação da indústria como um todo e de sua logística, o paleta de madeira é um elemento fundamental para o transporte de carga, pois sobre ele se unitiza cargas e se faz a movimentação com empilhadeiras, tanto internamente na área industrial e de armazenamento, como no carregamento e descarregamento de caminhões.” A análise é de Baranek, Forex, falando sobre as tendências em termos de novas aplicações.

Por sua vez, Jose Ricardo, da Jose Braulio Paletes, aponta que onde estão atuando com muito sucesso, e em termos de novas aplicações, é o mercado de materiais de construção e acabamentos.



**QUER TER UMA MAIOR EFICIÊNCIA E PRODUTIVIDADE
PARA AS SUAS OPERAÇÕES LOGÍSTICAS?**

WMS INOVATECH

Tenha o controle do armazém em suas mãos!

O novo PBR

De volta, como presidente, ao CPP – Comitê Permanente de Paletização, vinculado a Abras – Associação Brasileira de Supermercados (Fone: 11 3838.4500), José Geraldo Vantine, o criador do PBR no próprio ambiente da Associação, explica o porquê de um novo palete neste padrão.

“Em 2017, a diretoria da Abras me chamou de volta porque o mercado estava invadido por paletes falsos fabricados por empresas não credenciadas. Resolvi reassumir e verifiquei que além das vantagens operacionais, hoje o palete tem um forte componente de segurança do consumi-

dor, uma vez que nos atacarejos são usados nas áreas de vendas. Portanto, incompatível com a má qualidade dos paletes em uso, e pesquisando, conclui que as grandes multinacionais (indústrias e supermercados) estavam cometendo um crime de recepção (por compra e uso de produto falsificado e/ou roubado) e um crime por estar atentando contra a segurança das pessoas. Foi aí que resolvi reestudar o projeto estrutural, mantendo a mesma configuração geométrica (quatro entradas, face dupla, não reversível e resistência à ruptura de 1.200 kg na posição longitudinal de armazenagem) – hoje, com os projetos de estrutura portapaletes totalmente padronizados, ao contrário de 1990, ano em que o primeiro PBR foi lançado, quando se usava, também, o palete na posição transversal, exigin-

do maior resistência à flexão.”

Vantine continua: “Vi, também, que o mercado comprava paletes falsos e/ou roubados devido ao preço do PBR certificado (R\$ 20,00, contra R\$ 38,00 em média). Então convidei o IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas e três fabricantes experientes em madeira e elaborei um desafio: Refazer o projeto original (que, por ser o autor, tinha autoridade), com um PBR – New Generation. Pesquisei a possibilidade de uso de composite com a área de pesquisa do Centro Tecnológico de São José dos Campos, SP, que



Vantine: Hoje, o palete tem um forte componente de segurança do consumidor, uma vez que nos atacarejos são usados nas áreas de vendas

atua em parceria com a Embraer, mas o custo não compensou. Então mantive só madeira. Feito o primeiro projeto, fabricamos os protótipos e fizemos os ensaios no IPT. Com os resultados, foram feitos os ajustes, novo desenho, novos protótipos e novos ensaios, tendo sido o mesmo aprovado (*ver relatório do IPT no portal da Abras*).”

São as seguintes as características no novo palete PBR: Resistência para carga normal – 1.200 kg; Peso – em média, 30 kg (varia um pouco devido à umidade); Pregos – 78 unidades, contra 130 do original; Cubagem – 25,83/m³ de madeira por palete, contra 18 do original; Preço estimado de mercado – R\$ 26,00 a R\$ 30,00/unidade, dependendo da quantidade; O PBR-NG convive regularmente com o original nas operações logísticas (movimentação, armazenagem e transportes).

Concorrência

Os participantes desta matéria especial também falam dos concorrentes do palete de madeira. Por exemplo, o diretor da Forex diz que os paletes de plástico e metal são a alternativa para os de madeira, porém requerem um investimento inicial, o que muitas indústrias não têm interesse em fazer, mesmo porque elas devem considerar o retorno para a origem – lembrando que o plástico e metal não são descartáveis.

Zelenski, da Zpisa Paletes, também aponta como correntes os paletes de plásticos, alumínio e aço inox. “Mais ainda não podemos afirmar que são concorrentes e, sim, dedicados a operações definidas, como uso em linhas de produção, onde não é recomendado o uso do palete de madeira. Em nível de custos, a madeira ainda é a matéria prima mais econômica e, como exemplo, podemos citar o palete PBR que, com os devidos cuidados operacionais e manutenções, tem uma vida útil em média de cinco anos, com um custo muito inferior ao de outras matérias primas”, comenta o gestor comercial da Zpisa Paletes.

E o diretor da Jose Brulio Paletes fecha esta matéria especial com a seguinte afirmação: “Não vejo concorrentes com o paletes de madeira, material sustentável e de preço superacessível”. LOGWeb

**Saiba mais sobre o
palete PBR através do link:**
www.abrasnet.com.br/palete-pbr/



UMA UNIÃO DE GIGANTES

SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO DE MATERIAIS E ARMAZENAGEM EM UM SÓ LUGAR!

A Linde, STILL, Dematic e Águia Sistemas trazem uma facilidade para você, que conta com um único parceiro que reúne know-how em tecnologia para armazenagem, movimentação e soluções de automação para a cadeia logística de ponta a ponta.



LINDE: www.lindeempilhadeiras.com.br | (11) 4066-8157
STILL: www.still.com.br | (11) 4066-8100
DEMAC: www.dematic.com.br | (11) 3627-3100
ÁGUIA SISTEMAS: www.aguiasistemas.com.br | (42) 3220-2666



DEMAC

MEMBERS OF KION SOUTH AMERICA



Paletes plásticos: Utilização específica em determinados setores garante crescimento do setor

Ainda que pese a diferença de preço na comparação com os paletes de madeira, os de plástico apresentam características que os colocam como “únicos” em algumas aplicações, aliado ao fato de serem retornáveis e utilizáveis inúmeras vezes.

Os paletes plásticos, juntamente com as caixas plásticas, fazem um par perfeito. “Eles têm uma importância muito grande dentro da logística, já que são eles que protegem o produto, organizam e otimizam espaços dentro das empresas e no transporte. São facilmente higienizáveis, dispensam manutenção e são ecologicamente corretos, por serem recicláveis.”

Ainda de acordo com Claudio Mantovani Nóbrega, do departamento de vendas da Eko Pallet (Fone: 11 4823.4799), com relação ao pallet plástico, ele também é importante economicamente em comparação com os paletes de madeira, pois trazem uma boa lucratividade para a indústria. “Um pallet de madeira, no comparativo de custos com o de plástico, tem o valor bem menor, porém não é retornável – sendo assim, é utilizado uma única vez, enquanto o pallet plástico, usado da forma correta, tem durabilidade superior a cinco anos”, completa Nóbrega.

Também fazendo uma análise do segmento de paletes plásticos hoje, e se referindo aos paletes de madeira, Reinaldo Pereira, gerente de Desenvolvimento e Vendas da Embatech Plásticos (Fone: 11 4029.1222), aponta que o segmento ainda não cresceu mais por conta dos paletes de madeira e, também, de alguns paletes

com materiais alternativos, como “polpa”, papel ondulado, etc. “Para exportação existem várias empresas que utilizam esse tipo de material alternativo na expectativa da redução de peso, e principalmente custo. O pallet plástico, se comparado aos de outros materiais, ainda é uma alternativa com custo elevado”, analisa Pereira.

Por sua vez, Jose Ricardo Braulio, diretor da Jose Braulio Paletes (Fone: 11 3229.4246), diz que o pallet de plástico está crescendo o seu share de mercado, devido a sua utili-



Sandra, da Rotto Brasil: “A disponibilidade de cores permite a codificação setorial de forma visual ou o controle do uso do pallet específico para determinado produto

zação específica em determinados setores. “Acredito que o pallet de plástico não tem concorrentes, pois ele só é utilizado onde o pallet de madeira não atende as especificações. A maior dificuldade ainda é o preço do pallet plástico, mais caro que o de madeira, o que dificulta a aquisição em massa”, diz o diretor.

Camila Chaves, supervisora administrava de Vendas e Marketing da Plásticos Novel São Paulo (Fone: 19 3847.9999), também fala sobre o importante papel que o pallet tem na logística, já que é responsável pelo transporte



e a armazenagem de cargas com segurança. E também volta a fazer uma comparação do paleta plástico com o de madeira: "No caso do plástico, possui maior vida útil, o que proporciona ganho em longo prazo, quando utilizado na logística reversa. Além disso, oferece vantagens como fácil higienização, não enferruja e oferece segurança ao usuário. Porém, o paleta de plástico possui custo elevado quando comparado ao de madeira, fator que limita seu uso em diversos processos logísticos", aponta Camila, concordando com os demais participantes desta matéria especial.

Quem também analisa o setor é Maurício Scorteganha, diretor industrial da Tecnotri Indústria de Plásticos (Fone: 54 3359.2400). Ele diz que, nos últimos anos, há uma crescente demanda por paletes plásticos, "reconhecidos por seus inúmeros benefícios associados à facilidade de higienização, não exigirem manutenção, serem leves, de longa vida útil e reduzirem sensivelmente os custos logísticos totais".

No entanto – continua Scorteganha, concordando com os outros participantes desta matéria –, devido o seu valor agregado, os custos de aquisição ainda são elevados, se comparados a outras opções, de valor agregado mais baixo, como o paleta de madeira. "Nesse contexto, seu consumo ainda é modesto, porém crescente, justificado no médio prazo pela maior vida útil e ganhos de produtividade."

Outro fator considerado pelo diretor industrial da Tecnotri é que ainda há necessidade de buscar uma equivalência tributária, pois ainda os tributos incidentes sobre a cadeia produtiva do paleta plástico são maiores se comparados aos do paleta de madeira, o que não se justifica.

Complementando a análise do segmento de paletes plásticos hoje, Sandra Tatiane Oliveira Schreiner, gerente de Produção da Rotto Brasil Indústria e Comércio de Plásticos (Fone: 11 4693.4190), diz que os principais setores que procuram por paletes de plástico são as empresas de cosméticos, alimentícias, farmacêuticas, bebidas e têxteis.

"Grandes corporações que se preocupam com a conscientização ecológica buscam inovar e investir em estudos voltados para a logística reversa, valorizando, assim, o compromisso ecológico e ambiental voltados para a preservação do meio ambiente. Com isso percebemos uma crescente em outros setores industriais. Existem hoje, também, estudos relacionados às preocupações sanitárias e ambientais, onde os paletes de plástico estão conquistando cada vez mais espaço no mercado."

A gerente de Produção da Rotto Brasil também volta à questão já discutida anteriormente: O paleta plástico, comparado ao paleta de madeira, possui maior resistência mecânica, não solta farras, possuiu maior durabilidade e facilidade de higienização, evita a proliferação de fungos e bactérias. "A vasta disponibilidade de cores do plástico permite, na logística, a codificação setorial de uma forma visual, ou ainda o controle do uso do paleta específico para aquele determinado produto. Também há uma variedade de modelos, tamanhos e opções de carga suportada. O problema enfrentado ainda é, talvez, a falta de comparação custo x benefício de um paleta de plástico para um paleta de madeira por exemplo. É claro, sempre considerando a aplicação. Temos a dificuldade de quebrar o paradigma 'paleta plástico é muito caro', o que sabemos que não é verdade, pois em diversas aplicações ele é muito mais barato quando analisamos sua durabilidade e vantagens", completa Sandra.

Ainda falando em concorrência, a gerente de Produção da Rotto Brasil diz que, além do paleta de madeira, dentro do próprio segmento do paletes de plástico temos os rotomoldados e os injetados.

"E esta concorrência entre os diferentes tipos de materiais ou processos de paletes, a meu ver, ocorre pela falta de comparação adequada relacionada ao uso. A dificuldade maior é o consumidor medir a resistência necessária para a aplicação, o que pode ocasionar uma compra incorreta. Sabemos que o preço final de um paleta injetado é melhor que o do rotomoldado, porém quando é ne-



LAMORIM

EMPILHADEIRAS E PLATAFORMAS AÉREAS

Locação de:

**Empilhadeira à combustão
de 1.8t até 45t;**

**Empilhadeiras elétricas retráteis
e contrabalançadas;**

Transpaleteiras elétricas;

Transpaleteiras elétricas patoladas;

Rebocadores elétricos;

**Plataformas aéreas
articuladas e tesoura;**

Telemanipuladores.



Movimentando o Nordeste

www.lamorim.com

(71) 3394-1477

Lote 04, Quadra 06 - CIA/SUL

Simões Filho/BA

cessária uma customização em baixa escala de produção, como reforços, alteração de resistência, cores diversas e detalhes da geometria, o investimento fica inviável no processo de injeção, pois o valor do ferramental é elevado e exige uma quantidade mínima para a produção. Já no processo de rotomoldagem, o valor do ferramental é mais atrativo por apresentar custos mais baixos e a quantidade de produção mínima é bem menor. Concluímos que se pensarmos em 'produto x aplicação' não há concorrência, pois cada tipo de paleta, sendo ele madeira, plástico injetado ou plástico rotomoldado, atende um determinado mercado", opina Sandra.

Perspectivas

Sobre as perspectivas neste segmento, Pereira, da Embatech, diz que são sempre boas. "Tenho certeza que é um segmento em constante crescimento, tanto que existem inúmeros modelos à disposição."

Camila, da Plásticos Novel São Paulo,

também aponta que as perspectivas no segmento são de crescimento com o fortalecimento da economia, consolidação da logística reversa no país e atuação da ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária em relação à regulamentação de embalagens para o segmento alimentício.

"Sempre temos perspectivas de crescimento. Há, cada vez mais, um aumento das empresas que buscam uma adequação às legislações existentes, que exigem o uso dos paletes plásticos para alguns tipos de atividades. Os paletes plásticos são ideais para as empresas que necessitam manter a constante higienização e o ambiente livre de bactérias", diz, agora Sandra, da Rotto Brasil.

Ela também argumenta que a empresa tem alguns clientes que utilizam os paletes plásticos não por uma exigência de um regulamento, mas, sim, por todos os benefícios que eles proporcionam e por perceberem, pelo uso, que o custo benefício é positivo. "Temos alguns clientes que nos informam que possuem paletes em polietileno comprados conosco há mais de 15 anos e que ainda estão em uso."

Vale lembrar – completa a gerente de Produção da Rotto – que com a preocupação com a saúde, amplia-se ainda mais o crescimento do uso do paleta plástico em função de higiene, evitando transtornos de proliferação de pragas e doenças entre estados e países.

