

REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br | edição nº 134 | Abr | 2013 | R\$ 15,00 |

referência em logística

- Supply Chain
- Multimodal
- Comércio Exterior
- Movimentação
- Armazenagem
- Embalagem
- P.D.V.
- Agrologística
- E-commerce
- Logística Portuária



Transmissão de Força

Uma publicação
Logweb Editora

Transporte aéreo de carga: modal em expansão

E mais:

Cobertura da CeMAT SOUTH AMERICA

Show Logistics – comércio exterior e logística

Pneus para empilhadeiras e veículos comerciais

Logística nos segmentos de cosméticos,

perfumaria e higiene pessoal



OPORTUNIDADE DE LOCAÇÃO NOS MELHORES CONDOMÍNIOS DE GALPÕES EM MANAUS.



Área disponível
para locação
44.688m²

Módulos
a partir de
3.724m²



CARACTERÍSTICAS DOS MÓDULOS

- 3.093 m² de armazenagem
- 7 docas
- 4 vagas para carretas
- 7 vagas para automóveis
- Pé-direito de 12 m

Área disponível
para locação
15.998m²

Módulos
a partir de
3.200m²



CARACTERÍSTICAS DOS MÓDULOS

- 2.486 m² de armazenagem
- 4 docas e mais 3 vagas conversíveis
- 6 vagas para carretas
- 12 vagas para automóveis
- Pé-direito de 12 m

(11) 5504.7600

www.distributionpark.com.br

Hines

Publicação mensal, especializada em logística, da Logweb Editora Ltda. Parte integrante do portal www.logweb.com.br [twitter: logweb_editora](https://twitter.com/logweb_editora)



Tiragem: 10.000 exemplares

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

Redação
Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

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

Redação
Danilo Cândido de Oliveira (MTB/SP 55394)
redacao5@logweb.com.br

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

Priscilla Cardoso (MTB/SP 68731)
redacao3@logweb.com.br

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

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

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

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

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

Assistente Comercial
Júlia Gonçalves
comercial@logweb.com.br

Gerência de Negócios
Cleó Brito - Cel.: 11 99666-9504
cleo@logweb.com.br

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

José Oliveira - Cel.: 11 9675-4607
oliveira@logweb.com.br

Thais Cavalho (Estagiária)
Cel.: 11 98659.1872 - thais@logweb.com.br

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

Vários assuntos em destaque. Inclusive a realização da CeMAT

Nesta edição, destacamos a realização da CeMAT SOUTH AMERICA, que aconteceu em março último, em São Paulo, SP, e da qual a Logweb foi a mídia oficial.

Além de apontarmos os números e os acontecimentos do evento, também realçamos os lançamentos e as atividades de algumas das empresas expositoras, apresentando ao leitor um apanhado do que foi este importante evento, que já se consolidou no segmento da intralógica na América Latina.

Também com relação à CeMAT, incluímos nesta edição ampla reportagem sobre o Seminário realizado em paralelo, focando os vários temas discutidos dentro do contexto da intralógica e do Supply Chain.

Mas, outros assuntos também são destaques nesta edição de *Logweb*. A começar pela logística e o comércio exterior. Várias empresas ligadas a estes segmentos têm suas novidades – lançamentos, investimentos, novas atividades, etc. – apresentadas no nosso tradicional caderno “Show Logistics”. Também uma oportunidade para conhecer as chances de realização de novos negócios.

Mais um foco desta edição é o transporte aéreo de cargas. Empresas ligadas ao segmento apontam as tendências, as perspectivas, os novos nichos de mercado, os problemas

enfrentados e as possíveis soluções. Uma oportunidade de conhecer este segmento multimodal ainda pouco empregado no Brasil.

Os pneus para empilhadeiras e veículos comerciais também são abordados nesta edição, com destaque para as características do material usado hoje, as tendências e as perspectivas. Uma oportunidade de conhecer este importante segmento.



Wanderley Gonelli Gonçalves, Editor

E, por último, ainda como destaque desta edição, temos a atuação dos Operadores Logísticos e das transportadoras nos segmentos de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal. Os representantes das empresas responsáveis pela armazenagem e distribuição destes produtos falam sobre as características da logística nestes segmentos, fazendo uma análise da mesma, e o papel destas empresas no dia a dia dos embarcadores. Uma oportunidade de conhecer a logística nestes segmentos.

Amigo leitor, aproveite para conhecer estes e outros assuntos destacados nesta nova edição da revista *Logweb*.

Especial

- 50** Empresas de transporte aéreo de carga cobram investimentos e projetam expansão
- 54** Fabricantes de pneus analisam o mercado brasileiro e mostram quais as tendências do setor

CeMAT 2013



- 12** CeMAT SOUTH AMERICA 2013 bate recorde de público e se consolida como evento de intralogística
- 14** Congresso CeMAT SOUTH AMERICA 2013 reuniu especialistas em intralogística e Supply Chain
- 20** Dematic inaugura seu primeiro Brand Center no Brasil, em São Paulo
- 22** Viastore Systems apresenta soluções para automação logística
- 23** Com três lançamentos, Düren incrementa sua linha de produtos
- 24** Cascade lança as transpaletadeiras da holandesa Ravas
- 25** Easytec apresenta novo trocador de baterias tração
- 26** Jungheinrich dribla crise no mercado, cresce em 2012 e lança novos equipamentos
- 28** Nivelador de docas hidráulico é novidade da Hörmann Brasil



Transmissão de Força

Uma publicação
Logweb Editora

- 8** **Alimentos & Bebidas**
Com mudanças logísticas, CD Sul Logística consolida broker da Ajinomoto no Rio Grande do Sul
- 11** **Premiação**
Prêmio Lotus prestigia as montadoras de veículos comerciais no Brasil
- 30** **Show Logistic Especial**
Case
- 40** Indústria de entretenimento exige logística rápida
- 42** Scania otimiza operação de milk-run através de projeto realizado em conjunto com a Cargolift
- 44** **Empilhadeiras**
Kion Group inaugura fábrica em Indaiatuba, SP, para produção de máquinas Linde e Still
- 46** **Artigo**
Otimização da malha logística: como fazer?
- 58** **Negócio Fechado**
- 60** **Logística & Meio Ambiente**
- 62** **Distribuição**
Cosméticos, perfumaria e higiene pessoal: características dos produtos exigem logística apurada
- 74** **Fique por dentro**
Notícias Rápidas
19, 20, 27, 29, 41, 45, 57 e 60



Errata

Na edição nº 132 da Revista, na matéria "Condomínios Logísticos chamam a atenção de investidores estrangeiros e mercado continua aquecido", página 24, uma palavra foi trocada nas aspas de Juliana Fernandes, da área de desenvolvimento da Retha Imóveis. O correto é "condomínios performados", e não "condomínios pré-formados", conforme foi publicado.

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



ÁGUA

Sistemas



SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS



Fábrica PR: 42-3220-2666
SP: 11-3721-4666

www.aguiasistemas.com.br

Tenha a
logística
em suas mãos

Assine a
REVISTA
Logweb

12 meses
R\$ 162,00

24 meses
R\$ 288,00

Universitário
paga
meia!



11 **3081.2772**
assinatura@logweb.com.br
www.logweb.com.br

6 Carta ao Leitor

Momento exige empenho, dedicação, investimento adequado e ações rápidas

Prezado leitor,

Mais uma vez estamos presenciando ou, melhor dizendo, vivenciando, principalmente executivos, empresários e empreendedores, os "fenômenos" da economia global que agora se apresentam em forma de labirinto, com diversos caminhos a seguir e que, como tais, quase sempre não são os mais objetivos e ou corretos, obrigando-nos, muitas vezes, a refazer o trajeto para que, enfim, cheguemos ao nosso destino.

Isto nos custa mais empenho, dedicação, investimento adequado e, na medida certa, ações rápidas, porém calculadas, que não nos permitem utilizar uma margem de erros muito larga.

A ordem do dia é melhoria, sintonia fina naquilo que se faz. Há a necessidade de se estudar mais, pesquisar mais, se especializar mais, ao mesmo tempo em que ser eclético também é uma grande vantagem. Os esforços são maiores para resultados nem tão grandes assim.