Por seu lado, Scorteganha, da Tecnotri, destaca que a logística, no geral, tem sido atualmente considerada um dos fatores relevantes no aumento de produtividade e redução de custos. Nesse contexto, ocorre uma segmentação nas soluções logísticas para a obtenção desses ganhos. "O paleta plástico é um dos equipamentos logísticos que se en-

caixa perfeitamente em operações em que a madeira tem restrições, em segmentos como indústria alimentícia, fármacos, químicos ou na movimentação e armazenamento de peças e equipamentos com alto valor agregado e em áreas limpas. Acreditamos que há, sim, uma demanda crescente e estável."



Scorteganha, da Tecnotri: Os tributos incidentes sobre a cadeia produtiva do paleta plástico são maiores que os da cadeia do paleta de madeira, o que não se justifica

Tendências

E quais seriam as tendências, em termos de novas aplicações?

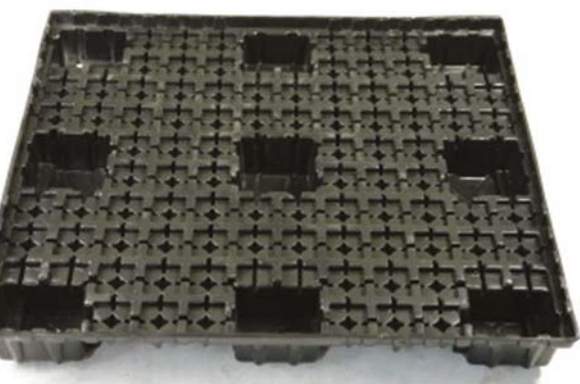
Pereira, da Embatech, acredita que mercados e indústrias frigoríficas sejam os novos consumidores desse produto.

Sandra, da Rotto Brasil, por seu lado, diz que perceberam uma ampliação nas aplicações e até mesmo nos tipos de modelos dos paletes.

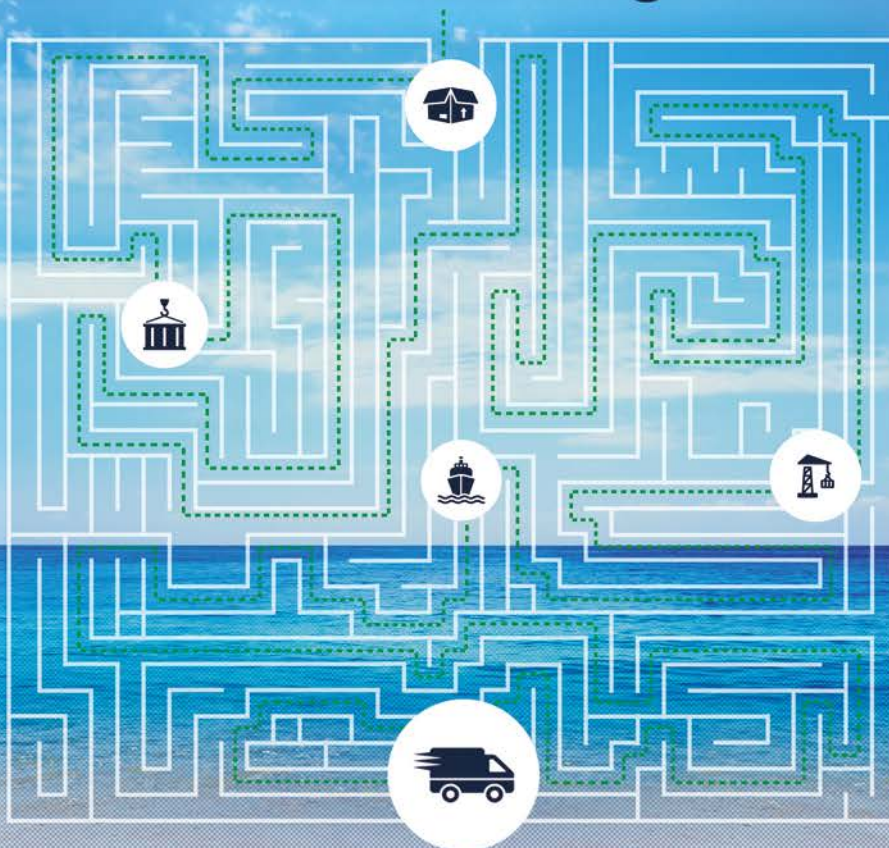
"Podemos citar um desenvolvimento recente de um paleta com os pés fechados fixados a uma caixa de 1.000 litros, que permite o tombamento com segurança. O primeiro cliente que comprou este modelo utilizou para descartar lixo reciclável. As 'caixas paletes' ficam no setor produtivo, para o depósito dos resíduos, depois são movimentadas, com empilhadeira, e tombadas diretamente em uma caçamba de lixo reciclável central", explica.

Camila, da Plásticos Novel São Paulo, aponta como tendências o maior aproveitamento do paleta com o fortalecimento da logística reversa no país. "Além disso, é possível um crescimento no uso de paletes plásticos em função do apelo ambiental contra o paleta de madeira em indústrias alimentícias e farmacêuticas."

Concluindo esta matéria especial, o diretor industrial da Tecnotri salienta que as novas aplicações para o paleta plástico consolidam-se, na maioria das vezes, na forma de personalização, onde a necessidade específica do cliente demanda por novos modelos personalizados. **lco@web**



Você tem problemas para saber onde sua carga está?

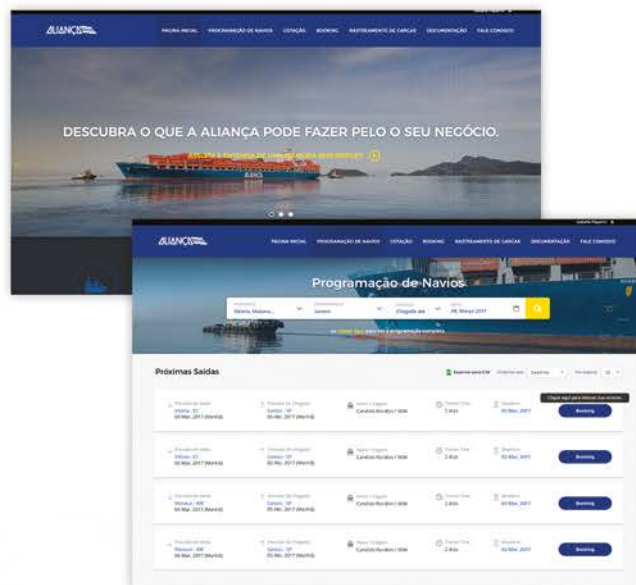


Com a Aliança sua mercadoria entra na direção certa!

Monitore sua carga de qualquer lugar. Basta ter um computador, tablet ou celular.

Agora você pode:

- ✓ Rastrear cargas
- ✓ Fazer agendamentos
- ✓ Controlar toda a documentação
- ✓ Tirar dúvidas de forma rápida e eficaz
- ✓ Efetuar consulta por NF



Acesse o nosso site. É rápido, fácil e seguro

www.alianca.com.br/portalcabotagem



Caixas e contenedores plásticos garantem segurança no transporte e na armazenagem

Estas características fazem com que estas embalagens venham ocupando espaço no mercado, principalmente nos setores alimentícios e outros relacionados à saúde, onde materiais como a madeira, por exemplo, não podem ser usados sob risco de contaminação.

"A importância das embalagens é indiscutível, pois acreditamos que mais de 70% dos produtos requerem embalagem até mesmo para saírem dos parques fabris. Sendo assim, as embalagens plásticas acabam sendo utilizadas nos mais variados segmentos de forma versátil e competitiva. Mesmo com uma economia instável, ano a ano existe um crescimento da nossa participação no mercado, porém, para isso é necessário estar atento às necessidades e tendências na utilização das mesmas. Acreditamos que uma das dificuldades no segmento é a distribuição do produto, já que esse gera volume na carga e acabamos nos comparando com o alto custo do frete. Outro fator é o elevado custo da confecção de novas ferramentas, pois são feitas a partir de materiais com alto reajuste de preços."

Com esta análise do segmento de caixas e contenedores plásticos, Ricardo Polo, diretor executivo da D'Zainer Produtos Plásticos (Fone: 54 2992.8700), começa esta matéria especial de *Logweb*, a última no segmento de embalagens.

Camila Chaves, supervisora administrativa de Vendas e Marketing da Plásticos Novel São Paulo (Fone: 19 3847.9999), também revela que as caixas e os contêineres plásticos garantem segurança no transporte e na armazenagem, tanto para

o produto como no processo em si. Além disso, por serem de plástico possuem maior vida útil quando comparadas às embalagens de papelão e madeira, além de vantagens como fácil higienização e segurança ao usuário.

"As embalagens plásticas garantem maior durabilidade e facilitam a logística reversa, já que os contêineres possuem paredes colapsíveis e as caixas são encaixáveis visando redução de espaço no frete de retorno ou na armazenagem", completa.

Claudio Mantovani Nóbrega, do departamento de vendas da Bells Produtos (Fone: 11 4810.5820), também destaca que as caixas e os contenedores plásticos hoje são uma realidade no segmento de embalagens, isto porque são resistentes,



Polo, da D'Zainer: Um dos problemas do setor é o alto custo da confecção de novas ferramentas, pois são feitas a partir de materiais com grande reajuste de preços

se adequam totalmente aos paletes, tanto de madeira quanto de plástico, a higienização é fácil e são recicláveis, sendo ecologicamente corretos. "Este mercado está em franco crescimento, haja vista o crescente número de empresas que aparecem dia a dia para atuar no segmento", complementa Reinaldo Pereira, gerente de Desenvolvimento e Vendas da Embatech

Plásticos (Fone: 11 4029.1222).

É este crescimento de empresas atuantes no segmento o foco da análise de Celso Formigoni Junior, diretor comercial da Pratic Line Industrial (Fone: 11 2450.2250). Ele diz que de alguns anos para cá o segmento vem enfrentando situações de concorrência onde



Deixe a RETRAK
movimentar seus
produtos



Transpaleteira
Elétrica
2,75t



Empilhadeira
Elétrica Patolada
1,6t



Empilhadeira
Elétrica Retrátil
2,0t



Empilhadeira a
Combustão de Contrapeso
2,5t



Empilhadeira Elétrica
de Contrapeso
2,0t



Empilhadeira Linde
até 18,0t

 **Retrak**[®]
Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464
www.retrak.com.br



Tenha a
logística
em suas mãos

Assine a

REVISTA

Logweb

12 meses

R\$ 233,00

24 meses

R\$ 413,00

Universitário
paga
meia!

11 3964.3744

11 3964.3165

admin@logweb.com.br
www.logweb.com.br

embalagem

empresas novas, provavelmente na intenção de se tornarem conhecidas, oferecem seus produtos com preços muito abaixo do padrão que se tem como base entre os principais fabricantes. "Os preços de venda estão praticamente 'engessados' há dois ou três anos por conta desta situação. Afinal, todos precisam vender e pagar seus compromissos. Já os custos do setor, por outro lado, sobem e não há muito que se fazer para equilibrar as contas. Estamos constantemente buscando, através de negociações com nossos parceiros, qualquer tipo de redução de custo que possa refletir na elaboração de nossos produtos", opina Formigoni Junior.

Ricardo Leister Roseira, representante comercial da P2P Indústria e Comércio de Plásticos Injetados (Fone: 11 4789.6989), também afiança o crescimento do mercado, destacando que a proibição contínua do uso de madeira em CEASAS tem incentivado em muito o uso de contentores plásticos.

Ainda segundo ele, os grandes problemas enfrentados incluem a falta de matéria prima reciclada e a dificuldade de ter outro fornecedor de matéria prima virgem, além da Brasken, que mantenha o mesmo patamar de qualidade.

"Só este ano já tivemos um reajuste de mais 15% na matéria prima virgem, aumento este que não conseguimos repassar integralmente para nossos clientes", desabafa Roseira.

Outro problema enfrentado pelo setor, agora apontado por Maria Elisabete Marco, gerente comercial da Rotto Brasil Indústria e Comércio de Plásticos (Fone: 11 4693.4190), é o relacionamento ao não reconhecimento do valor agregado ligado à resistência das caixas e dos contentores, sendo os mesmos comparados com produtos de menor resistência, consequentemente com preços menores.

Perspectivas

Com relação às perspectivas neste segmento, Nóbrega, da Bells Produtos, considera muito promissoras, pois as embalagens plásticas se aplicam nas mais variadas áreas, como, cosméticos, farmacêutica, alimentos, hortifrúti, automobilística e linha branca. "Estamos vendo um crescimento contínuo no segmento. A cada dia que passa mais clientes vêm aderindo ao uso de caixas plásticas (contentores). Este aumento tem ocorrido pela obrigação do uso de uma embalagem que não junte fungos, como acontece com a madeira", acrescenta Roseira, da P2P Indústria e Comércio.

A análise de Maria Elisabete, da Rotto Brasil, também vai pelo caminho da ecologia. Ela diz que, com o aumento da compreensão dos empresários em relação à necessidade consciente da não contaminação do nosso meio ambiente, cada vez mais temos que optar por produtos que não precisam ser descartados a cada utilização e, sim, que tenham uma durabilidade maior. "Por esta razão, o processo de rotomoldagem, que permite que as caixas e os contentores tenham uma maior durabilidade e sejam de fácil higienização, se encaixa perfeitamente neste contexto, abrindo caminho para praticamente todos os setores de mercado."

Quanto ao processo de fabricação, Maria Elisabete é complementada por Pereira, da Embatech. Ele também possui em boas perspectivas, "porém, no nosso caso, o processo é vacuum forming, e a tendên-



cia de crescimento está no segmento de injeção plástica”.

Já Polo, da D’Zainer, entende que o setor oferece oportunidades e, dessa forma, “pretendemos estar inseridos no maior número delas. Buscamos ter um aumento não apenas na participação, mas pulverizar cada vez mais os segmentos de atuação”.

E Formigoni Junior, da Pratic Line, finaliza destacando que, para sua empresa, as perspectivas são sempre positivas, apesar dos embates que enfrentam. “Esperamos, para um ano de Copa do Mundo e eleições, manter nosso desempenho dos últimos anos, com taxas de crescimento em torno de 6%.”



Maria Elisabete, da Rotto Brasil: O processo de rotomoldagem permite a confecção do ferramental para fabricação com um custo inferior com a mesma qualidade

Novas aplicações

Neste contexto, também é interessante saber as tendências, em termos de novas aplicações.

“Hoje temos uma área muito abrangente, mas sempre aparecem novas utilizações, como em minhocário e área ambiental para contenção de fluidos”, revela Nóbrega, da Bells Produtos.

Com o vendedor concorda também Polo, da D’Zainer. Para ele, esse segmento tem grande importância, pois não existe um limite. A embalagem pode se adequar a basicamente qualquer necessidade, mas o que pode ser um ponto muito positivo é que, em alguns segmentos, existe a movimentação de trocar a ma-

deira pelo plástico. “Se pensar em caixas plásticas injetadas então terá um leque de novas possibilidades para todo tipo de empresa, alimentos, farmácia, têxtil, etc.”, completa Pereira, da Embatech.

Roseira, da P2P Indústria e Comércio, também comenta que, hoje, a aplicação do uso de contentores já é muito ampla: em transporte, logística, produção rural, estocagem, mudança, indústria de confecções, automobilística, etc. “Acredito que no momento, os CEASAS são a nossa maior aposta, devido à proibição do uso de madeira.”

De fato, Maria Elisabete, da Rotto Brasil, diz que as caixas e os contentores plásticos são muito utilizados na área de alimentação, por serem facilmente higienizáveis.

E, a todos estes setores apontados, Camila, da Plásticos Novel São Paulo, acrescenta os de eletrodomésticos, eletroeletrônicos e sistemas automatizados.

Monte sua torre de controle com o sistema pioneiro em **monitoramento de entregas**

Runtec



Fale com a Runtec

(11) 4521-1986

www.runtec.com.br

HODIE: INOVANDO DESDE 2001

Concorrentes

Como já foi visto, as caixas e os contenedores plásticos enfrentam a concorrência dos similares em madeira e até mesmos dos de plásticos, com diferentes processos de fabricação.

“Poderia se dizer que as caixas e os contentores plásticos injetados são concorrentes, porém quando se necessita maior robustez ou uma quantidade menor de peças, o processo de rotomoldagem permite a confecção do ferramental para fabricação com um custo inferior com a mesma qualidade, porém com uma robustez maior. Exemplos são as caixas plásticas rotomoldadas, muito utilizadas em frigoríficos por aguentarem a baixa temperatura”, explica Maria Elisabete, da Rotto Brasil.

Por seu lado, Formigoni Junior, da Pratic Line, destaca que, com a economia do país ainda se recuperando, muitos parceiros optam — ou são obrigados a optar — por preço em detrimento de qualidade ou praticidade. “Como a embalagem, em muitos casos, é vista como ‘custo’, e não como complemento do produto, eles buscam as alternativas disponíveis no mercado, que vão desde a caixa de madeira — já em crescente desuso — até a de papelão. Mas não vejo esses produtos como concorrentes, pois o uso de caixas e contentores plásticos, em minha opinião, só tende a crescer, pois cada vez mais integrantes da cadeia de alimentos estão exigindo

o uso destes produtos dos seus parceiros”, avalia o diretor comercial.

Nóbrega, da Bells Produtos, também aponta a caixa de papelão e de poliondas como concorrentes, alertando, porém, que não se enquadram na maioria das áreas. E Polo, da D’Zainer, destaca as embalagens de papelão e madeira, informando que, porém, as de madeira sofreram algumas restrições de utilização em alguns segmentos. “Hoje, nosso principal concorrente é a madeira e o papelão. Um pelo baixo custo (madeira) e o outro pela praticidade de ser ‘one way’, não obrigando a logística reversa”, completa Roseira, da P2P Indústria e Comércio.

Camila, da Plásticos Novel São Paulo, também relaciona os concorrentes: caixas de papelão, além de contêineres de papelão, madeira e metálicos.

Impeditivos

Finalizando esta matéria, os participantes apontam os impeditivos para um maior uso das caixas e dos contenedores plásticos. E como poderiam ser solucionados.

“Acreditamos que um dos empecilhos seria concorrer com produtos de menor valor, mesmo que esses não propiciem a mesma qualidade na utilização. Uma for-


ma interessante para solucionar isso seria a união do setor na divulgação e disseminação dos diferenciais que o plástico propicia, bem como enfatizar o benefício que esse gera para o meio ambiente, já que é reciclável”, descreve Polo, da D’Zainer.

Pereira, da Embatech, também faz uma análise parecida. Ele enxerga que caixas e contenedores concorrem entre si, vai da aplicação de cada empresa e do valor que pretende investir. “Como existem várias empresas, existem também vários valores disponíveis no mercado. A de se ter cuidado com a qualidade do produto.”

Roseira, da P2P Indústria e Comércio, fala que o maior impeditivo hoje é o fato de não haver uma legislação vigente clara, e não existir fiscalização do uso de uma embalagem

correta, que possibilite higienização, principalmente no setor de frutas e legumes. “Quando comparadas às embalagens de papelão e madeira, as de plástico têm custo maior. Além disso, o alto custo de transporte para implementar a logística reversa limita o uso de embalagens retornáveis”, completa Camila, da Plásticos Novel São Paulo.

Formigoni Junior, da Pratic Line, também lembra que o custo deste produto é um fator crucial quando da decisão de se usar ou não. A melhora do mercado, através de uma demanda maior, seria positiva para amenizar essa situação.

“Hoje ainda as análises são efetuadas em função de custo, e não de resistência e durabilidade, o que acaba fazendo com que o cliente opte por produtos de menor resistência e durabilidade. Mas acredito que o avanço no estudo de novas matérias primas permita que os preços dos produtos possam ser reduzidos sem perdas de resistência e durabilidade”, finaliza Maria Elisabete, da Rotto Brasil. 



Roseira, da P2P Indústria e Comércio: A proibição contínua do uso de madeira nos CEASAs tem incentivado em muito o uso de contentores e caixas plásticas



IBL LOGÍSTICA

18 ANOS DE EXCELENTES SERVIÇOS

Com sede no município de Guarulhos, a IBL Logística está há 18 anos no mercado Brasileiro e Internacional oferecendo soluções em logística integrada e consolidando sua marca na malha rodoviária e aérea pelo know-how adquirido ao longo de nossa trajetória no transporte de cargas. Nossa missão é oferecer soluções de altíssima qualidade para todos os modais e segmentos, contribuindo para o sucesso do negócio dos nossos parceiros comerciais.

Foi assim que conquistamos grandes clientes nos segmentos farmacêutico, alimentar, saúde e higiene pessoal, eletrônico e industrial, sempre garantindo qualidade, pontualidade e transparência no transporte de suas mercadorias, em função do alto nível de tecnologia, recursos de segurança e uma grande equipe constantemente treinada e motivada a exceder as expectativas dos clientes.

Possuímos os principais certificados e licenças:



Atuamos desde o armazenamento dos produtos, separação e logística até o transporte dos produtos ao destino final, seja através do frete rodoviário ou aéreo e em todo o território nacional, através de filiais e bases operacionais em todos os Estados.

Transporte de Carga Aéreo e Rodoviário

Armazenagem

Distribuição

Entretanto, devido ao crescimento da criminalidade e roubo de todo o tipo de carga que temos assistido recentemente, a IBL Logística se tornou a primeira empresa no transporte de carga a investir em caminhões de blindagem especial e tecnologia de ponta em segurança para transporte de produtos e cargas de alto valor agregado. Foi assim que este ano teve início as operações da **IBL VALORES**.

Com esta iniciativa a **IBL VALORES** leva ao mercado todo o seu know-how no transporte de cargas, porém utilizando veículos com novos recursos de segurança, blindagem especial nível III e escolta interna adequadamente armada.

IBL TRANSPORTE DE VALORES

1. Transporte de **Cargas de alto valor**
2. Transporte de **dinheiro e materiais especiais**
3. **Vigilância armada e segurança patrimonial**
4. **Monitoramento, controle de acesso e limpeza**, tudo isso com áreas de gestão separadas e dedicadas a cada uma destas atividades.

Frota, equipe e central de monitoramento próprias, veículos novos e forte nível de segurança serão pontos de destaque em nossos serviços.

Esta tecnologia permite cobertura de seguros de valores muito mais elevados e com excelente custo benefício no prêmio do seguro.

Entre em contato conosco e obtenha mais informações sobre este e outros serviços à sua disposição.

"Este pioneirismo garantirá aos futuros e atuais clientes, ainda mais tranquilidade no transporte de suas mercadorias".

Declara Jonas Spina Borlenghi,
Diretor Executivo das empresas
IBL Logística e IBL Valores.

Matriz // Guarulhos 11 2696.2230
www.ibllogistica.com.br



Jungheinrich, Liebherr, Still, Wegard e Witron ganham o **prêmio IFOY 2018**, que abrangeu cinco categorias

Após seis meses de seleção e julgamento, saiu o resultado do prêmio IFOY, considerado o “Oscar da intralogística”, em uma decisão mais rigorosa do que nunca. Como de costume, a torcida foi esmagadora quando os vencedores foram revelados na cerimônia de abertura da CeMAT, feira que aconteceu de 23 a 27 de abril, em Hannover, Alemanha.

“Foi a decisão mais dura e apertada já feita no IFOY. A auditoria mostrou que todos os finalistas estão muito à frente de seus concorrentes em termos de qualidade, inovação e praticidade, não só no papel, mas também na prática”, enfatizou Anita Würmser, presidente do júri, durante a celebração.

Os ganhadores foram selecionados por 26 jornalistas de renome dos principais veículos de logística de 18 países. A *Logweb* foi a primeira das Américas e é a única da América Latina a fazer parte. Edson Carillo representou a editora no teste técnico, realizado em fevereiro último, em Hannover.

A Witron Logistik + Informatik GmbH,

de Parkstein, na Alemanha, foi a ganhadora da categoria “Soluções Integradas de Armazenagem”, com uma solução para o Centro de Distribuição Migros Suhr AG, na Suíça. A Witron é a primeira integradora de sistemas em todo o mundo a ter sucesso no desenvolvimento de uma solução omnichannel integrada e na mesclagem de pequenos volumes da Migrolino AG com a filial da Migros.

Já a nova RX 20, da Still GmbH, com sede em Hamburgo, foi eleita a melhor empilhadeira contrabalançada do ano. A potente e versátil máquina de 1,6 tonelada para uso interno e externo impressionou com seu pacote inovador e excelente desempenho. É também a única que pode ser operada com baterias de chumbo-ácido e íon-lítio.

Este ano, duas soluções foram consideradas “Veículos do Ano para Armazéns”. Pela primeira vez na história do IFOY, dois finalistas cruzaram a linha de chegada: a ECE 225, da Jungheinrich AG, e o Wegard Trail, da startup de Hamburgo Wegard GmbH. A ECE 225, desenvolvida com o

easyPILOT Follow, é uma solução semiautomática pela qual a selecionadora de pedidos acompanha automaticamente o operador. Um dispositivo no bolso conecta automaticamente o controle remoto ao selecionador de pedidos de 2,5 toneladas via rádio. Já o Wegard Trail é o comboio modular com eixos autônomos e dirigido eletronicamente. Seu desempenho no teste IFOY foi impressionante devido à alta estabilidade direcional, que permite até mesmo manobras como estacionamento lateral e marcha à ré. Além disso, o Wegard Trail pode ser combinado em diferentes tipos de reboques e não requer um trator especial.

A Jungheinrich ganhou um segundo prêmio IFOY, desta vez na categoria “Especial do Ano”, com o carregador de baterias SLH300 de tecnologia cruzada para veículos industriais. A solução plug & play para carregar de forma mais eficiente baterias convencionais de chumbo-ácido e íon-lítio oferece vantagens sobretudo para frotas mistas ou para a troca da tecnologia de chumbo-ácido para íon-lítio.



Na categoria "Guindastes e Equipamentos de Elevação", o guindaste de torre MK 140, da Liebherr-Werk Biberach GmbH, foi o premiado. O modelo de cinco eixos tem apenas 15,97 metros de comprimento e é o primeiro guindaste desenvolvido para combinar o modo de manuseio rápido e totalmente elétrico com o modo de elevação para aplicações especiais. Ele pode transportar cargas de até 1.900 kg, elevar a alturas de até 94 metros e se projetar até 65 metros, o que anteriormente só poderia ser alcançado com equipamentos maiores.

Os campeões

Soluções Integradas de Armazenagem

- **Witron, com solução omnichannel**

Empilhadeiras Contrabalançadas

- **Still RX 20**

Veículos para Armazéns

- **Jungheinrich ECE 225 com easyPILOT Follow**
- **Wegard Trail**

Guindastes e Equipamentos de Elevação

- **Liebherr MK 140**

Especial do Ano

- **Carregador de baterias com tecnologia cruzada SLH300, da Jungheinrich**

O IFOY Award se estabeleceu como um indicador de eficiência econômica e inovação. Devido à sua especialização, é considerado o mais importante prêmio de inovação em intralogística. A decisão é baseada na auditoria do IFOY. Os dispositivos e soluções são submetidos a testes de condução ou função individualmente adaptados, incluindo o protocolo de teste IFOY, que compreende cerca de 80 critérios e a verificação científica da inovação. Além disso, os jurados e suas equipes consultivas avaliam os finalistas pessoalmente antes de votar. Acima de tudo, é crucial que os candidatos não sejam comparados entre si, mas com seus concorrentes no mercado.

Patrocinado pelo Ministério Alemão da Economia e Energia, o prêmio IFOY é apresentado pela VDMA – Associação de Movimentação de Materiais e Sistemas de Logística e tem como parceiros a Deutsche Messe, realizadora da CeMAT, principal feira de intralogística, de Hannover; a Messe München, realizadora das feiras Transport Logistic, de Munique, Bauma e IFAT; a Chep, líder global no mercado de pool de paletes, e a Fronius, especialista em tecnologia para carregamento de baterias. (Saiba mais sobre os equipamentos concorrentes, e veja também as fotos, na matéria "Treze soluções são selecionadas para os testes do prêmio IFOY 2018. Logweb é jurada", publicada à página 40 da revista Logweb número 186, de dezembro 2017/janeiro 2018, disponível no portal www.logweb.com.br) 

System Brasil apresentou o VLM Modula na indústria 4.0



O dia 11 de abril último foi marcado pela 3ª edição do evento ModulaDAY, na filial System Brasil (Fone: 19 3534.9292) em Rio Claro, SP. Mais de 60 convidados de várias empresas, de diversos segmentos, prestigiaram o evento que destacou o tema "A evolução do VLM Modula na indústria 4.0". Os visitantes presenciaram ao vivo um cenário amplo em inovações e oportunidades que promovem melhorias significativas e eliminam inúmeras deficiências existentes nos departamentos de gestão de materiais. O despertar para esta inovação foi durante a demonstração do Modula em funcionamento, operando simulações de almoxarifados e de separação de pedidos. O ModulaDAY Brasil enfatizou a importância da automação para a implantação na indústria 4.0, tendo como princípio o desempenho da tecnologia inteligente que minimiza tempo ocioso nos manuseios dos materiais, incrementando a produtividade de separação dos pedidos, diminuindo ao máximo os erros na gestão do estoque e aumentando a segurança relacionada a furtos, danos e perdas dos materiais estocados, evitando riscos de acidentes com os operadores.