Porém, isso tudo resgata e põe certa ordem neste cenário que, por sua vez, torna-se mais consistente e duradouro. Quem nunca foi adepto desta política de trabalho sofrerá as consequências que passam necessariamente por uma grande dificuldade de se adaptar a este novo processo econômico, e pode chegar até

mesmo à extinção de suas atividades. Percebe-se, então, certa depuração, onde prevalece a competência.

Pode parecer duro, mas é assim mesmo, como a lei da selva, a lei natural da vida, onde sobreviverem os mais fortes, de modo a preservar a raça.

Em se tratando de cenário nacional, a situação diverge pouca coisa. O que nos acalenta é que, diferente de outras economias que já estão saturadas, a nossa tem muito a desenvolver, potencial de sobra, somos o celeiro do mundo. Este é um ponto tão positivo que chega a superar os graves problemas estruturais criados pela presença do Poder Público, sejam nas reformas tributárias, agrária, legislativa e, principalmente, eleitoral. Nosso maior inimigo não vem de fora, não são os americanos, europeus ou os asiáticos. Pensemos nisso.



Luís Cláudio Ravanelli Ferreira
Diretor Administrativo/Financeiro

FEIRA SEMINÁRIOS RODADAS DE NEGÓCIOS

VISITE A FEIRA AIRPORT INFRA EXPO. SÃO MAIS DE
100 EXPOSITORES DE 18 PAÍSES.

NOVIDADE 2013:

ESPAÇO CENOGRAFICO QUE REPRODUZIRÁ A OPERAÇÃO
DE UM TERMINAL DE PASSAGEIROS DENTRO DA FEIRA.
CREDENCIE-SE ANTECIPADAMENTE E PROGRAME A SUA
VISITA AO EVENTO.

SEMINÁRIO AIRPORT



**GUILHERME WALDER MORA RAMALHO | SAC
SECRETARIA DE AVIAÇÃO CIVIL**

Nova realidade a partir das concessões e investimentos públicos anunciados pelo Governo no setor: novas perspectivas no planejamento, acompanhamento e regulação dos aeroportos brasileiros



MICHAEL SAUNDERS | ARINC

Modelos de negócios adequados ao público brasileiro: estratégias para transformar a experiência dos passageiros em oportunidades de negócios a partir de novas abordagens para a geração de receita



JOSÉ CARLOS ROSA | DUFREY

Desenvolvendo estratégia de varejo: o que considerar no planejamento da área comercial do aeroporto

SEMINÁRIO AVIATION



GUILHERME FREIRE | EMBRAER

Sustentabilidade: Biocombustíveis e novas tecnologias



**ROGÉRIO TEIXEIRA COIMBRA | SAC
SECRETARIA DE AVIAÇÃO CIVIL**

Universalização econômica de serviços: Como estimular e aproveitar todo potencial do mercado



**MARCELO PACHECO DO GUARANY | ANAC
AGÊNCIA NACIONAL DE AVIAÇÃO CIVIL**

Universalização econômica de serviços: Avaliação do potencial do mercado brasileiro de transporte aéreo

Organização:



Apoio Institucional:



Ministério do
Turismo

Ministério da
Saúde

Secretaria de
Aviação Civil



Departamento de Controle
do Espaço Aéreo



Com mudanças logísticas, CD Sul Logística consolida broker da Ajinomoto no Rio Grande do Sul

Os processos logísticos entre a Ajinomoto e a CD Sul passaram por reestruturação em busca de melhorias na armazenagem e distribuição. Como resultado, a indústria conta hoje com 100% de acuracidade de inventário e entrega pontual de todos os pedidos.

Mariana Mirrha 

A matriz da CD Sul Logística (Fone: 51 2136.7969), localizada na cidade de Cachoeirinha, no Rio Grande do Sul, vem comemorando a estabilidade encontrada nos processos de broker prestados à Ajinomoto (Fone: 11 5080.6818). A empresa, que desde 2005 realiza serviços para a multinacional, há pouco mais de um ano iniciou uma ação que movimentou o setor logístico em busca de melhorias.

De acordo com Yuri Takamura, gerente de departamento da Ajinomoto, a companhia solicitou que fosse feita uma mudança do ponto de armazenagem, separando os produtos da Ajinomoto, que antes ficavam no mesmo local que os de outros clientes da CD Sul.

Profissionais exclusivos para atuar nesse setor também foram demandados.

Até então, o fornecimento das mercadorias era realizado pela equipe de faturamento da Ajinomoto de São Paulo e as demais operações, como controle de estoque, faturamento, separação, agendamento e entrega, eram realizadas pela CD Sul.

Com o projeto, foi realizada a divisão de funções. A Ajinomoto ficou responsável pelo controle de estoque, faturamento, agendamento e acompanhamento dos processos, até a chegada da mercadoria ao cliente final, e a CD Sul ficou responsável pela separação, recebimento e entrega de mercadorias.

"A Ajinomoto também contri-



Takamura, da Ajinomoto: as melhorias são visíveis, desde o controle de estoque e redução de descarte, até o pagamento de multas e reentregas

buiu para estas mudanças realizando a contratação de um profissional de logística fixo na estrutura do broker, para acompanhamento e controle de toda a operação", afirma Takamura. "Com estas mudanças, ambos, CD Sul e Ajinomoto, estreitaram a relação da troca de informações, colocando em prática os procedimentos realizados em outro Centro de Distribuição da Ajinomoto", continua.

Segundo Fábio Adriano de Souza Pereira, gerente logístico de unidade da CD Sul, a proposta inicial para realizar as mudanças foi de mapear o processo em sua totalidade e direcionar esforços em pontos críticos da operação.

Neste mapeamento, entender os inputs e outputs, buscar e capacitar profissionais exclusivos

para esta rotina eram fatores determinantes para o sucesso do projeto, assim como a alocação de profissional da Ajinomoto nas dependências da CD Sul para contribuir em questões burocráticas e voltadas ao ERP (Enterprise Resource Planning) de cada empresa, que são diferentes.

Traçou-se, então, um plano de ação para solucionar as não conformidades notadas e foram desenvolvidos procedimentos documentados e instruções de trabalho padronizadas, que descrevem desde o EPI (Equipamento de Proteção Individual) a ser utilizado em cada atividade até o passo a passo para a conclusão da rotina, contando não só com o descritivo da rotina, mas, também, com fotos, ilustrando cada movimento e/ou ação, seja ela braçal ou sistêmica. Mecanismos de controle e indicadores foram desenvolvidos para mensuração dos resultados e o processo de comunicação também foi estudado e posteriormente aprimorado, considerando tecnologias disponíveis de EDI (Electronic Data Interchange), e-mail e o compartilhamento das informações entre as áreas, envolvendo as competências de transporte, manuseio e movimentação, clientes e indústria.

Em termos de tecnologia, nada mudou, inclusive pelo fato de o ERP já utilizado ser compatível com as expectativas da Ajinomoto-



Após reformulações, acuracidade de inventário chega a 100%, e movimentação atinge 80 toneladas/mês, com ocupação de 400 posições-paleta

LOGÍSTICA QUE SE MOLDA A VOCÊ.

**ADAPTABILIDADE, TRANSPARÊNCIA
E EFICIÊNCIA EM TODOS
OS PROCESSOS LOGÍSTICOS.**

A Coopercarga tem a solução ideal para cada tipo de situação. Do planejamento à execução, oferecemos uma diversidade de serviços que incluem Armazenagem, Distribuição Urbana, Operações Florestais e Off Road, Transferência Brasil e Transferência Mercosul. Tudo isso para ser a operadora logística mais completa do Brasil.

COOPERCARGA. SEU MELHOR CAMINHO.



COOPERCARGA
LOGÍSTICA

www.coopercarga.com.br

Experiência aliada à qualidade, tecnologia e sustentabilidade

Há 39 anos produzindo paletes de madeira:

- Melhor custo-benefício;
- Madeiras 100% sustentáveis (Pinus e Eucalipto);
- Resistentes, robustos e fáceis de reparar;
- Fabricados com tecnologia de ponta e profissionais qualificados;
- Paletes PBR com qualidade atestada pelo IPT (Credenciada desde 1990 pela Abras);
- Tratamento HT conforme Nimf 15



Matra do Brasil: a experiência a favor da segurança da carga.