Os vencedores foram revelados na cerimônia de abertura da CeMAT, em Hannover, Alemanha

Sistemas de armazenagem aumentam eficiência e reduzem custos da operação

Setor tem papel estratégico dentro das empresas, por isso é preciso cuidado na escolha da melhor solução para cada necessidade.

E atenção à Intralogística 4.0: hoje é praticamente impossível imaginar uma operação eficiente sem um grau de automação adequado.

Fundamentais para otimização do armazém, os sistemas de armazenagem são o assunto principal desta edição

de *Logweb*. Ouvimos quatorze empresas do segmento, que revelam os mais diversos ângulos desse setor, abordando o desempenho, os desafios, as tendências e as expectativas para o ano.

Flávio Zarbinati Junior, gerente comercial da Mecalux do Brasil (Fone: 0800 7706870), ressalta que o sistema de armazenamento atualmente tem um papel estratégico nas empresas e exerce função determinante no atendimento ao cliente, pois auxilia diretamente a logística em uma operação mais rápida e eficiente. "Em um cenário no qual as empresas estão buscando a maximização dos resultados e a redução dos custos operacionais, um sistema bem dimensionado, em conjunto com uma boa gestão do armazém, pode ser decisivo para atender o cliente em um prazo de en-

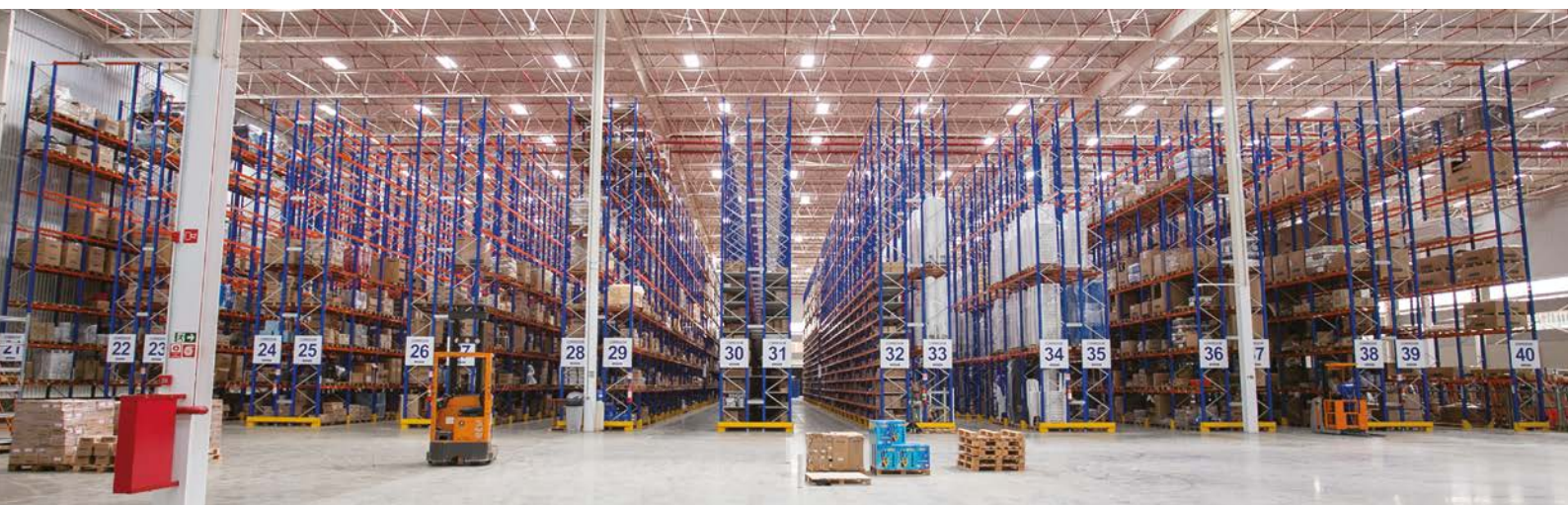


Zarbinati Junior, da Mecalux:
"Um sistema bem dimensionado em conjunto com uma boa gestão pode ser decisivo para atender o cliente com qualidade"

trega eficaz e com a qualidade desejada", ressalta.

Na opinião de Cassio Santos, gerente de produto da Intertech Brasil (Fone: 19 3283.0021), ainda há resistência por parte das empresas em investir na área de armazenagem, mas, ao mesmo tempo, é perceptível que os gestores estão colocando este tema em pauta, como estratégico.

Quando se fala de sistemas de armazenagem, Eduardo Strefezza, diretor comercial da Agra Indústria e Comércio (Fone: 11 4748.6222), diz que um dos aspectos-chave a ser considerado é a qualificação das pessoas envolvidas nos níveis operacionais, que, por diversas vezes, não utilizam e não mantêm de maneira correta os recursos empregados. "Há desde má utilização até



manutenção deficitária dos sistemas, levando à perda de eficiência da operação. Mas a contínua exigência está forçando os operadores a ter um olhar mais atento a estas questões, melhorando a performance de equipamentos e processos”, analisa.

E, falando em desafios, de acordo com Lucas Rodrigues Neto, supervisor de Negócios da Scheffer Logística e Automação (Fone: 42 3239.0700), o principal enfrentado é o paradigma da empresa ou da equipe. O fornecedor pode precisar alterar o modo de trabalho do cliente e tirar a equipe da zona de conforto. “Propor um sistema novo que garantirá uma evolução dentro da empresa nem sempre é uma tarefa simples.”

Para Victor Hugo Nunes, diretor comercial da NV2 Estruturas para Armazenagem e Logística (Fone: 21 3842.6710), o maior problema que as empresas fornecedoras de estruturas para armazenagem vêm enfrentando é o aumento das commodities, por influência do mercado internacional e pela alta dos custos das matérias primas. “Os valores do aço têm sofrido constantes reajustes e esses custos acabam sendo repassados ao cliente final e sentidos no valor final da posição-paleta desejada”, acrescenta.

Automatização

O segmento de soluções para armazenagem é de suma importância para as empresas, pois elas sempre buscam otimizar a área de armazenagem através da verticalização. “Entretanto, já se deram conta que os sistemas convencionais trazem ganhos muito limitados e que a real oportunidade está no ganho de diferencial competitivo através do incremento da eficiência e redução de custos proporcionados pelos sistemas automáticos”, conta Maurício Manetta, business development director – Automation Latam

da SSI Schäfer (Fone: 19 3826.8080).

Segundo ele, a demanda de mercado tem sido forte para a marca. “Exemplo nítido desta nova realidade que não consegue ser atendida adequadamente por um armazém convencional de portapaletes e empilhadeiras são as crescentes operações de e-commerce, que têm na ponta consumidores imediatistas e exigentes.”

Ele destaca a crescente importância dos armazéns automáticos de caixas, uma vez que a operação de paletes cheios vem cedendo espaço para uma crescente necessidade de operação de fracionamento em caixas, resultado de uma forte demanda por paletes mistos, com diversos SKUs no mesmo paleta. Outra tendência igualmente importante, segundo ele, é a utilização de um armazém de caixas com dimensões flexíveis para operações

“Goods to Person” de picking de unidades – fracionamento de caixas.

Complementando, Marcio Cruz Lopes, diretor comercial da Dematic Sistemas e Equipamentos de Movimentação de Materiais (Fone: 11 3627.3100), relata que hoje em dia é praticamente impossível imaginar uma operação eficiente sem um grau de automação adequado. “A questão não é somente ter a tecnologia disponível/acessível, mas, sim, se ela é aplicável de acordo com as características do negócio. Por exemplo, quando falamos em soluções para o comércio eletrônico, por mais que nosso mercado cresça dois dígitos ao ano, está muito longe dos volumes e da maturidade dos mercados americano e europeu. Mas existem empresas que empregam as mesmas tecnologias aplicadas lá fora também”, expõe.

Realmente, na opinião de Gustavo Cristóforo, responsável comercial da Ulma Handling Systems (Fone: 11 3711.5940), os sistemas de armazenagem automáticos geram



Lopes, da Dematic: “A questão não é somente ter a tecnologia disponível, mas, sim, se ela é aplicável de acordo com as características do negócio”



economias operacionais, maior ocupação do espaço disponível para armazenagem e um melhor nível de serviço prestado, tanto a clientes externos como internos. “Isso representa maior rentabilidade e, consequentemente, competitividade àqueles que investem neste tipo de solução”, diz.

Para Carlos Alberto Beggo, gerente comercial da Longa Industrial (Fone: 15 3262.8100), a automação logística já é uma realidade para muitas empresas e a companhia acredita que haverá um crescimento ainda maior nos próximos cinco anos no mercado brasileiro, exigindo que os sistemas de armazenagem se adequem a essa demanda com qualidade e precisão cada vez maiores.

Realmente, para o engenheiro Armando Barbaty Filho, da Alambre Indústria e Comércio (Fone: 11 2214.9200), a tecnologia

de armazenagem evoluiu muito e hoje há sistemas totalmente automatizados e inteligentes. “Essa tendência não tem volta, uma vez que os custos de mão de obra são muito onerosos em nosso país”, observa.

Por sua vez, Rodrigues Neto, da Scheffer, ressalta que o mercado para o setor de automação de armazéns é amplo e tem grandes oportunidades. “No Brasil, são poucas as empresas que operam com sistemas automáticos de armazenagem, se considerarmos o total de empresas instaladas”, observa.

Crise

E como a crise econômica do país afetou o segmento? Bom, para Barbatil Filho, da Alambre, o Brasil caminhou para trás nos últimos três anos, afetando grandes companhias, que levaram consigo pequenas e médias empresas. “Na área de armazenagem foi um pouco mais sensível, pois os investimentos em galpões logísticos foram reanalisados. Quem precisava de novos equipamentos breiou o investimento, optando por cosméticos e aproveitando o que tinha em mãos. Governo e economistas disseram que cresceríamos em torno de 3%, mas não estamos percebendo isso”, observa o profissional.

De fato, para Douglas dos Santos Vieira, sócio-proprietário da Mevisametal Indústria de Ferragens e Estruturas de Armazenagem Eirelli (Fone: 11 2943.1531), o segmento de fabricação de sistemas de armazenagem enfrenta uma crise sem precedentes no Brasil. “Cerca de quatro players dominam o mercado focados em grandes projetos, cada vez mais escassos devido à falta de confiança das empresas em investir num país com uma crise política interminável e uma instabilidade jurídica constante. Muitas outras empresas médias e pequenas do setor quebraram simplesmente por não poderem acompanhar os preços praticados, cada vez mais apertados, com o agravante dos constantes aumentos no valor do aço nos últimos três anos.”

Ele explica que, quando se inicia uma crise, o segmento prospera, pois, com a diminuição das vendas e o excesso de produção, os estoques aumentam e a necessidade de armazenagem também. Porém, com a persistência da crise, as empresas

se retraem, diminuindo a produção e os estoques. “Num cenário no qual muitas empresas estão fechando, existe uma grande oferta de equipamentos usados a um custo menor, o que faz com que haja uma maior retração”, relata.

Além do encerramento das atividades devido aos atuais desafios do mercado, Luiz Fabiano Dovigo, supervisor comercial da

Isma – Indústria Silveira de Móveis de Aço (Fone: 19 3814.6000), diz que, com isso, há aumento na oferta de material usado, que está saturando o mercado de produtos sem normas e sem critérios de segurança. Segundo ele, o grande problema de utilizar estruturas usadas é não saber a quais situações elas foram submetidas, como compressão, flexo-torção, estabilidade ou avarias. “Um dos maiores desafios no setor, infelizmente, ainda

tem sido a seriedade com que fornecedores de menor expressão conduzem seus projetos, desrespeitando referências normativas quando se deparam com situações de redução de custo a qualquer preço, para ser declarado vencedor do certame”, declara.

E falando de crise, Rodrigo Scheffer, gerente de negócios da Águia Sistemas de Armazenagem (Fone: 42 3220.2666), complementa que o setor deve seguir ainda com dificuldades pela baixa demanda do mercado este ano. “Consequência disso é a forte concorrência em todos os projetos”, expõe.

Sobre o cenário de grande competitividade no segmento também trata Nunes, da NV2. “Com isso, nossos clientes ficaram mais exigentes em relação à qualidade do produto, preço e atendimento. Preferem profissionais que oferecem equipamentos tecnológicos – que possibilitam maior precisão nas medições –, com uma sólida experiência e com atendimento personalizado focado nas neces-



Beggo, da Longa: “A automação logística já é uma realidade e a companhia acredita que haverá um crescimento ainda maior nos próximos cinco anos”



Nunes, da NV2: “O maior problema que as empresas fornecedoras de estruturas para armazenagem vêm enfrentando é o aumento das commodities”



Promoção e Realização
zoom
 FEIRAS & EVENTOS

Apoio



Joinville e Região
 Conventions & Visitors Bureau



Mídia e
 Catálogo Oficial



Nova Oportunidade para a Logística Brasileira

A Logistique é a principal feira de logística na Região Sul e cresce ainda mais em um moderno centro de negócios. Unindo toda a cadeia de Logística, Transporte Multimodal, Comércio Exterior e Intralogística.

Joinville é referência em feiras de negócios, abrigando vários eventos nacionais e internacionais. Isto se deve ao público visitante altamente qualificado, proveniente de multinacionais e grandes indústrias da Região Sul, em diversos setores como: fabricantes de veículos, motores e autopeças, indústria da construção civil, linha branca, elétrico, têxtil, naval e farmacêutico, entre outros.

Um público habituado a buscar soluções e fechar negócios em feiras empresariais, e que recebe pela primeira vez uma feira especializada em logística. Uma atividade forte na região, que cresce continuamente.

A cidade sede da feira está estrategicamente localizada no corredor logístico de produção do Mercosul, sendo bem servida por rodovias, ferrovias, portos e aeroportos.

Reserve agora o seu espaço e venha aproveitar esta nova oportunidade de bons negócios!

☎ (49) 3361 9200

✉ info@logistique.com.br

🌐 www.logistique.com.br

📘 facebook.com/feiralogistique

☎ (11) 3964 3744 (11) 3964 3165

✉ maria.garcia@grupologweb.com.br

🌐 www.logweb.com.br

📘 Portal e Revista Logweb

🌐 logweb_editora

📺 @logweb_editora

📺 Canal Logweb

LOGISTIQUE
FEIRA DE LOGÍSTICA E
NEGÓCIOS MULTIMODAL

23-25 Outubro 2018

Centro de Exposições Expoville
 Joinville SC

sidades individuais de seus negócios, os auxiliando, dessa forma, a desbravarem o segmento da logística e armazenagem com eficácia e soluções inovadoras”, conta.