(11) 4648.6120

www.matradobrasil.com.br
matra@matradobrasil.com.br

to. O projeto teve grande foco na capacitação dos profissionais envolvidos, que não estavam sendo aproveitados completamente.

“Quando introduzi na empresa o conceito de mapeamento de processo, fiz questão de envolver todas as pessoas que trabalham no procedimento a ser mapeado. Desta forma, você consegue abstrair toda e qualquer observação e mensurar a sua relevância para o todo. Assim, antes de homologar o novo processo, testes foram realizados para analisar o comportamento da nova proposta. A utilização de algumas ferramentas foi fundamental, pois com elas minimizamos a possibilidade de desvios no planejamento, e a garantia de que os desvios não irão ocorrer se dá no acompanhamento de indicadores, que são essenciais para o sucesso, além de proporcionarem visibilidade e transparência”, explica Pereira.

Segundo Takamura, da Ajinomoto, a logística da companhia funciona hoje da seguinte forma: o profissional da indústria no broker, junto com a equipe de logística de São Paulo, analisa o estoque e define o volume a ser transferido para o broker. Após essa definição, a equipe de São Paulo gera a solicitação de transferência para o CD da Ajinomoto, em Limeira, SP e o agendamento de recebimento na CD Sul. Na data agendada, a CD Sul executa o recebimento da transferência, realizando a conferência física versus a nota fiscal, conferindo produto, quantidade e o lote, evidenciando divergências de recebimento, se houver. Após a conferência total da carga, ambos dão entrada no sistema para a



Pereira, da CD Sul: “o processo de mudança começou em novembro de 2011 e terminou em agosto de 2012, quando atingimos o terceiro mês com excelência”

O QUE É BROKER?

O broker, conceito que surgiu na década de 1980 nos Estados Unidos, e em sua tradução literal, significa intermediário, é uma empresa que presta serviços à indústria para cuidar das vendas, promoções, merchandising, pesquisas, créditos e cobrança, armazenamento e distribuição junto às lojas de varejo. No caso da CD Sul, a empresa presta serviço à Ajinomoto com o armazenamento e distribuição dos produtos para os principais clientes do Estado do Rio Grande do Sul, como Carrefour, Dia Brasil, Maxi Atacado, Unidassul e Walmart.

liberação do armazenamento das mercadorias para liberar as vendas.

O cliente, então, envia o pedido e o profissional da Ajinomoto executa o faturamento e agendamento, e solicita a separação via e-mail junto com a nota fiscal para o operador da CD Sul realizar a separação, paletização e a entrega na data agendada. Caso haja divergências na entrega, ocorre a verificação pela Ajinomoto e pela CD Sul, analisando as movimentações através do inventário cíclico.

Com a nova estrutura de

atuação, espera-se a garantia de concretização do trabalho com 100% de assertividade, a realização dos profissionais que trabalham nesta operação e a satisfação plena do cliente de acordo com as especificações definidas, segundo o gerente da CD Sul, buscando novas práticas de trabalho com redução de custos.

Em fevereiro último, foi atingida pelo nono mês consecutivo 100% de acuracidade de inventário, sem multas recebidas de cliente e atendimento de 100% dos pedidos com pontualidade exata.

“As melhorias são bem visíveis no controle de estoque, na redução de descarte de mercadorias, nas devoluções, nos pagamentos de multas e nas reentregas”, afirma Takamura, da Ajinomoto.

“O processo de mudança teve início em novembro de 2011 e foi finalizado em agosto de 2012, quando atingimos o terceiro mês com excelência”, continua Pereira, da CD Sul.

Toda a linha da divisão Food e Food Service da Ajinomoto, que conta com as marcas Sazon, Sabor Ami, MID Refresco, FIT, Vono, Ajinomoto, Ajisal, Receita de Casa, Hondashi, Caldo Sazon, Terrano, Atomatados, entre outras, passa pelos processos logísticos reformulados.

Hoje, a CD Sul possui 10 funcionários envolvidos diariamente com o broker da Ajinomoto, nas funções de supervisor de recebimento, supervisor de expedição, analista de logística, conferente, auxiliares gerais, assistente de logística e motorista. Sessenta toneladas de produtos Ajinomoto são movimentadas por mês, com uma ocupação que gira em torno de 400 posições-paleta do estoque. 

Prêmio Lotus prestigia as montadoras de veículos comerciais no Brasil

Wanderley Gonelli Gonçalves 

A Editora Frota realizou, com o apoio editorial da revista *Frota&Cia*, no dia 9 de abril último, no Palácio dos Transportes, em São Paulo, SP, a 20ª edição do já tradicional Prêmio Lotus, que reconhece as marcas de veículos comerciais do mercado brasileiro que conquistaram a preferência dos compradores no ano anterior, com base nos licenciamentos realizados.

No quadro ao lado estão relacionadas as marcas e os modelos de veículos comerciais contemplados com o Prêmio Lotus 2013, nas 19 categorias. 

Marca	Categoria	Modelo/Market Share	Unidades emplacadas
Volkswagen/ MAN Latin America	Marca do Ano em Caminhões	30,11%	41.423
	Marca do Ano em Caminhões Leves	38,18%	12.838
	Marca do Ano em Caminhões Médios	49,51%	5.461
	Marca do Ano em Caminhões Semipesados	36,09%	17.133
	Caminhão do Ano	24.250 6x2 Constellation	5.269
	Caminhão Médio do Ano	13.190 Constellation	1.478
Caminhão Semipesado do Ano	24.250 6x2 Constellation	5.269	
Mercedes-Benz	Marca do Ano em Ônibus	42,33%	12.174
	Caminhão Leve do Ano	Accelo 815	4.141
	Marca do Ano em Ônibus Urbano	56,81%	7.718
	Marca do Ano em Ônibus Rodoviário	51,52%	3.542
Fiat	Furgão Leve do Ano	Fiorino Furgão	13.915
	Furgão do Ano	Ducato Cargo	4.003
	Minibus do Ano	Ducato Minibus	5.592
Volvo	Marca do Ano em Caminhões Pesados	26,42%	10.791
	Caminhão Pesado do Ano	FH 460 6x2 T	2.957
Iveco	Marca do Ano em Caminhões Semileves	35,37%	618
Ford Caminhões	Caminhão Semileve do Ano	F 350	1.283
Hyundai/Caoa	Camioneta de Carga do Ano	HR	8.063

Fonte: Editora Frota



carvalima[®]

Transportes

Estamos atuando em pontos de capacitação com origem nas cidades de São Paulo, Campinas, Sorocaba, Jundiaí, Maringá, Londrina, Curitiba, Joinville e Goiânia para mercadorias destinadas aos Estados do Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, com filiais estrategicamente posicionadas e distribuição dos cargas dentro dos prazos pré estabelecidos, buscando sempre a satisfação de nossos clientes e parceiros.



24h

TRANSPORTANDO QUALIDADE

www.carvalima.com.br

Rua Soldado Anesio Antônio Ferreira, 185
Pq Novo Mundo - São Paulo / SP - (11) 2141-3100

CeMAT SOUTH AMERICA 2013 bate recorde de público e se consolida como evento de intralogística

Mariana Mirrha 

A 2ª edição da CeMAT SOUTH AMERICA, ocorrida entre os dias 19 e 22 de março último em São Paulo, SP bateu dois recordes: de número de visitantes e de quantidade de empresas expositoras.

A Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística reuniu este ano 237 expositores, de 24 países: Alemanha, Áustria, Bélgica, Brasil, Chile, China, Coréia, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, França, Holanda, Inglaterra, Irlanda, Itália, Japão, Luxemburgo, Malásia, Singapura, Sri Lanka, Suécia, Suíça, Taiwan e Turquia. E, juntamente com a MDA SOUTH AMERICA – Motion, Drive & Automation,



Entre 19 e 22 de março, 18.298 visitantes nacionais e internacionais passaram pelo evento para conferir as novidades de 237 expositores, oriundos de 24 países

feira ocorrida em paralelo, contou com a presença de 18.236 visitantes profissionais, vindos de 28 países.