Entretanto, para Beggo, da Longa, o segmento de armazenagem vem apresentando índices de estabilidade e crescimento que, em parte, são atribuídos a uma maior valorização das atividades dos armazéns dentro da cadeia de suprimentos, em diversos setores e mercados no Brasil.

Para Beggo, o amadurecimento conceitual relacionado à armazenagem tem levado muitos gestores e profissionais de logística a buscarem soluções que integrem a armazenagem não apenas às atividades tá-

ticas e operacionais, mas às estratégias de mercado. “Em alguns setores, como o e-commerce, a armazenagem já atua como o coração da logística, parte fundamental para o sucesso do negócio.”

Segundo Sergio Leis, diretor da Previsão Presilhas (Fone: 11 5511.2168), o setor só cresce. “Devido à retomada econômica, as empresas estão voltando a investir e buscando alternativas para verticalizar”, aposta.



Manetta, da SSI Schäfer, cita como tendência um armazém de caixas com dimensões flexíveis para operações “Goods to Person” de picking de unidades

Perspectivas

De acordo com Manetta, da SSI Schäfer, as perspectivas no segmento de soluções automáticas de armazenagem e separação de pedidos são excelentes e impulsionadas pelo dinamismo do mercado. Para ele, novas exigências dos consumidores têm imposto forte pressão sobre as operações logísticas, num movimento de trajetória ascendente que se inten-

sificará cada vez mais, fazendo com que as soluções de armazenagem convencionais se tornem inviáveis para o sucesso da empresa. “Portapaletes e empilhadeiras vão perder relevância com o passar dos anos e sistemas de armazenagem e separação de pedidos cada vez mais sofisticados assumirão a importante função das atividades intralogísticas, com níveis de eficiência cada vez maiores. Os portapaletes que permanecerem serão operados por AGVs – veículos autônomos. Paralelamente, o crescente aumento do custo do terreno, da construção civil e da mão de obra colaborará para impulsionar as soluções automáticas de armazenagem”, declara.

Neste tópico também toca Strefezza, da Agra. Ele diz que as demandas atuais exigem cada vez mais racionalização de espaços, velocidade e integridade dos produtos circulantes. Tendo em vista estes fatores intrínsecos de qualquer operação produtiva atual, o segmento de armazenagem, em sua opinião, deverá obrigatoriamente acompanhar, realizando investimentos em recursos cada vez mais eficientes e inteligentes. Para Strefezza, o Brasil apresenta dimensões e características que geram um grande e sustentável crescimento do segmento, considerando médio e longo prazos.

No entanto, ressalta que a boa performance de uma operação de armazenagem estará diretamente ligada ao nível

Com a palavra, o usuário



de aço, visando ao acondicionamento de caixas-arquivo de 20 kg (duas caixas por endereço)”, diz Fábio Martins do Nascimento, gerente regional de logística da Milano Brasil.

Ele também comenta sobre o que foi levado em consideração para a escolha deste sistema: Custo-benefício – preço total da obra x qualidade do material x menor tempo de entrega x solução híbrida com junções em outras estruturas já existentes no local. “Antes da instalação deste portapaletes enfrentávamos problemas como ociosidade do espaço físico, sem aproveitamento de todas as ruas e da altura/pé-direito do Centro de Distribuição: em resumo, com este novo sistema, a capacidade quadruplicou”, opina Nascimento.

Mas, também foram outros os benefícios trazidos pela proposta da NV2: “soluções e projetos personalizados, melhor orçamento e condições de pagamento amigáveis, além da qualidade do material e respeito total com o prazo de entrega”.

Distribuidor de alimentos de grande porte em todos os gêneros – estocáveis, congelados, refrigerados, hortifrúti –, além de distribuidor de material de limpeza e descartáveis, a Comercial Milano Brasil (Fone: 21 3527.8797) também é Operador Logístico e prestadora de serviço de guarda e gestão documental.

Em termos de sistemas de armazenagem, ela tem como fornecedor a NV2 Estruturas para Armazenagem e Logística. “Estamos usando um portapaletes padrão, com prédios de 10 metros de altura, longarinas de 2,5 m e 15 níveis (andares), com prateleiras

de capacidade de seus colaboradores. "Máquinas e sistemas serão cada vez mais difundidos, então a diferença competitiva estará em como utilizar todos os recursos disponíveis", afirma.

Mesmo com todas as adversidades vividas pelos empresários no cenário atual brasileiro, o segmento de estruturas para armazenagem continuará crescente e aquecido, na análise de Nunes, da NV2. "As empresas passaram a considerar a logística como estratégia na gestão da cadeia de suprimentos e a armazenagem como o primeiro passo para uma logística eficiente. Cada vez mais instituem a política de redução de custos, visando otimizar ao máximo as suas operações, buscando a solução dentro da sua estrutura atual para ter mais espaço, eficiência e controle", expõe, acrescentando que as companhias vêm otimizando seus armazéns e estoques com estruturas para armazenagem desenvolvidas sob medida", completa.

Em se tratando de segmentos, o comércio eletrônico promete movimentar a área em questão. "O e-commerce imprime uma necessidade de desenvolvimento contínuo de produtos e soluções tecnológicas para suportar as altas demandas, as quantidades cada vez maiores de referências (SKU), os prazos reduzidos e os espaços físicos cada vez mais otimizados", comenta Lopes, da Dematic.

Também fala no e-commerce Zarbinati Junior, da Mecalux. Ele cita que a projeção para este ano é de crescimento acima de 10%. "Isso pode alavancar oportunidades de novos projetos de sistemas de armazenamento com boas chances de viabilização de soluções automatizadas, devido às características operacionais deste segmento", declara.

Santos, da Intertech, resume que as perspectivas são boas, pois o mercado está despertando para a automação e isso deve ser impulsionado também pela Indústria 4.0. Dovigo, da ISMA, também vê um cenário otimista para 2018, com potencial de crescimento na área de armazenagem e au-

Fatores a serem considerados na escolha de um sistema de armazenagem

- **Tipo de produtos a serem armazenados**
- **Volumes e pesos**
- **Perecibilidade e sazonalidade dos itens**
- **Acondicionamentos e embalagens**
- **Quantidades de SKUs**
- **Fluxo de movimentação**
- **Giro do estoque**
- **Tempo médio de estocagem**
- **Prazo de validade dos produtos**
- **Modelo operacional**
- **Longevidade e dinamismo dos fornecedores, ética e referências normativas**
- **Pé-direito**
- **Modelo de gestão: FIFO, LIFO, LOTE, etc.**
- **Manutenibilidade e operação dos sistemas implantados**
- **Espaço físico disponível**
- **Capacidade do piso**
- **Tipo de distribuição das cargas**
- **Segurança da estrutura**
- **Otimização do espaço**
- **Garantia da continuidade da produção**
- **Redução das perdas de materiais por avarias**
- **Melhoria na organização e controle de armazenagem**
- **Custo**
- **Demanda atual e futura em quantidade de posições**

mento na cadeia de prestadores de serviços no setor logístico.

Beggo, da Longa, acrescenta que já no primeiro trimestre do ano houve um aumento considerável na procura pelos sistemas de armazenagem. "Confiamos que a educação dos mercados quanto ao potencial de retorno sob os investimentos em armazéns mais eficientes contribuirá cada vez mais para este crescimento", declara.

De olho no futuro

Sobre as tendências no segmento, Streffenza, da Agra, faz uma lista: sistemas de economia energética para armazenagens em baixas temperaturas; automatização nas integrações de sistemas ERPs e WMSs em tempo real com as movimentações de es-



Com a palavra, o usuário

Como usuário de sistemas de armazenagem, o Grupo CRM – Chocolates Copenhagen e Brasil Cacau compartilha sua experiência, mostrando como evoluiu suas operações apostando em uma nova solução. Seu armazém possui 30 metros de altura e 127 metros de comprimento, com 6.000 m² e 20.400 posições-paletes. Todo refrigerado, com temperatura controlada entre 16°C e 22°C, abriga os produtos acabados das marcas – chocolates, balas, presentes em geral – e embalagens.

Ricardo Rello Stransky Penna, gerente de logística, conta que, em 2014, a empresa crescia em torno de 30% ao ano e buscou um projeto que sustentasse o crescimento nos próximos cinco anos. “Considerando o espaço físico que já tínhamos, procuramos um sistema que nos garantisse produtividade. Então, escolhemos a Scheffer, por ser uma empresa nacional e por conhecermos alguns trabalhos seus em outros clientes. Tínhamos a certeza da qualidade dos produtos, da facilidade de negociação e da possibilidade

de futuras adequações”, explica.

Hoje, o Grupo CRM possui um autoportante, com quatro transelevadores, oito carros de transferências, um shuttle car, sorter de separação e quatro posições de picking. Antes da mudança, Penna conta que era usado um sistema tradicional de armazenagem, com portapaletes estáticos, sem controle de posição, e separação de forma manual. “Usamos bastante Operador Logístico externo e tínhamos galpões alugados”, diz.



Penna conta que com o sistema da Scheffer, a empresa conquistou melhor controle de estoques, melhorias de produtividade e ganho financeiro

Além de não ter controle de estoques efetivo, havia perda de mercadoria, gastos desnecessários com compras, baixa produtividade, número alto de funcionários e avarias devido às movimentações em excesso. Com os benefícios do sistema da Scheffer, a empresa conquistou melhor controle de estoques, melhorias de produtividade, ganho financeiro, qualidade (temperatura), redução de avarias e no lead time de entregas, além de rastreabilidade.

toques/armazenagens; movimentação de materiais com sistemas autônomos, não pilotados; sistemas de manipulação robotizados; e integração da manufatura 4.0.

De forma abrangente, Lopes, da Dematic, vê como tendência uma solução com o menor impacto ambiental e consumo energético possível, racional na utilização do espaço físico e mão de obra, conectado

e interagindo com o negócio.

Para Scheffer, da Águia, a tendência é de sistemas que possam otimizar a operação, prevalecendo o aproveitamento de espaço e a seletividade. “Grandes obras de sistemas automatizados devem permanecer restritas, pela falta de linhas de financiamento de longo prazo”, opina.


Já Dovigo, da Isma, diz que há uma

tendência neste setor, por parte dos fabricantes, para locação de estruturas temporárias, o que tem tido boa aceitação por parte dos potenciais clientes.

Em função da demanda crescente no setor logístico, há uma iniciativa partindo de fornecedores, clientes e seguradoras para inspecionar estruturas com validação através de laudos e ART, a fim de garantir a segurança dos usuários e dos itens armazenados, mantendo a integridade e a vida útil dos sistemas utilizados em sua operação. “O Serviço de Inspeção em Estruturas (ISA) – do qual somos precursores – visa à manutenção dos níveis adequados de segurança, seguindo a determinação da ABNT-NBR-15524:2007, através da realização de inspeções periódicas.” Dovigo explica que a inspeção garante maximização da vida útil das instalações, maior segurança operacional e é determinante para indicar a necessidade de intervenções no produto, como a substituição ou a manutenção dos componentes, o isolamento (parcial ou total) dos equipamentos ou, ainda, a evacuação da área de estocagem.

O supervisor comercial da Isma acrescenta que também é notável a procura pelos sistemas de movimentação de cargas em geral: flow rack, portapaletes dinâmico e estruturas autoportantes e pelo sistema cross-docking, como não havia há alguns anos.

A grande tendência e expectativa do segmento, para Nunes, da NV2, sem menosprezar as estruturas convencionais atuais – que são os produtos mais utilizados pela logística no Brasil –, são os armazéns autoportantes, que oferecem armazenagem em grande altura com o máximo aproveitamento da superfície disponível, sem falar que podem ser utilizados tanto com sistemas tradicionais como automáticos.

Por sua vez, Leis, da Previsão Presilhas, expõe como tendência a armazenagem em bandejas deslizantes de moldes e ferramentas pesadas, dispensando paletes e empilhadeira. 

Missões Internacionais

PARTICIPE



Estados Unidos

29. Julho a 03. Agosto



Europa

21 a 26. Outubro



China

18 a 24. Novembro

Vagas limitadas / Desconto exclusivo para grupos

XXIV Fórum Internacional Supply Chain Expo.Logística 2018

INSCRIÇÕES ABERTAS

18 a 20. Setembro
Hotel Tivoli Mofarrej, SP

Participe das Missões e ganhe sua entrada.

Informações

(21) 3445.3000

www.ilos.com.br

missoes@ilos.com.br

Apoio

REVISTA
Logweb
referência em logística

Realização



Logistique colocará a logística catarinense em pauta. A Logweb é parceira do evento

Organizada pela Zoom Promoção de Feiras e Eventos (Fone: 49 3361.9200), e em parceria comercial com a Logweb, que também é a mídia e o catálogo oficiais, a Logistique – Feira de Logística e Negócios Multimodal chega à sua 5ª edição totalmente renovada, com novo posicionamento e mudança de local – agora no Centro de Exposições Expoville, em Joinville, SC. O evento ocorre de 23 a 25 de outubro próximo, das 14h às 21h.

A feira está mais completa e representativa e passa a inserir o Estado de Santa Catarina e a região sul do Brasil no cenário nacional e internacional de eventos que tenham como temática o Transporte e a Logística.

Através de quatro segmentos em exposição – logística, intralogística, transporte multimodal e comércio exterior –, a



Rinaldi, da Logistique: Além de contar com toda a força do complexo portuário e sua retroárea instalados em SC, a feira ocorre em um dos polos mais industrializados do país



Ferreira, da Logweb: “A Logistique vem para incrementar, de forma impactante, o business não só de Joinville, Santa Catarina ou região Sul, mais de todo o país”

proposta da feira é apresentar a Logística Perfeita: reunir todas as soluções em um só local, tendo como temas centrais a Logística e o Transporte Multimodal de Cargas, contemplando, assim, toda a cadeia de

negócios a eles associada. A programação paralela será composta por debates, palestras, workshops e rodadas de negócios, visando atender às necessidades e demandas em termos de logística e transporte em Santa Catarina. Ou seja, além da feira, está sendo montada uma ampla e atrativa programação de conteúdo que contará com painéis, Fórum e workshops. “Estamos firmando parcerias com entidades do setor e levantando as demandas. Além disso, estão sendo articuladas rodadas de negócios para o trade”, explica Leonardo Rinaldi, diretor da Logistique.





Ele também diz que, “com este novo conceito e posicionamento, a Logistique apresenta-se como nova oportunidade para a logística brasileira se encontrar e fazer negócios”.