“A primeira edição da feira foi tão bem-sucedida que as perspectivas para este ano eram excelentes. Muitas empresas que participaram da feira em 2011 voltaram com estandes maiores e

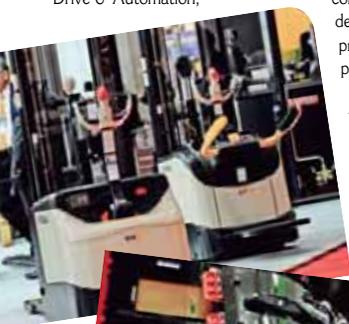
bem equipados. Grandes players escolheram a CeMAT para apresentar os novos equipamentos de suas linhas de produtos. Desta forma, a feira traz o que há de mais atual em movimentação de materiais e logística”, ressaltou Constantino Bäuml, diretor da Hannover Fairs Sulamérica, promotora do evento. Na organização da feira, atuou junto à Hannover Fairs Sulamérica um Comitê Gestor, composto por empresas como Dabo Clark, Hyster, Jungheinrich, Linde, Palettrans, Still, Toyota e Yale.

Contando com alta no número de visitantes e expositores, a CeMAT 2013 comprovou que há total sinergia entre visitantes, expositores e o conceito da feira. Essa é a opinião de Wolfgang Pech, vice-

presidente da Deutsche Messe AG, líder mundial na promoção de feiras internacionais.

“Estamos muito satisfeitos com a CeMAT SOUTH AMERICA 2013 e com a realização da primeira MDA SOUTH AMERICA. Notamos que os expositores compreenderam o conceito técnico das feiras e, pelo feedback que recebemos, negócios foram fechados”, afirmou.

A união das feiras CeMAT SOUTH AMERICA e MDA SOUTH AMERICA foi ideal, já que os interesses de cada uma são complementares. “Os dois setores que cobrimos nas feiras – intralogística e transmissão de força – são bastante integrados, geram negócios entre si. Portanto, unir as duas feiras num mesmo ambiente gerou



interesses de ambos os ramos”, explicou Pech.

Em comparação à edição de 2011, o público de 2013 foi mais abrangente, incluindo visitantes não apenas da cidade de São Paulo, mas de todo o mundo. “Continuaremos trabalhando para divulgar o evento em todo o continente sul-americano, com foco na próxima edição, que ocorrerá em 2015”, ressaltou o executivo.

Como afirmou Pech, “o mercado sul-americano oferece excelentes oportunidades para a indústria de intralógica, com enorme potencial de expansão e, devido ao seu papel de destaque na economia da região, o Brasil é considerado mundialmente um importante parceiro comercial. Nesse contexto, a realização da segunda edição da CeMAT SOUTH AMERICA, com forte



Pech: esta edição, com forte presença de grandes players, consolidou o evento como sinônimo de plataforma de negócios e soluções sem similar para o setor

presença de grandes players nacionais e internacionais, consolidou definitivamente o evento como sinônimo de plataforma de negócios e soluções sem similar para o setor. A CeMAT foi absolutamente

reconhecida pelas empresas expositoras e pelo público visitante e, assim, consolidou a sua posição de liderança no Brasil e na América do Sul. Isto é confirmado pela presença das principais empresas do setor, mas, também, pelo grande aumento do número de visitantes em mais de 45% em relação à primeira edição”.

As últimas novidades do setor de movimentação e armazenagem de materiais foram apresentadas durante a feira, que reuniu grandes empresas do mercado. Além de visitar os estandes dos maiores players do mercado nacional e internacional, os visitantes ainda contaram com Congresso CeMAT SOUTH AMERICA 2013, organizado em parceria com a Fundação Dom Cabral – centro de excelência no

desenvolvimento de executivos, que reuniu profissionais e especialistas do mercado para abordar em suas palestras assuntos ligados à intralógica, Supply Chain, gestão, processos e muitos outros, sempre com foco na produtividade e na rentabilidade das operações.

DEMONSTRAÇÃO DAS MÁQUINAS

Tanto nos estandes, quanto na área externa do pavilhão de exposições, a Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística proporcionou um show de equipamentos e soluções.

Assim como na primeira edição, a feira deste ano trouxe ao Centro de Exposições Imigrantes o Show de Empilhadeiras na área externa do pavilhão, com demonstrações de equipamentos. 

BATERIAS

Maksul

- Tecnologia Inovadora
- Acumula maior densidade de energia
- Abastecimento manual ou automático
- Garantia de 30 meses

(51) 3496-8171

Gravataí - RS

www.bateriasmaksul.com.br

HÁ MAIS DE 12 ANOS NA PRODUÇÃO DE BATERIAS TRACIONÁRIAS TUBULARES



REPRESENTANTES
E SERVIÇO AUTORIZADO:

EMPITEC

EMPILHADEIRAS
(47) 3268-2498
SANTA CATARINA / PARANÁ

TOTAL
bateria

BATERIAS TRACIONÁRIAS
(11) 4587-2768
SÃO PAULO

Congresso CeMAT SOUTH AMERICA 2013 reuniu especialistas em intralogística e Supply Chain

Daniilo Cândido de Oliveira e Mariana Mirra

O aguardado Congresso CeMAT SOUTH AMERICA 2013 teve grandes motivos para gerar expectativas do mercado: durante o evento foram discutidos temas importantes relacionados à intralogística, Supply Chain, gestão e processos, com grandes especialistas dos segmentos, durante os dias 20 e 21 de março, e na presença de representantes de diversas empresas envolvidos com estes setores.

Organizado em parceria com a Fundação Dom Cabral – centro de excelência no desenvolvimento de executivos, que atua há 36 anos com formação para empresários e gestores públicos –, o Congresso CeMAT foi uma das atrações da 2ª edição da Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística, que aconteceu entre 19 e 22 de março, no Centro de Exibições Imigrantes, em São Paulo. “A intralogística ganha mais atenção com um evento como a CeMAT. E o Congresso, que ocorre junto à feira, apoia imensamente a disseminação de informações sobre novas tecnologias, práticas e tendências no setor”, avaliou Paulo Siqueira, diretor de desenvolvimento da Fundação Dom Cabral.

Como afirmou Constantino Bäuml, diretor da Hannover Fairs Sulamérica, responsável pela organização da feira, este congresso tem o intuito de reunir profissionais e especialistas do mercado sempre com foco na



Bäuml, da Hannover Fairs Sulamérica: queremos reunir profissionais para abordar as questões com foco em produtividade e rentabilidade das operações

produtividade e na rentabilidade das operações.

Nos dois dias de evento, os temas principais de discussão foram: o desenho de processos de movimentação e armazenagem, a intralogística no Brasil e no mundo, a gestão de logística e seu impulso para os negócios, avaliação e otimização de processos de armazenagem, os impactos do planejamento e gestão nas operações intralogísticas, além de questões relacionadas à produtividade, perdas e boas práticas.

O PRIMEIRO DIA

Como adequar a intralogística e o Supply Chain e superar os desafios que surgem com esses conceitos foram os assuntos que permearam o 1º dia de palestras do Congresso.

Quem fez a abertura das apresentações foi Antonio Wro-

bleski, presidente da Support Cargo e do Conselho do Instituto Logweb – Ilog, em palestra sobre as “Atualidades do mercado de logística e a intralogística”.

Segundo o profissional, o país lida hoje com 4 problemas básicos: falta de infraestrutura; baixa taxa de investimento; sistema tributário complexo e oneroso; e escassez de mão de obra especializada. Com essas questões em voga, o Brasil investe apenas 1,7% do seu PIB em infraestrutura, enquanto países como China e Venezuela investem acima de 20% e 10%, respectivamente, segundo a Fipe – Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas e o FMI – Fundo Monetário Internacional. “Para chegarmos ao nível do Chile, precisamos investir 4% do PIB em infraestrutura nos próximos 20 anos”, afirmou o profissional.

Utilizando dados do Ilos – Instituto de Logística e Supply

Chain, o palestrante afirmou que em 2010 os custos logísticos do país totalizaram R\$ 391 bi, ou 10,6% do PIB. “Em 2004 foram de 12,1%. Em comparação, os custos logísticos dos EUA em 2010 foram de 7,7%. O faturamento dos 130 maiores Operadores Logísticos em 2010 foi de R\$ 40 bilhões, média de R\$ 308 milhões/ano para cada empresa. Crescimento de 18% em relação ao período anterior”, explicou.

Para Wroblewski, as companhias do segmento precisam adequar as suas operações a um país cujo PIB deve ficar em 4% em 2013, dado, segundo o palestrante, afirmado pelo Banco Credit Suisse.

E, mesmo com esses problemas, Wroblewski acredita que o país vive um momento apropriado para contornar essas questões, contando com o interesse do governo e da iniciativa privada para solucionar as dificuldades.



Vargas, gerente de projetos: uma das formas mais eficazes de implementação de ideias é a formatação das ações e o relacionamento dessas em projetos

Foto: Studio F. Imagem

por competências e inovação para racionalização dos processos de intralógica.”

Na última palestra do dia, Marcelo Viana Vargas, profissional com mais de 20 anos de atuação nas áreas de gerenciamento de projetos, operações e processos de negócios e TI, falou sobre como entender o Supply Chain e tornar a cadeia mais produtiva, mostrando de que maneira é possível criar um projeto adequado para cada tipo de companhia e quais os benefícios que um planejamento bem feito pode trazer para as operações.

“Difícilmente conseguimos implantar, realizar uma ação sem um rumo, um objetivo. Para conseguirmos chegar a esse objetivo, escolhemos quase sempre um caminho e a ele damos o nome de estratégia. A melhor forma de se implantar uma estratégia passa pelo planejamento. Mas, ainda tão importante quanto planejar, é controlar as mudanças que surgem durante o percurso. Uma das formas mais eficazes de implementação de ideias é a formatação das ações e o relacionamento dessas em projetos”, resumiu o profissional, que também é gerente do programa de logística da Drogaria Araujo.

Segundo ele, os projetos se propõem a estabelecer um processo lógico e estruturado para lidar com eventos que se caracterizam pela novidade, complexidade e dinâmica ambiental. “O gerenciamento de projetos é o conjunto de ferramentas gerenciais que permitem desenvolver habilidades, incluindo conhecimento e capacidades individuais, destinadas ao controle de eventos não repetitivos, únicos e complexos, dentro de um cenário de tempo, custo e qualidade pré-determinados. Ao conjunto de projetos relacionados de forma tática, damos o nome de programa”, afirmou, antes de apresentar um

case de um projeto que buscava preparar a estrutura de uma rede de drogarias para suportar o crescimento da companhia.

Em resumo, o plano diretor de logística deste case envolveu o diagnóstico sobre a situação da logística de armazenamento da empresa e o levantamento dos pontos de atenção e recomendações de melhorias, além de elencar ações necessárias para a implantação e o aproveitamento de oportunidades. As ações foram organizadas e estruturadas em projetos, com o objetivo de preparar a estrutura para suportar o crescimento da empresa, de forma que não fosse engessada por gargalos de logística decorrentes da capacidade de operação atual. “As atividades para remodelação da operação atual foram estruturadas de forma que conseguisse o melhor aproveitamento dos processos/estruturas na operação do novo CD, que está sendo construído e foi planejado para o crescimento modular e com flexibilidade para mudanças de classificação no armazenamento e picking”, concluiu.

O SEGUNDO DIA

Os consultores da Genoa Logística, Thiago Barros Brito e Edson Felipe Trevisan, iniciaram as palestras detalhando como a aplicação da pesquisa operacional pode influenciar positivamente nos processos de armazenagem e picking. Se utilizada a favor da logística, os especialistas garantem que a matemática tem poder de aumentar a produtividade e reduzir custos.

Brito já está nesta área há bastante tempo e garantiu que a ideia da pesquisa operacional é trazer novidades para as aplicações diárias. De acordo com o consultor, duas tendências devem perdurar por mais 10 ou 20 anos. A primeira delas é exatamente a pesquisa e o desen-



Brito, da Genoa: “*não podemos prever até onde a internet vai afetar, mas sabemos que a pesquisa pode garantir uma precisão de 99% neste segmento*”

volvimento, para que tecnologias mais obsoletas sejam substituídas por equipamentos novos e mais funcionais. Já a outra é a internet. O e-commerce foi um exemplo bastante explorado, uma vez que o serviço é um dos principais polos geradores de movimentação de cargas. “Não podemos prever até onde a internet vai interferir na economia, na logística, no meio ambiente. Hoje, o cidadão comum entra em um alguns sites, compara os preços e já faz sua escolha de compra. É esta demanda logística que não conseguimos prever como será daqui a anos. Por outro lado, sabemos que a pesquisa operacional pode garantir uma precisão de 99% neste segmento”, exaltou Brito.

O e-commerce também é exemplo para as pressões exercidas sobre os processos de armazenagem. De acordo com a Genoa, os administradores dos centros logísticos pensam em vender mais sem gastar com infraestrutura e pessoal, ter uma capacidade de carga flexível e atender aos pedidos cada vez mais rápidos. Automação dos Centros de Distribuição, inclusão de softwares de gerenciamento e melhores práticas de picking, por exemplo, podem ser muito úteis para ampliar a experiência do

consumidor. “É durante este processo de avanço que propomos mudar os paradigmas logísticos, com modelos matemáticos, para melhorar a intralógica”, complementou Brito.

Já Trevisan lembrou da importância de simular as soluções com um sistema operacional. “Simular é criar um modelo dos seus processos, com layout ideal, vantagens e importância. É um método mais agradável de trabalhar também”, enalteceu. De acordo com ele, após este passo, os responsáveis pela logística das empresas precisam otimizar o resultado, isto é, retirar o que foi apresentado de melhor com a pesquisa operacional. Tanto as máquinas, como a matemática não podem substituir as medidas tomadas pelo controlador.

“Pesquisa operacional não é uma ferramenta, é uma metodologia para ajudar nas decisões do homem”, concluiu o executivo.

Na sequência, Carlos Bremer, professor da Fundação Dom Cabral e especialista em Supply Chain, discutiu o impacto da gestão logística nos negócios empresariais. De acordo com o palestrante, entre todos os termos e processos da logística, o profissional do setor deve sempre focar um termo específico: o fluxo. “Fluxo é uma palavra que todos têm de guardar. Igual ao princípio da sustentabilidade, fluxo é olhar o todo, e não parte do processo. Não posso pensar apenas na expedição, produção ou armazenagem. Eu, enquanto profissional de logística, tenho que visualizar desde a chegada da carga ao meu Centro de Distribuição até a entrega ao cliente”, ressaltou Bremer.

O tempo é um dos fatores mais importantes da logística. A necessidade de qualquer companhia deste segmento é ser dinâmica, e isso faz com que os diversos setores sejam divididos pelo tradicional organograma.

STILL



CLX-25 Fabricação nacional

- Pós-vendas em todo o Brasil
- Maior valor de revenda
- Finame e Cartão BNDES



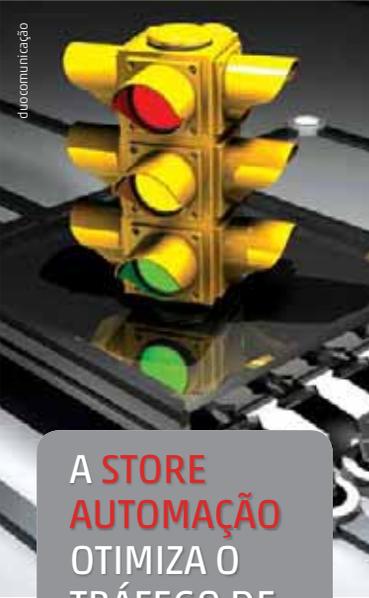
Consulte-nos, vendas através:



Tel.: (11) 4066-8100 www.still.com.br

Representantes em todo Brasil





A STORE AUTOMAÇÃO OTIMIZA O TRÁFEGO DE INFORMAÇÃO DA SUA LOGÍSTICA

- » Soluções orientadas à logística
- » Produtos consolidados e reconhecidos
- » Equipe com forte expertise

SOLUÇÕES COMPLETAS

STORE/WMAS
gestão de armazenagem

STORE/TMS
gestão de transportes

STORE/REDEX
gestão de atividades de exportação e armazenagem



Nosso sucesso é sua logística bem-sucedida!