O evento ocorre estrategicamente em Joinville, cidade localizada no corredor logístico de produção do MERCOSUL, cercada por rodovias, ferrovias, portos e aeroportos e que tradicionalmente abriga vários eventos nacionais e internacionais, tornando-se referência em feiras de negócios,

“O cenário da Logistique não podia ser melhor. Além de contar com toda a força do complexo portuário e sua retroárea instalados em Santa Catarina, a feira ocorre em um dos polos mais industrializados do país, contando com grandes indústrias e multinacionais de diversos setores, como fabricantes de autopeças, motores e veículos, indústria da construção civil, linha branca, elétrico, têxtil, naval e farmacêutico”, diz Rinaldi.

O diretor está bastante otimista. Segundo ele, as expectativas são as melhores e o evento está tendo repercussão muito positiva no meio logístico. A região tem um potencial imenso e o evento veio para promover toda essa cadeia de negócios. Com a retomada da economia, este é o momento certo. “Já temos a adesão dos principais players do setor, o que garante a solidez da feira e, principalmente, valida essa nova proposta da Logistique. Com a participação de todo o trade logístico e multimodal de cargas de Santa Catarina não temos dúvidas que o evento trará excelentes resultados aos expositores. Em termos de números, estimamos 100 marcas em exposição e uma visita superior a 15 mil participantes.”

Rinaldi também comenta que “Santa Catarina é um Estado diferenciado e toda essa pujança e vitalidade econômica, somada aos diferenciais competitivos de nosso Estado, nos permitem

realizar aqui a segunda maior feira de logística do Brasil. O nosso setor logístico merece um evento desta envergadura e que promoverá, de forma expressiva, toda a cadeia de negócios em nível nacional”.

Parceira

Como já mencionado, a *Logweb* é parceira comercial, mídia oficial e responsável pela execução do catálogo do evento.

“A *Logweb* é um dos mais respeitados veículos de mídia especializada em logística do país e já temos uma parceria de longo prazo, mas agora queremos ampliá-la. Pela amplitude e representatividade que pretendemos dar ao evento, esta parceria permitirá colocarmos a Logistique em contato com os principais players do mercado nacional. Queremos atingir a cadeia completa de logística e transporte multimodal de cargas”, afirma Rinaldi.



Diferenciais

Rinaldi relaciona os vários fatores que diferenciam a feira e a credenciam como valiosa plataforma de negócios e network para o setor logístico na região Sul, mas especificamente em Santa Catarina:

- O potencial de mercado/região estratégica onde a feira está inserida (demanda x acesso a grandes players);
- O excelente custo/benefício com o investimento na participação;
- A configuração do evento – formato para apresentar a logística perfeita –, reunindo todas as soluções em um só local, criando desta forma maiores resultados para expositores e atração de um grupo maior de visitantes em torno dos temas logística e transporte multimodal de cargas;
- A ausência de eventos com esta envergadura e foco na região Sul;
- A retomada da economia e o momento propício para novos investimentos



Ele também acrescenta que contam com o apoio da *Logweb* não apenas para informar ao mercado sobre o evento, mas também para consolidar a Logistique como a nova oportunidade para a logística brasileira. “Com isso, objetivamos atrair expositores e visitantes.”

Pelo lado da *Logweb* fala Luis Claudio R. Ferreira, sócio-diretor financeiro. “Nós, do Grupo Logweb, que atuamos na área há mais de 15 anos, percebemos, assim como a Zoom Promoção de Feiras e Eventos, o potencial econômico da região e, ao mesmo tempo, a carên-

cia de um veículo de comunicação que atue com mais ênfase, não só levando informações do segmento até lá, mas também trabalhando na mão inversa. Desta forma, somos parceiros da Logistique tanto como mídia oficial, catálogo oficial e, inovando, também como parceiro comercial. E isso acontece não por acaso. O Grupo Logweb dispõe de uma vasta ‘caixa de ferramentas’ para tanto: portal e revista impressa *Logweb*, revista digital *Logweb*, revista digital *Modal Marítimo*, newsletter, e-mail marketing, e-books, entre outras.”

Por outro lado, a parceria entre a Zoom Promoção de Feiras e Eventos e a *Logweb* tem fundamental importância para a realização de um evento como a Logistique, porque une conhecimentos que se complementam, proporcionando aos expositores uma oportunidade ímpar não só de realização de negócios, mas, também, de brand marketing. “Os objetivos da parceria entre o Grupo Logweb e a Zoom Promoção de Feiras e Eventos, promotora da Logistique, é apresentar ao mercado nacional o potencial econômico e, portanto, mercadológico que a Região Sul oferece, neste caso, sobretudo, Santa Catarina que é um dos estados mais ricos do país graças à sua economia diversificada, seja através da indústria, pesca, agricultura, pecuária e até mesmo o turismo.”

Ferreira também lembra que a Zoom Promoção de Feiras e Eventos, percebendo a necessidade de um evento importante do segmento na região, inova quando desloca a Logistique do oeste de Santa Catarina para o litoral do Estado. Desta maneira, além de levar consigo todo o know-how adquirido, a feira cria uma enorme oportunidade de geração de negócios para uma região tão rica. “A Logistique vem para incrementar, de forma impactante, o business não só de Joinville, Santa Catarina ou região Sul, mais de todo o país”, finaliza Ferreira. **Logweb**

Fibra assina contrato de longo prazo com o grupo DP World Santos

Líder mundial na produção de celulose de eucalipto a partir de florestas plantadas, a Fibria (Fone: 0800 283.8383) assinou um contrato de longo prazo com a DP World Santos – pertencente ao grupo internacional DP World, que tem por objeto facilitar o comércio global e é uma das maiores operadoras logísticas e de contêineres do mundo – para a prestação de serviços de armazenagem e operação logística portuária em seu terminal de uso privado (TUP) situado na margem esquerda do estuário de Santos, no litoral do Estado de São Paulo. Nessa área será construída uma instalação logística portuária destinada à armazenagem, movimentação e embarque de celulose. O investimento total da Fibria é estimado em R\$ 700 milhões, sendo previstos R\$ 215 milhões efetivados em 2018, R\$ 375 milhões realizados em 2019 e os demais R\$ 110 milhões efetuados em 2020. A operação portuária terá início

com a conclusão das obras do novo armazém e demais estruturas logístico-portuárias prevista para ocorrer até o final de 2020. Pelo contrato, fica garantida à Fibria e suas subsidiárias a prestação dos serviços portuários pela DP World Santos até 2039, sendo possível a prorrogação até 2042, sujeita à obtenção da renovação da autorização portuária pela DP World Santos. “Essa operação é mais um importante avanço da Fibria em nossa estratégia de longo prazo em logística para, em conjunto com a atual estrutura de escoamento de celulose que utilizamos na margem direita, garantir maior eficiência nas nossas exportações via Santos. Inovamos, mais uma vez, ao sermos a primeira empresa do setor de papel e celulose no Brasil a viabilizar a operação logística em navios do tipo break bulk na margem esquerda de Santos”, disse o presidente da Fibria, Marcelo Castelli.

Big Mart Abre Centro de Distribuição em Cafelândia, SP

A rede Big Mart, que possui 17 lojas no interior do Estado de São Paulo e em Mato Grosso do Sul, inaugurou um Centro de Distribuição, sediado na cidade de Cafelândia, SP, com 4.000 m² de área, 2.600 posições-paletes, quatro docas para carga e descarga, pátio para manobra e estacionamento de espera de caminhões. Segundo informações da rede, o novo CD também dispõe de área de descanso para motoristas com refeitório, sistema WMS integrado com ERP, empilhadeira retrátil, transpaletas elétricas e tanque de diesel para abastecimento dos caminhões da frota – sete no total. (Fonte: Gironews)

Martins expande operações para Santa Catarina

O Grupo Martins (Fone: 11 3638.8200), que atua no comércio internacional como Operador Logístico nas exportações e importações, abriu em janeiro último uma filial em Santa Catarina. A empresa vai inicialmente executar trabalhos de assessoria aduaneira para importações de produtos químicos, mas já planeja ampliar para outras áreas. “A partir desse escritório em Santa Catarina vamos oferecer serviços de assessoria aduaneira para outras empresas interessadas no benefício fiscal de ICMS, com custos logísticos bem competitivos”, explica Thiago de Oliveira, gerente executivo de importação da Martins. A filial de Santa Catarina é mais um marco da expansão do Grupo Martins na oferta de serviços Third Party Logistics (3PL), integrados às operações da cadeia logística do comércio exterior, como agenciamento de carga, transporte, armazenagem e outros. No ano passado, a Martins também inaugurou um escritório no Rio de Janeiro, onde executa serviços de assessoria aduaneira para clientes dos setores de cosméticos, móveis, óleo e gás.

ESTRUTURAS METÁLICAS

MONTAGENS INDUSTRIAIS - GALPÕES INDUSTRIAIS
MAZANINOS

PROJETOS & EXECUÇÃO



ESTRUTURAS METÁLICAS FORTE CRA

(13) 99745 5155 - Unidade Santos

(19) 99132 7592 - Unidade Campinas

Manutenção em Geral

e-mail: manutencao_estruturasl@yahoo.com.br

A gente sempre leva o melhor para você

Especializados no transporte de cargas fracionadas de alto valor agregado, atendemos todo território nacional nos modais aéreo e rodoviário. Acesse o nosso site: **www.jamef.com.br** e conheça nossos serviços.

Serviços online



Cotação online: Calcule o valor do frete na hora que você precisar.



Coleta online: Com a nota fiscal em mãos, você agenda sua coleta de forma rápida e segura.



Chat online: Atendimento individualizado para esclarecer suas dúvidas. Disponível em dias úteis das 8h às 18h.

Desktop



Mobile



Acompanhe sua carga: Acompanhe detalhadamente o transporte da sua carga, com informações precisas e em tempo real.



Comprovante de entrega: Confira quem recebeu a sua mercadoria e todos os detalhes do documento de transporte.



Portal do cliente: Solicitando sua senha, você consulta seus comprovantes de entregas, pagamentos e entregas pendentes.

Garantimos



Eficiência



Cuidado



Segurança



Monitoramento

Cobertura Nacional

Atendemos todo o Brasil nos modais aéreo e rodoviário.



Aéreo



Base Operacional



Unidades

AJU - Aracaju
BAR - Barueri
BAU - Bauru
BHZ - Belo Horizonte
BNU - Blumenau
BSB - Brasília
CPQ - Campinas
CWB - Curitiba
CXJ - Caxias do Sul
DIV - Divinópolis
FES - Feira de Santana
FLN - Florianópolis
FOR - Fortaleza
GYN - Goiânia
JOI - Joinville
JPA - João Pessoa
LDB - Londrina
MAO - Manaus
MCZ - Maceió
NAT - Natal
POA - Porto Alegre
RAO - Ribeirão Preto
REC - Recife
RIO - Rio de Janeiro
SAO - São Paulo
SJP - São José do Rio Preto
SSA - Salvador
UDI - Uberlândia
VDC - Vitória da Conquista
VIX - Vitória



Veículos altamente equipados

Frota moderna composta por mais de 1.200 veículos com avançado sistema de segurança e rastreados via satélite 24 horas por dia, sete dias por semana.



Voe cada vez mais alto

Ao escolher a modalidade aérea, você conta com estrutura própria e parceiros altamente qualificados nas principais cidades brasileiras. Entre em contato e consulte as nossas melhores condições para todas as regiões: Norte, Centro-Oeste, Nordeste, Sul e Sudeste.

Plataforma usa **Inteligência Artificial** para automatização do processo de previsão de comportamento de demanda

A Tevec Inteligência Artificial (Fone: 11 3093.2040) disponibiliza uma plataforma, a Tevec, que pode ser acoplada aos processos de negócio relacionados à cadeia logística, dando previsibilidade e maior capacidade de reação num ambiente complexo de demanda. A solução é oferecida em Cloud para que qualquer sistema possa se conectar, sendo facilmente acoplada aos processos de negócio relacionados à cadeia de suprimentos, sem que sejam necessárias mudanças em softwares operacionais e de gestão.

“A plataforma possui uma biblioteca de algoritmos de Inteligência Artificial capaz de extrair e aprender os mais diversos padrões de demanda. Os algoritmos são preparados para trabalhar com produtos com muito e pouco histórico de vendas e com informações de cestas de produtos coletadas em diversos pontos da cadeia de suprimentos. Eles permitem identificar padrões de comportamento das séries de dados e os fatores que afetam seus consumidores, antecipando o futuro com alta precisão, incluindo vendas constantes e sazonais, campanhas de marketing e alterações do comportamento econômico do consumidor”, explica Bento Ribeiro, sócio fundador da Tevec Inteligência Artificial.

Entre as empresas que utilizam a plataforma estão Danone, Baterias Moura, Copenhagen, Gerdau e AM PM da Ipiranga. Segundo Ribeiro, o sistema dobra o número de acertos na comparação com a metodologia de previsão estatística utilizada anteriormente por estas empresas. “Isto é possível porque a solução da Tevec

determina a quantidade e o mix ideal de reposição para cada produto, em cada loja ou elo da cadeia logística.”

Essa alta assertividade se traduz em redução das perdas de vendas por falta de disponibilidade do produto no ponto de venda (rupturas), redução dos estoques improdutivos (acima da demanda) que impactam no capital de giro e diminuição da perda por vencimento do prazo de validade do produto em estoque, enfatiza Ribeiro.

O representante da empresa também esclarece que, com aplicação em diversos setores, as soluções da Tevec não se limitam a previsões de demanda e podem ser implementadas em várias outras etapas da cadeia de abastecimento.

História

Ribeiro lembra que a Tevec Inteligência Artificial iniciou suas atividades em 2013 com um sistema voltado para a otimização da logística das empresas, ajudando a definir onde instalar os Centros de Distribuição (CDs) e como planejar a malha de entrega dos produtos. “Nossos clientes estavam satisfeitos com os resultados que entregávamos, mas entendiam que o ganho maior de produtividade na cadeia de suprimentos estava na previsão eficiente da deman-



Ribeiro, da Tevec: A Inteligência Artificial pode ser usada em todas as etapas da cadeia de suprimentos, das mais diversas empresas, trazendo benefícios para cada elo

da dos produtos, evitando a falta ou excesso de produtos em estoque.”

A plataforma Tevec surgiu deste desafio colocado pelos clientes. “Fomos estudar o que havia de mais inovador em modelos matemáticos para previsibilidade de demanda e constatamos que os modelos de Inteligência Artificial de ‘machine learning’ identificam com mais precisão os padrões de comportamento, já que analisam um maior volume

de variáveis e ambientes de negócio.”