(11) 3087-4400

www.storeautomacao.com.br

O professor da Fundação Dom Cabral é contra este modelo. “Empresas não funcionam pelo arcaico organograma, funcionam por processos. O responsável pela logística tem de entender disso. Se eu tenho um armazém cheio com fluxo muito maior do que um vazio, eu devo mandar meus produtos para o local cheio, mesmo com o outro praticamente ocioso.

O difícil é colocar este método na cabeça de alguém que montou a empresa por organograma”, analisou o professor.

Em contrapartida, este tipo de medida ainda é raro no setor. Forçar a eficiência do Centro de Distribuição que possui mais volume de carga não é costume no Brasil. Bremer avalia que esta maneira de trabalhar torna-se uma ferramenta poderosa, já que a tendência é sairmos de um modelo simples para um de maior complexidade, com rentabilidades imprevisíveis.

Atualmente, a implementação de tecnologias, mão de obra mais qualificada e melhores práticas de gestão são necessárias, mas não podem demorar. O palestrante ressaltou que as mudanças frequentes podem tornar estes investimentos obsoletos se demorarem a entrar em operação.

Outro ponto bastante explorado pelo professor foi a liberação de um dos processos para beneficiar outros. Contrapor o cliente satisfeito com demanda de mercado, estoque reduzido e capacidade de produção é um planejamento que requer tomada de decisão de acordo com toda a companhia. “Não é possível ter as



Foto: Studio F. Imagem

Carillo, da Connexion: “logística é uma despesa para as empresas. E o melhor jeito de exercê-la é fazer com que esse gasto seja o menor possível”

quatro coisas juntas. Você pode não ter uma capacidade de produção 100%, mas ganhar nos demais pontos. É isso que grandes companhias têm feito ultimamente para crescer”, completou.

Bremer citou alguns exemplos, como uma grande multinacional fabricante de computadores, que optou pela demanda. Ele destacou que é necessário deixar claro em qual setor a companhia vai querer ganhar dinheiro. Alinhar visão e estratégia para melhorar a logística é um passo importante para os negócios. “Trazer a visão do todo e levar esta mensagem aos demais profissionais de logística é importante para as empresas”, afirmou o professor.

O processo que envolve desde o recebimento até a entrega é um aprendizado muito grande. É também um polo gerador de grandes executivos. Bremer citou alguns CEOs que antes de assumirem a respectiva companhia passaram pelo departamento logístico. Na visão do professor, esse tipo de profissional conhece todo o funcionamento da companhia, pois precisa

se preocupar com todo o processo, diferente de um diretor comercial ou de operações.

O diretor executivo da Connexion do Brasil, Edson Carillo, finalizou o Congresso CeMAT 2013 explanando sobre a importância de organização e gestão nos locais de armazenagem. A sazonalidade do fim de mês foi citada pelo profissional, pois é neste período que muitas empresas começam a estocar mais produtos, o que faz da entrada, saída e movimentação dentro do galpão um gargalo.

“É normal uma carreta chegar ao Centro de Distribuição com um pedido que o responsável pela logística não está sabendo. Esse é um efeito da sazonalidade, que por algum motivo juntou-se à falta de comunicação, e o profissional tem de se desdobrar para armazenar a carga”, explicou o executivo.

Para Carillo, o Brasil não investe adequadamente na intralogística. O porto de Santos, por exemplo, enfrenta problemas estruturais, mas se a logística nos processos de armazenagem e expedição fosse mais

evoluiu, a carga seria escoada em menor tempo. O executivo destacou, também, que um quarto do custo de toda logística está no Centro de Distribuição e que administrá-lo bem é reduzir esse valor. "Logística é uma despesa. E o melhor jeito de fazer logística é fazer com que esse gasto seja o menor possível", sentenciou Carillo.

O estoque é um "mal necessário", mesmo que seja em volume pequeno. As empresas querem trabalhar sempre com estoque zero, mas para chegar próximo deste número é necessário gerir empilhadeiras, processos de automação e pessoas, por exemplo, em ordem do início ao fim da empresa. "É preciso entender o estoque. Fazer o controle exato de entrada e saída da carga e trabalhar as sazonalidades

da melhor maneira possível", ressaltou o diretor executivo da Connexion do Brasil.

Ele afirmou que o estoque é uma ferramenta e que saber usá-lo é importante. Ter capacidade de estocagem não significa necessariamente ter acesso fácil ao produto. É com esta visão que as empresas investem em intralogística. A partir do momento que o armazém demora a expedir o produto, ou até mesmo não tiver em estoque, o pedido torna-se uma despesa. "Esse quadro faz o cliente tomar a decisão mais simples: escolher o concorrente. Se um supermercado vender dois tipos de sabão e na gôndola não tiver a marca preferida do cliente, por qualquer problema logístico que seja, ele não vai voltar pra casa de mãos vazias. Vai pegar o que tiver

disponível", advertiu Carillo.

Existem diversos níveis de automação para auxiliar este processo. A Tecnologia da Informação pode ajudar a rastrear e manusear a carga, fazendo com que a mão de obra seja reduzida. Mesmo assim, ainda é essencial a "cabeça de planejamento". Analisar a estrutura do Centro de Distribuição, como pé-direito, uso mais eficiente da automação, cross-docking e transpaletiras, por exemplo, precisa estar na cabeça do profissional de logística. Também não pode se esquecer da flexibilidade da carga.

"A automação paga um preço, já que ela tira a flexibilidade da mercadoria. Neste caso, temos de pensar nas soluções para produtos de diferentes volumes", concluiu Carillo. 



Notícias Rápidas

Mapel tem nova unidade em São José do Rio Preto, SP

Distribuidor autorizado Clark, Ausa e Paletrens, a Mapel acaba de inaugurar uma unidade em São José do Rio Preto, SP - Avenida Lineu de Alcântara Gil, 870 - Jardim Furtado (Fone: 17 3864.2011). Além da venda e locação de equipamentos, no local são fornecidas peças genuínas para empilhadeiras Clark, além de oferecidos serviços de locação e manutenção.

Seja qual for a sua necessidade nós oferecemos a melhor solução.

Conheça nossa linha de rodas para paletiras e empilhadeiras.



 **SCHIOPPA**
RODAS E RODÍZIOS



 **GRUPO SCHIOPPA**
BRASILIDADE QUE MOVE O MUNDO

Rua Álvaro do Vale, 284, São Paulo - SP - BR
Telefone: 55 11 2065.5200 • vendas@schiooppa.com.br
www.schiooppa.com.br 

facebook.com/schiooppabrazil

Dematic inaugura seu primeiro Brand Center no Brasil, em São Paulo

Danilo Cândido de Oliveira

Especializada em soluções logísticas para distribuição e armazenagem, a Dematic (Fone: 11 3627.3100) inaugurou recentemente seu primeiro Brand Center no Brasil. O espaço é voltado para a apresentação dos produtos, soluções e lançamentos da companhia aos atuais e, principalmente, potenciais novos clientes. O Brand Center está localizado na Vila Anastácio, em São Paulo, SP, junto ao site da Dematic no Brasil. Além do escritório e, agora, do novo espaço, o local também conta com um galpão.

Acompanhado do diretor de Desenvolvimento de Negócios, Marcio Cruz Lopes, e do gerente de Customer Service, Markus Wiedemann, o diretor de Marketing e Vendas da Dematic para a América do Sul, Eduardo Tedesco, foi quem apresentou o novo projeto. De acordo com o executivo, o Brand Center é o primeiro passo entre a companhia e o cliente. Ele destacou que o crescimento de quase 50% nos últimos três anos fez com que a empresa buscasse novos métodos para atender a demanda e ficar mais próxima do mercado. Somente em 2012, a companhia registrou



Tedesco: "com o Brand Center funcionando, nós poderemos mostrar as principais tendências do mercado logístico e a expertise da Dematic aos clientes"

movimentação global de € 1,2 bilhão.