Ainda de acordo com o sócio-fundador da empresa, a solução oferece às equipes de planejamento previsões de demanda de cada elo da cadeia, trazendo capacidade de reação frente ao dinamismo do mercado.

Um dos desafios para os profissionais das áreas de planejamento de cadeias logísticas é o chamado “efeito chicote”, que compreende uma falta de sincronia entre os pedidos de lojas, CDs e produção da fábrica.

A principal causa desse efeito é a falta de visibilidade de demanda de elos anteriores da cadeia. Exemplo, uma loja sem previsão de demanda reage a estímulos como aumentos e quedas das vendas de forma amplificada. É quando o gerente faz pedido muito acima da demanda, o que impacta no capital de giro e traz perdas por vencimento do prazo de validade

do produto. Ou faz o pedido abaixo da demanda e perde vendas por falta de disponibilidade do produto. Já o Centro de Distribuição “enxerga” a demanda das lojas e reage de forma mais ampliada ainda, gerando “chicotes” no canal de movimentação de materiais.

“A plataforma Tevec, ao automatizar a análise de demanda em todos os elos, minimiza muito esse efeito, pois as previsões e reabastecimentos passam a ocorrer de forma coordenada e em sincronia com a demanda.”

Benefícios

Referindo-se aos benefícios da plataforma, Ribeiro salienta que todas as indústrias podem se beneficiar de um planejamento de cadeia de suprimentos mais eficiente e da maior previsibilidade de sua demanda. Empresas com produtos com prazos de validade e alto giro capturam resultados de eficiência rapidamente.

Outra visão importante – ainda segundo o executivo – é que muitas empresas deixam a cargo de seus promotores/repositores de ponto de venda a decisão quanto ao mix de produtos e quantidade de reabastecimento para cada ciclo

de reposição. Sem informações precisas para esta tomada de decisão, esses profissionais fazem pedidos improdutivos, gerando rupturas de alguns produtos e excesso de estoque de outros.

“A plataforma Tevec oferece a informação do pedido ideal de reposição transformando o papel destes profissionais em negociadores das melhores exposições. Quanto ao investimento, sabemos que o ROI (Retorno Sobre o Investimento) é em geral de três a cinco vezes. As melhorias da plataforma trazem a cadeia implementada para um patamar de performance superior, de modo que o investimento é rapidamente compensado.”

As maiores demandas da indústria e do varejo na gestão da cadeia de suprimentos são relativas ao processo de abastecimento dos pontos de venda. As lojas devem ter a quantidade de produtos em exposição que equilibre a disponibilidade para o consumidor encontrar o que procura, com volume de estoque que não penalize o varejista com produtos parados, sem giro.

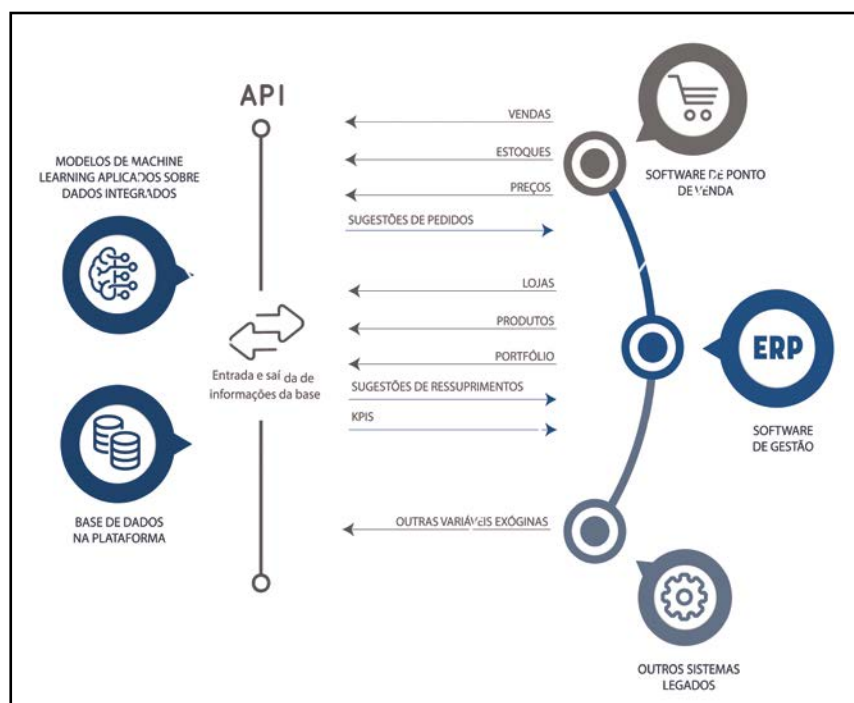
As informações que a plataforma Tevec utiliza em seus modelos de previsão estão disponíveis nos sistemas

dos clientes – são vendas por loja, estoques, preço, grade de abastecimento etc. “Complementamos com variáveis externas (exógenas) como clima e índices econômicos, entre outros. Nossos algoritmos permitem classificar com precisão padrões de comportamento e os fatores que afetam os consumidores, antecipando o futuro com precisão. Incluem vendas constantes, vendas sazonais e alterações do comportamento do consumidor. A aplicação da plataforma Tevec nos processos do varejo se traduz em maiores margens e eficiência operacional.”

Danone

A Danone está usando a Tevec para auxiliar os clientes a encontrarem seus produtos nos pontos de venda espalhados pelo Brasil. Há um ano, as duas empresas mantêm parceria para automatização do processo de previsão de demanda. A solução da Tevec permite a entrega da quantidade ideal de cada produto, em cada loja semanalmente. Ou seja, não falta, nem sobra nenhum item.

Segundo Xavier Serres Escoda, diretor de TI da Danone, é a primeira vez que a empresa – em específico a divisão de produtos lácteos frescos – consegue integrar essa nova ferramenta de Inteligência Artificial. “A área de TI da Danone impulsionou essa inovação, pois identificou que a iniciativa iria trazer valor agregado para o negócio. Vamos conseguir colocar no ponto de venda a quantidade correta do produto, no lugar certo, evitando o desperdício”, conclui Xavier. Desde que a Danone começou a usar a plataforma da Tevec, reduziu significativamente a ruptura nos clientes que participam do projeto, assim como o índice de perdas de produtos nas lojas. Para produtos perecíveis e com validade curta, acertar o balanço de estoque é essencial para minimizar as perdas por vencimento, sem deixar que o produto falte no ponto de venda.



Na visão de Mariana Albernaz, responsável da área de Customer Service da divisão de produtos lácteos frescos da Danone, “a ferramenta visa melhoria de disponibilidade de produtos nas gôndolas, e como consequência de uma melhor gestão de pedido, também entrega uma redução de perdas para a Danone e para os varejistas”, pontua. Antes do uso da Inteligência Artificial, o ciclo de abastecimento da Danone era baseado na experiência do vendedor, que definia, junto com o profissional de compras do varejo, o mix de produtos e as quantidades para reabastecimento das lojas. “Uma decisão sem muito embasamento matemático profundo, não considerava previsão detalhada de sazonalidades, alterações climáticas, feriados, localização de lojas, desempenho de Operador Logístico, entre outras variáveis que impactam na demanda e nos prazos de entrega”, informa Ribeiro. Hoje, todos esses fatores entram nos cálculos matemáticos da Inteligên-

cia Artificial que processa bilhões de combinações e decide a quantidade ideal de abastecimento sem interação humana. Em alguns casos, para atuação in loco, o vendedor recebe na tela de seu smartphone ou tablet uma Sugestão de Pedido de Reabastecimento gerada pela Plataforma Tevec. Esse profissional passa a ter informação precisa sobre o mix e as quantidades a serem vendidas para cada ponto de venda. Assim, pode se dedicar a negociação e conquista de mais negócios, deixando de lado atividades operacionais. “O mix de produtos da Danone é grande, com giro muito variado, considerando cada ponto de venda. Fatores como a localização da loja e o tipo de compra do consumidor (se consumo imediato ou abastecimento do mês) fazem com que a demanda seja difícil de prever. Uma ferramenta com Inteligência Artificial garante que a previsão de vendas fique cada vez mais assertiva e, portanto, o nível de

estoque esteja adequado em loja também”, completa Mariana.

Outra vantagem é que o Sistema Tevec monitora os riscos de todos os pontos de movimentação, permitindo que a equipe de operações da Danone seja pró ativa na prevenção de rupturas e perdas ao longo de toda a cadeia de suprimentos.

Kopenhagen

A Kopenhagen também está usando a Tevec para facilitar a localização de seus ovos de Páscoa em todos os pontos de venda espalhados pelo Brasil. Há três anos, as duas empresas mantêm parceria para automatização do processo de previsão de demanda e a ação se intensifica com a aproximação da Páscoa.

“A solução da Tevec permite a entrega da quantidade ideal de cada produto, em cada loja semanalmente. Ou seja, não falta, nem sobra nenhum item, e, consequentemente, os chocolates estão sempre ‘fresquinhos’”, afirma Ribeiro, da Tevec.

O sistema dobra o número de acertos na comparação com a metodologia de previsão estatística utilizada anteriormente. Com isso, a Kopenhagen reduziu o índice de desperdício nas suas lojas em mais de 60% e não perde venda por falta de disponibilidade do chocolate. Também eliminou os estoques acima da demanda que impactam no capital de giro e muitas vezes resultam em perdas por vencimento do prazo de validade. “É muito dinheiro, considerando que são 350 lojas e mix composto por dezenas de produtos”, relata Ribeiro.

Nesta redução de custos, ainda entra a eliminação de fretes extras e de gastos com turnos adicionais de produção, antes necessários para repor mercadoria quando a previsão era falha.

O atendimento de tantos pontos de venda é complexo, principalmente por se tratar de chocolate, produto altamente perecível e que apresenta grande sazonalidade de vendas. “Além disso, é preciso considerar a influência de elementos



Athenas é pioneira no uso de Bio Inteligência Artificial em solução de negócios

A Athenas Logistics Technology (Fone: 21 3031.6706) é uma das pioneiras no mundo a desenvolver uma solução utilizando Bio Inteligência Artificial. Esta tecnologia é inovadora e se apropria de conceitos biológicos para ajudar no processamento de decisões complexas e estratégicas, reduzindo sua complexidade e tempo.

A solução criada pela Athenas é parte integrante do TOS+, uma plataforma de automação portuária que integra hardware e software visando a agilizar e otimizar as operações e todos os processos de negócio de terminais logísticos. A solução, que demandou investimentos de R\$ 10 milhões ao longo de três anos, faz uso de internet das coisas para conectar todos os equipamentos, como balanços, guindastes, biometria, RFID, entre outros. O sistema também oferece a visualização em 3D e real time do pátio, navio e armazém, o que proporciona diversas vantagens ao planejamento e execução das operações.

No TOS+, a Bio Inteligência Artificial é utilizada no algoritmo de otimização. De forma simples, a teoria é usada com uma analogia, transformando todas as cargas — que podem ser contêineres, granel líquido, granel sólido e cargas gerais — em células de um organismo vivo. Estas células são alocadas em regiões e, a partir desta localização, desempenham determinadas funções específicas. “É como se fossem células do corpo humano: cada uma carrega informações genéticas, que no caso das cargas são dados como peso, origem e destino, se é refrigerada,

se requer condições especiais de armazenamento, prazo de transporte, informações de custo, etc. Já as regiões do pátio trazem características como proximidade com berço e disponibilidade de tomadas, que podem ser modificadas pelo planejador”, explica Rogério Magela, sócio fundador da Athenas. Quando uma carga dá entrada em um terminal portuário, o TOS+ lê todos estes dados em conjunto e, a partir daí, faz a aproximação desta célula com a área do pátio mais apropriada para recebê-la. Ao chegar ao local ideal onde a carga deve ser colocada, o TOS+ se utiliza de algoritmos matemáticos para calcular o ponto exato em que deve ser disposta.

“Um sistema que utiliza apenas algoritmos matemáticos leva muito tempo, talvez horas, para conseguir calcular tantas variáveis, já que as informações relevantes em um terminal logístico podem somar centenas de dados. Esse prazo é inviável para administrar diversas cargas chegando e saindo a partir de diferentes modais, como rodoviário, ferroviário, aéreo e aquaviário. Utilizando a Bio Inteligência Artificial, conseguimos fazer o sistema entender o conjunto de informações de cada célula, agilizando o processo. Outro ponto importante é que, como tanto a carga como a região do pátio têm seu ‘código genético’, ambos participam do processo. Tudo isso reduz o número de cálculos que o sistema precisa fazer para permitir que a carga encontre o local mais adequado no terminal”, finaliza Magela.

externos, que não estão sob controle da empresa, como fatores econômicos, mudanças no câmbio e, até mesmo, variações climáticas”, acrescenta Ribeiro.

As variáveis ainda incluem feriados, localização das lojas, estações do ano, custo de matéria prima, desempenho do Operador Logístico, entre outras. Todos estes fatores entram nos cálculos matemáticos da Inteligência Artificial que processa bilhões de combinações e decide a quantidade ideal de abastecimento sem interação humana.

IA na logística

Ribeiro também fala sobre a Inteligência Artificial na logística, ressaltando que ela pode ser usada em todas as etapas da cadeia de suprimentos trazendo benefícios para cada elo. Como, por exemplo: reabastecimento de lojas com o mix e volume correto para atender o potencial de demanda no nível mais granular (SKU/loja); processos de planejamento de estoque em Centros de Distribuição para atender aos pedidos dos clientes (diretos e indiretos) ou das lojas em caso do varejo; otimização dos processos de compras de materiais para produção com maior previsibilidade da demanda; otimização do processo fabril com redução de setups e ruptura (falta) de material para produção.

Sobre as tendências da IA na logística, o executivo diz que elas envolvem a incorporação de modelos de Inteligência Artificial nos processos logísticos e de previsão da indústria e do varejo. De acordo com ele, só a Inteligência Artificial é capaz de encontrar “sozinha” as relações entre as diversas variáveis, agindo sobre o mesmo produto, ao mesmo tempo, como preço, margem, estoque, tempo de reposição, clima, variação cambial etc. “Por melhor que o time de planejamento seja, o número de correlações entre variáveis que influenciam a demanda é tão grande que o cérebro humano simplesmente não é capaz de calculá-lo”, conclui Ribeiro. **Logweb**

Grupo Polar apresenta plataforma de IA para gestão de temperatura e umidade

O Grupo Polar (Fone: 11 4341.8600), fabricante de produtos térmicos para transporte de insumos que requerem tempo e temperatura controlados, apresenta ao mercado uma nova plataforma de Inteligência Artificial aplicada à gestão ativa de processos. “Falhas humanas na inserção de dados, alto custo em soluções de mercado e a pressão por redução de custos são apenas alguns dos problemas da indústria atual. Com a nova Gestão Ativa Polar 4.0, a partir de aplicativos

móveis, é possível ter toda a cadeia logística sob gestão eficaz e online”, explica o gerente comercial do Grupo Polar, Clinger Olavio. Com a Inteligência Artificial é possível evoluir no conhecimento sem a dependência humana, gerar histórico e assim evitar e prevenir falhas na leitura ou inserção de dados, reduzir o custo operacional com a possibilidade de tornar o processo mais rápido por meio do controle mais efetivo da operação e, ainda, auxilia na tomada de decisão, evitando perdas.