No Brand Center, os visitantes terão acesso às soluções da Dematic através de interação multimídia em uma tela touch screen, de 55 polegadas, que inclui vídeos, imagens 3D e apresentações diversas. Tedesco afirmou que a conclusão do projeto reforça a aposta da empresa no mercado nacional.

"No novo local, poderemos mostrar as principais tendências do mercado logístico e a expertise da Dematic, que conta com desenvolvimento tecnológico na Alemanha, nos Estados Unidos e na China, entre outros países. Entendemos que ter um espaço para recepcionar o cliente e mostrar nossas possibilidades

é essencial", revelou o executivo na ocasião do lançamento.

A maneira como focar a estratégia de venda também foi um dos motivos que levaram a Dematic a investir no Brand Center. Por exemplo, um determinado equipamento pode operar de diversas formas, dependendo da configuração que o cliente desejar. É exatamente esta necessidade que a empresa pretende perceber para direcionar suas propostas.

"Hoje, a Dematic não vende um produto, ela vende uma solução. Com o Brand Center, nos podemos mostrar as diferentes formas que um sorter, por exemplo, pode funcionar. O local abre este leque de discussões para entendermos melhor as necessidades do cliente", destacou Tedesco.

O acesso aos investidores do mercado intralogístico também motivou a companhia a concluir o Brand Center. A Dematic entende que o novo espaço vai facilitar o diálogo com este público. No futuro, a companhia pretende criar um Tech Center – Centro de Tecnologia no Brasil, que permitirá a demonstração e o manuseio de várias soluções integradas. Ao menos por enquanto, não há prazo oficial para a conclusão do projeto. 



Notícias Rápidas

Sialog cria TMS para o modal aquaviário

A Sialog Software Solution (Fone: 14 3804.2200), empresa especializada no desenvolvimento de sistemas e soluções para o setor de transporte e logística, desenvolveu a solução TMS – Aquaviário. Voltado para o modal aquaviário, o software faz o gerenciamento do processo de geração e emissão do CT-e (Conhecimento de Transporte de Cargas Eletrônico) Aquaviário, que se tornou obrigatório, em substituição ao CTAC – Conhecimento de Transporte Aquaviário de Cargas. "O módulo foi desenvolvido utilizando como base as operações de novos clientes multinacionais do setor da navegação de cabotagem. Ele consiste no gerenciamento do processo de geração e emissão do CT-e Aquaviário. Além disso, está totalmente integrado às ferramentas disponibilizadas pela F&R Consultoria", explica César Picello, presidente da Sialog. Entre as ferramentas disponíveis no F&R Consultoria estão o F&R-Consultas Cadastrais, onde é possível realizar o cadastro dos participantes no SIALOG-TMS ou realizar o saneamento do cadastro existente de forma automática; O F&R-Consulta NF-e (Nota Fiscal Eletrônica), onde é possível consultar o XML da NF-e de embarque; e o F&R-ADE (auditor de documentos eletrônicos), ferramenta que pode ser utilizada antes do envio do CT-e para a Sefaz (Secretaria da Fazenda), auditando situações como forma de evitar o envio de informações equivocadas.

EMPIILHADEIRA PR20i

a retrátil inteligente!

600 Comemoração



Empilhadeira Retrátil
PR20i

Capacidade de 2.000kg e mastro com
altura de até 11,60 metros.
Consulte nossos preços.

- **AMPLA VISIBILIDADE AO OPERADOR**
A PR20i oferece ampla visão ao operador graças à engenharia da sua forma, com o cilindro do 1º estágio descentralizado, e ao chassi especialmente projetado para aumentar o campo de visão do operador.
- **ALTIMETRO DIGITAL DE SÉRIE**
Permite a programação de até 10 níveis de elevação, proporcionando ganho de produtividade na operação. Tudo visualizado e acessado através do display digital.
- **DISPLAY LCD 5,7" INTEGRADO**
Informações simultâneas como: nível da carga, da bateria, velocidade de translação, sentido de direção, posição da roda de tração, diagnósticos, entre outros.
- **COMANDO POR FINGERTIPS**
Oferece melhor ergonomia, reduz o esforço na operação e proporciona maior sensibilidade ao operador com o controle eletrônico proporcional nas velocidades de elevação e descida.
- **ELETRÔNICA EMBARCADA**
Tecnologia CANBUS que otimiza a comunicação entre os controladores eletrônicos e fornecem a leitura simultânea e precisa de todos os parâmetros da empilhadeira em tempo real.

Paletrans

Empilhadeiras e Transpaletes



BNDP
FINAME



Fispal Tecnologia

Desenvolvimento e Fabricação de Equipamentos para o Mercado de Armazenagem e Logística

25 a 28 de Junho - Estande J43

ANHEMBI - SP

11.4198.3553

alphaquip@alphaquip.com.br

www.alphaquip.com.br

Venda através de Finame e BNDP

Alphaquip®

REVENDEDOR AUTORIZADO

VENDA - LOCAÇÃO - SERVIÇO

Separadores de Fibra de Madeira
(1.000 x 1.200 x 2,5 mm)



VANTAGENS

- Permite empilhamento de diversos tipos de produtos;
- Proporcionar estabilidade no transporte;
- Pode ser utilizado na paletização em linha;
- É reutilizável, o que reduz consideravelmente os custos em relação aos separadores descartáveis;
- Possui cantos arredondados, o que facilita a colocação de filmes do tipo "stretch" ou "shrink".



PALETES

- Venda de paletes de madeira e reformas;
- Tratamento Fitossanitário e Quarentenário (HT);
- Reflorestamento certificado pelo FSC.



Paletes e Separadores de Fibra de Madeira

Matriz Sorocaba/SP
(15) 3011.1522 | 3011.0668
soropack@soropack.com.br
www.soropack.com.br

Viastore Systems apresenta soluções para automação logística

Daniilo Cândido de Oliveira

No Brasil desde 2012, a empresa alemã Viastore Systems (Fone: 19 3305.4100) já está com sua linha de produtos voltados à intralógica disponível no mercado nacional. As novidades chegaram no segundo semestre do ano passado, mas em 2013 que a companhia está massificando seu projeto de vendas e divulgação das soluções. Entre os lançamentos estão os transelevadores, as estações de picking e o WMS, além de outros softwares.

Consolidada no mercado global com atuação em vários países europeus, além dos Estados Unidos e da China, a Viastore está utilizando sua chegada ao Brasil como porta de entrada na América Latina. De acordo com o presidente da companhia, Paulo Franceschini, o ingresso no mercado brasileiro foi um curso natural, dado o crescimento da intralógica no Brasil. É por aqui que a cúpula da empresa na Alemanha pretende atingir os demais países latinos.

O sistema de picking HPPS, além das soluções WMS viad@t e os transelevadores viaspeed e viapal, são os principais destaques. Para Franceschini, é no nicho específico e na complexidade do sistema de picking, por exemplo, que a Viastore mostra seu diferencial.



Franceschini classifica a vinda da Viastore como natural, dado o desenvolvimento da intralógica no Brasil. A empresa está no País desde outubro de 2012

“O ganho com a solução HPPS é notável. Temos benefícios de 40% em desempenho e 70% em espaço com esse sistema”, avalia o executivo.

A companhia também destaca o método de implantação do sistema. As empresas levam os “problemas” à Viastore, que estuda como resolver o gap apresentado. “O comum é o cliente ter um volume determinado de produtos e nos questionar sobre a automatização desta quantidade. Nós identificamos e adequamos a necessidade com base na avaliação dos nossos engenheiros de venda. É por isso que classificamos cada projeto como específico”, complementa. No processo de desenvolvimento do projeto, a Viastore leva a proposta até a Alemanha. Na Europa é feita a mudança do estado de

concepção para o desenho. O custo aproximado também é revelado para o cliente avaliar seu orçamento. Todo este período, que é sempre de longo prazo, pode chegar até a um ano de negociação, segundo o presidente da Viastore no Brasil.