ARTIGO EXCLUSIVO

FEBRE AMARELA, O RETORNO

“Não pode a ciência, para favorecer os objetivos cosmopolitas, negar a natureza das circunstâncias nacionais específicas de cada país, nem ignorar ou dar uma imagem falsa dessas circunstâncias.”

Frederick List, Sistema Nacional de Economia Política

Entre os anos 30 e 70 do século passado, o capitalismo brasileiro avançou para a condição da economia mais industrializada entre os países da Periferia. Ao longo do período, o Brasil constituiu formas de organização capitalista inspiradas no planejamento indicativo e pragmático, empreendido mediante a articulação entre a iniciativa privada – nacional e estrangeira –, as empresas estatais e o crédito dirigido. À sua moda e à sua época, o Brasil replicou os métodos das industrializações “retardatárias” dos Estados Unidos, da Alemanha e do Japão deflagradas no século XIX.

A literatura sobre o desenvolvimento, a industrialização e suas histórias é diversificada e estimulante, sobretudo para os mortais que se concedem o benefício da dúvida. O leitor interessado pode se aventurar no *Relatório sobre as Manufaturas*, do americano Alexander Hamilton, ou galgar as páginas do *Sistema Nacional de Economia Política*, do alemão Frederick List. A Alemanha de List, os Estados Unidos de Hamilton e os japoneses da revolução Meiji encaravam os desafios da industrialização como uma imposição da sobrevivência das nações, de seus povos e de suas identidades.

No Brasil, o ethos do desenvolvimento nasceu da aliança entre as camadas empresariais nascentes,

o estamento burocrático-militar, lideranças intelectuais e o proletariado em formação. O projeto era aproximar o país das formas de produção e de convivência que não poderiam ser alcançadas através da simples operação das forças naturais do mercado.

Esse arranjo de classes sofreu as dores da convivência conflitiva com as oligarquias agrárias. A repactuação continuada desse compromisso deu sobrevida às mazelas do colonial-escravismo: a persistência da estrutura agrária; a reprodução e ampliação das desigualdades sociais, transportadas do campo para a cidade; o rentismo que estiola o espírito empreendedor; a eterna revolta contra o pagamento de impostos por parte dos endinheirados.

O esforço de cinco décadas empenhado na construção da arquitetura econômico-política nacional sucumbiu à desorganização dos anos 80. O colapso do endividamento externo impulsionou a crise monetária e fiscal que perdurou até o Plano Real. No entusiasmo das merecidas celebrações do Plano Real, uma ilustre figura do governo chegou a proclamar que os tempos do nacional-desenvolvimentismo foram “40 anos de

burrice”. Era, então, de mau-gosto, para não dizer quase proibido, lembrar que o prolongado desfile de burrice, afinal, liberou o Brasil e os brasileiros da dependência da exportação de produtos agrícolas – além do bicho do pé, da febre amarela e da hemoptise –, forjando a mais importante economia urbano-industrial do então chamado Terceiro Mundo.

Países vitimados pela crise da dívida externa foram submetidos aos aconselhamentos do Consenso de Washington. As palavras de ordem do “novo cosmopolitismo”, diria List, eram abertura comercial, liberalização das contas de capital, desregulamentação e “desrepressão” dos sistemas financeiros domésticos, reforma do Estado, incluída a privatização de empresas públicas e da seguridade social, abandono das políticas “intervencionistas” de fomento às exportações, à indústria e à agricultura. As políticas industriais e de fomento coordenadas pelo Estado foram lançadas no rol dos pecados sem remissão.

Depois de 20 anos de privatizações, câmbio valorizado, importações predatórias e desindustrializantes, submissão aos poderes da finança desregulada, o debate



Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo – Doutor em economia. Autor de vários livros e professor titular da Unicamp e Facamp

contemporâneo teima em ignorar os desafios lançados pela revolução da Indústria 4.0. Ignorância que garroteia o desenvolvimento da manufatura e a constituição de um renovado sistema de ciência e tecnologia. Isso vai afastar ainda mais o Brasil das chamadas cadeias globais de valor. Não por acaso, a febre amarela está de volta. O bicho-do-pé e a hemoptise espreitam.

Em seu livro sobre o desenvolvimento recente dos países asiáticos, o professor da Escola Americana de Paris, Philip S. Golub, cita os estudos de Gary Gereffi, um dos maiores especialistas no estudo das cadeias globais de valor e da transnacionalização da grande empresa. Gereffi escreveu a respeito da emergência de centros alternativos de poder econômico e político. O surgimento de novos atores desvela uma transformação sistêmica na contramão do Consenso de Washington e de suas recomendações de liberalização, privatização e desregulamentação. (A respeito das cadeias globais de valor, recomendo a excelente coletânea do IPEA – *Cadeias Globais de Valor, Políticas Públicas e Desenvolvimento*).

Na visão de Gereffi, os polos mais dinâmicos da

economia mundial são formados por potências que combinam mercados nacionais relativamente importantes, mão de obra qualificada, empresários capazes e empenhados na inovação autóctone.

Essas observações de Gereffi são adornadas pelas conclusões do professor Golub: “Graças a um Estado Desenvolvimentista forte, a China realiza seu projeto mais do que centenário de modernização. Contrariamente aos países mais vulneráveis que aprisionaram os poderes públicos na função de ‘agentes do ajustamento da economia nacional às exigências da economia mundial’, entre altos e baixos, administrando as consequências sociais e ambientais do crescimento, o Estado chinês soube garantir sua autonomia.”

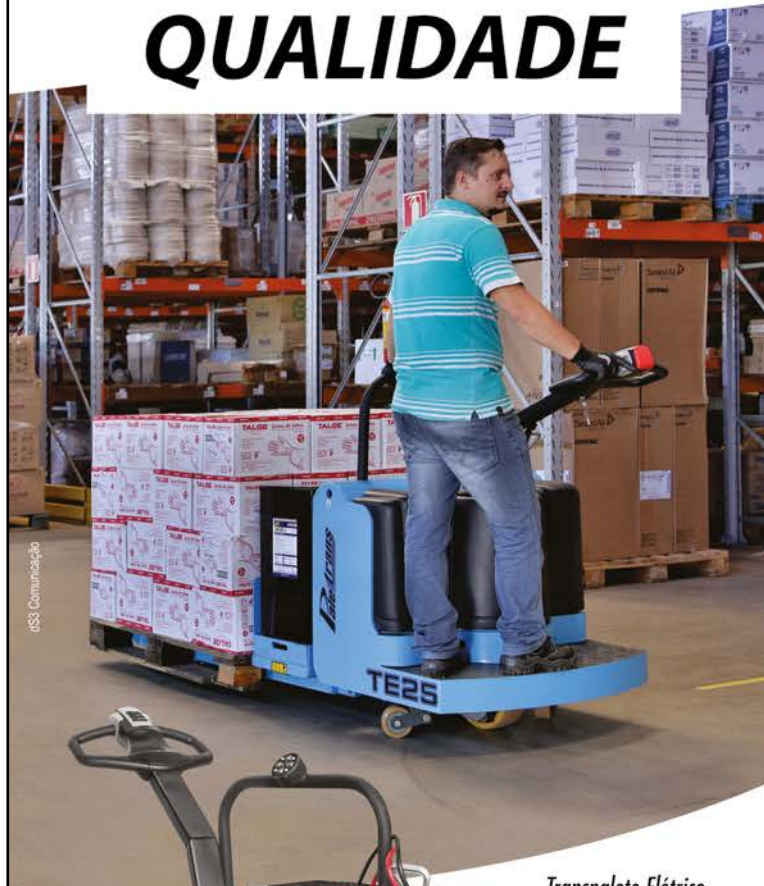
Os vendedores ambulantes da opinião econômica prestariam homenagem à dúvida metódica cartesiana se consultassem seus botões acerca das razões do rebaixamento do Brasil na hierarquia das nações em desenvolvimento. Nas últimas quatro décadas, o país foi atropelado pelos concorrentes asiáticos, sobretudo pela escalada chinesa.

Há vasta literatura de boa qualidade a respeito do tema. Logweb

Paletrans

EMPILHADEIRAS

EQUIPAMENTOS CARREGADOS DE QUALIDADE



Transpalete Elétrico
TE25
para 2.500kg
modelos para 1 e 2 paletes.

Equipamento financiado pelo
**BNDES
FINAME**

Consulte Rede de Revendedores Autorizados:

0800 941 4440

www.paletrans.com.br



7 a 10 de MAIO



26 a 29 de JUNHO



Aliança	27
CRA Estruturas	47
Eleva.....	9
GLP	2º capa
Hyster.....	3ª Capa
IBL	33
Ilos	43
Inovatech	21
Jamef	48 e 49
KION	23
L Amorin	25
Logistique	39
Logweb.....	30 e 58
Modern	5
Paletrans	55
Portonave	4ª Capa
Princesa dos Campos ...	19
Retrak	29
Runtec	31
SDO HangCha	17
Top do Transporte	57

Raster GR

A Raster Gerenciamento de Risco completa 15 anos de mercado e amplia seu time. A empresa, com sede em Concórdia, SC, e atuação nacional, trouxe os executivos Eduardo Oliveira para ser o novo diretor de Key Accounts e Marketing e Rodrigo Cagliari para Head de Produto. Oliveira tem formação em Ciências da Computação (UFSC), mais de 20 anos de experiência neste mercado e estava na Open-tech, enquanto Cagliari vem de 15 anos de experiência na Apisul. Com esta nova modelagem, a diretoria da Raster GR, manterá Odivan Faccin, como diretor Comercial; e Andrei Té, como diretor Operacional.

Sompo Seguros

A Sompo Seguros conta com um novo gerente em sua filial de Belém, PA. O executivo Jaime Gil de Souza Neto assume o comando da unidade após a transferência de Marcos Vinicius Sousa da Silva, que assumiu a gerência da filial Salvador, BA. Formado em Análise de Sistemas pela Universidade da Amazônia, com pós-graduação em Gestão Empreendedora e MBA em Gestão Empresarial pela Widen Educacional (antiga DeVry Educacional do Brasil), Souza Neto iniciou na Sompo Seguros no cargo de executivo de contas em 2013.

Ativa Logística

A Ativa Logística contratou Claudinei Castilho como gerente de Operações e Logística. Ele atuará na gestão da unidade de São Paulo e tem mais de 30 anos de carreira, já tendo passado pela General Motors do Brasil, pelo Grupo Momentum, pela Buick Logística, Brasilmaxi Logística e DVA Express. É formado em Administração de Empresas pelo Centro Universitário de Santo André (UNIA), com pós-graduação em Administração Gestão de Operações e Logística na Universidade Municipal de São Caetano do Sul.

TA

Dorival Polimeno Sobrinho é o novo diretor de Marketing e Comercial da TA – Transportadora Americana, e terá como principal desafio a implantação do Planejamento Estratégico Comercial, unificando as áreas de negócios da empresa: transporte rodoviário, expresso e logística.

Graduado em Comunicação e Marketing pela UNICID (Universidade Cidade de São Paulo-SP), com MBA em Gestão Estratégica de Pessoas pela FGV (Fundação Getúlio Vargas), Polimeno Sobrinho possui especialização em Empreendedorismo pelo Babson College (Boston-USA) e certificado pela ICF (International Coach Federation) em Coach Executivo Organizacional. Ao longo de sua carreira, foi diretor de Marketing e Comercial da Editora Scipione e RTE Rodonaves e presidente do Comitê de Marketing da Amcham (Câmara Americana de Comércio de Ribeirão Preto-SP) entre 2011 e 2012.

Jamef

A Jamef Encomendas Urgentes apresenta seu novo diretor de Gente&Gestão, responsável por toda a área de recursos humanos da empresa. Fernando Borges é graduado em administração, com pós em gestão empresarial pela FGV – Fundação Getúlio Vargas. Construiu sua carreira em empresas como Cervejaria Kaiser, Lojas Leader e Consultoria em Gestão.

Vem aí o Top do Transporte 2018



18/10/2018
São Paulo/SP

Patrocine!

Veja quem já aderiu



Realização



11 3964.3744



11 3871.1313

Saiba mais em www.topdotransporte.com.br

*Não perca, na
EDIÇÃO NÚMERO 18
da revista **Logweb Digital**
(maio de 2018)*

- **Robôs de Paletização:** *Mercado hoje, perspectivas, benefícios, requisitos para uso.*
- **Escolta no transporte de cargas:** *O que mudou em termos de segurança e procedimentos, tendências, como decidir pela escolha de carga e o que considerar.*



LOGÍSTICA = LOGWEB

**ASSINE
AGORA!**

ASSINE
A REVISTA
IMPRESSA
LOGWEB

E CONHEÇA O QUE HÁ DE
MELHOR NO MUNDO DA
LOGÍSTICA.

ROBUSTA POR FORA, INTELIGENTE POR DENTRO

PREÇO E CONDIÇÕES IMPERDÍVEIS!



10X

R\$ 3.434,00*

SAC:
0800 777 2029

PALETEIRA COM TORRE S1.6



Preço público sugerido para: Paleteira Hyster® S1.6 com torre 2 estágios, 4,2 metros, garfos 1160x570mm. Bateria e carregador não inclusos. Valor sujeito a alteração conforme tributação do estado de destino. Preço anunciado com 12% de ICMS. O registro do contrato em cartório é obrigatório. Condição sujeita à análise de crédito. A contratação do seguro para os equipamentos é obrigatória. Impostos: De acordo com a legislação vigente, há incidência de IOF sobre operações de CDC (crédito direto ao consumidor) que já está incluído na parcela. Proposta sujeita à alteração de valores e taxas dependendo da data do fechamento. Promoção válida de 02/04/2018 a 30/06/2018. Para outras condições de pagamento e máquinas com outras configurações consulte o distribuidor de sua região. www.hyster.com.br



CONECTAR LUGARES,
PESSOAS, MERCADOS
E CLIENTES, LEVANDO
NAVEGANTES PARA O
MUNDO, COM EFICIÊNCIA,
SEGURANÇA E COMPETÊNCIA.

ISSO É SER
PORTONAVE



PORTONAVE