Ele afirma que o sistema de negociação não é simplesmente como a comercialização de um produto. “Nós nos colocamos como consultores, e não apenas como vendedores de produtos. Fazemos todo o estudo personalizado da dificuldade, projetamos a melhor maneira de imprimir a solução e a desenvolvemos. Fechar o negócio é a parte final de um longo processo”, completa Franceschini.

A Viastore aponta os segmentos de food e frozen, independente da atuação regional, como focos prioritários. No entanto, o presidente salienta que a companhia não está “fechada” para outras empresas que estejam buscando soluções de automação.

Como a empresa está no Brasil desde outubro de 2012, a série de investimentos ainda não terminou e a lucratividade ainda deve demorar um pouco para se tornar realidade. No fim de 2013, a cúpula da Viastore terá sua primeira base de faturamento, mas o break even é esperado para 2014. Já em 2015, o presidente projeta que a companhia comece a ser rentável no Brasil.

Com três lançamentos, Düren incrementa sua linha de produtos

Daniilo Cândido de Oliveira 

A Düren (Fone: 11 4543.7370) acaba de incorporar a sua linha de produtos para movimentação de equipamentos leves, até duas toneladas, mais três lançamentos.

O sistema KBK, com barramento elétrico interno, é a principal novidade. Sem utilizar nenhum cabo externo, o sistema é considerado limpo e seguro pela companhia e já está disponível no mercado. De acordo com a fabricante, as empresas do setor automotivo têm procurado bastante o novo dispositivo, o qual pode ser instalado diretamente

em estruturas de cobertura do prédio, lajes de cobertura ou em estruturas metálicas auxiliares.

Além deste, a empresa está lançando as talhas elétricas com duplo gancho, também para movimentação de cargas leves. O gerente técnico comercial da Düren, Marcelo Domingues, ressalta os benefícios do equipamento. "O volume avantajado de tubos e assoalhos, entre outros, que a talha movimenta é um diferencial no mercado. Também podemos destacar que nenhuma empresa no Brasil está fabricando esse mesmo produto", ressalta o executivo.

Por fim, os braços giratórios leves para movimentação de cargas até 20 kg são o último lançamento da Düren neste período. O equipamento está disponível em três modelos: braço giratório de coluna, braço giratório no carrinho e braço giratório de parede. Todos eles têm a mesma capacidade, comprimento de um metro e são produzidos em aço carbono.

As novidades são compostas por peças 100% brasileiras. A Düren garante todo o processo de pós-venda com reposição de peças e sistemas, além de assistência técnica em qualquer lugar do Brasil. Atualmente, a multinacional

possui bases no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais. Já a unidade do Nordeste atende Pernambuco, Rio Grande do Norte e Paraíba. Mesmo assim, regiões como Norte e Centro-Oeste também são atendidas.

Domingues acredita que o envolvimento da Düren no mercado brasileiro é justificável. "Existe carência deste tipo de produto no mercado, portanto a demanda é natural e crescente. Os equipamentos são nossas apostas, e acreditamos que o retorno não deve demorar muito", completa. 

Economia e qualidade na movimentação de carga.



R17 Active
Capacidade de carga 1,7 ton



T20SP
Capacidade de carga 2,0 ton



H25/500 EVO
Capacidade de carga 2,5 ton

Solicite a visita de um de nossos representantes:

Linde Empilhadeiras

Rua Victorino, 134 - Barueri - SP - Brasil comercial@linde-mh.com.br www.linde-mh.com.br Tel.: (11) 3604-4755

Assistência técnica em todo o território nacional!

Cascade lança as transpaleteiras da holandesa Ravas

Danilo Cândido de Oliveira 

A Cascade do Brasil (Fone: 13 2105.8800) está lançando no mercado nacional a transpaleteira de pesagem Ravas, fabricada pela companhia holandesa homônima. Em duas versões, a Ravas está disponível no modelo 1100, com configuração mais simples, e no 2100, com funções avançadas. Os equipamentos estão à venda desde o mês de março último.

Ambos os modelos têm capacidade para 2.200 kg e chassi de metal, e são destinados a vários segmentos. Eles também apresentam garfos de 1,2 m e desligamento automático a partir de três minutos sem uso – 30 segundos no 2100 –, além de mostrarem possíveis mensagens de erro no visor e informarem peso bruto e líquido.

A Cascade e a Ravas classificam o modelo mais simples como robusto e ressaltam sua resistência a choques, vibrações e água, além de baixo consumo de energia. Já o 2100 oferece programa de contagem de peças, função de dosagem automática, três protocolos de comunicação, relógio interno para data e hora e bateria recarregável.

O Ravas 2100 também tem outras duas funcionalidades opcionais.

É possível integrar uma impressora ao equipamento, que traz as informações da carga em tempo real. Caso o cliente queira que os dados sejam transmitidos a um terminal, é possível construir a transpaleteira com um sistema de wireless ou Bluetooth.

Para Paulo Oliveira, manager da Ravas, a entrada do produto no Brasil se justifica pelo potencial econômico nacional. "A Europa quer vender seus equipamentos aqui e o mercado brasileiro é extremamente receptivo. A procura tem sido muito grande, o que nos faz acreditar que ambos os modelos do Ravas já foram bem aceitos no Brasil", ressalta o executivo.

Compostos de elementos

chineses e holandeses, os dois modelos são montados na fábrica da Cascade em Santos, SP. A parte eletrônica é toda importada da Europa, enquanto o chassi é asiático. Esta vinda dos componentes do exterior para o Brasil, no entanto, é vista como um gargalo pela empresa holandesa.

"É frustrante. Essa questão alfandegária atrasa o desenvolvimento brasileiro. O País podia estar muito mais evoluído não fosse a burocracia do setor. Nós temos um projeto para fabricar os componentes aqui, mas enquanto não temos essa possibilidade, sofreremos com a importação", critica Oliveira.

A parceria Cascade e Ravas acredita que o retorno diante do grande investimento feito para trazer a transpaleteira de pesagem ao Brasil deve ocorrer entre um e dois anos. Outro ponto destacado pela Ravas é que a companhia pretende conseguir a certificação do INMETRO para o modelo 2100 já em 2013. 



MEZANINOS
DIVISÓRIAS
ESTANTES
DRIVE-IN

CANTILEVER
PORTA-PALLETS
FLOW-RACKS
RACKS-EMPILHÁVEIS

NOSSOS PROFISSIONAIS SÃO
ESPECIALIZADOS EM LOGÍSTICA

central
DIVISÃO
Aço Log

MAIO DE
55
ANOS DE
HISTÓRIA

Av. Henry Ford, 2430
Ipiranga - SP - cep 03109-001

Tel: 11 2272-9377

www.metalurgiacentral.com.br
acollog@metalurgiacentral.com.br

Easytec apresenta novo trocador de baterias tracionárias

Desenvolvedora de dispositivos para

automação industrial, a Easytec (Fone: 21 2683.2483) acaba de colocar à disposição do mercado logístico o seu novo produto. O trocador elétrico de baterias tracionárias Joy, fabricado com componentes 100% nacionais de altíssima qualidade, é destinado àqueles clientes que precisam trocar um número elevado de baterias por turno, uma vez que a sua capacidade é de, no mínimo, 30 trocas de baterias diárias. Segundo a empresa, com apenas um operador, este novo equipamento substitui o esforço manual do funcionário, proporcionando segurança e ergonomia, além de reduzir o tempo que é gasto no processo.

O diretor da Easytec, Dirclio Barbosa Neiva, destaca como principal benefício do novo equipamento exatamente esta economia de tempo. "Hoje, o trabalho manual de troca de baterias gira em torno de dez minutos, enquanto que com o trocador elétrico Joy o tempo de troca é reduzido para três minutos", diz ele.

O equipamento ficou

em testes durante um ano e dois meses antes de ser disponibilizado para o mercado. De acordo com Neiva, o público alvo pode ser qualquer empresa que trabalhe com empilhadeiras elétricas. "Esperamos vender 15 unidades do Joy por mês até o fim do ano, que é o período de divulgação do equipamento", vislumbra Neiva.

O Joy já está à venda no mercado nacional e o prazo estimado de entrega é de 40 a 45 dias. Com o novo produto, a empresa deve continuar seu crescimento linear dos últimos anos, da ordem de 9% em faturamento e 15% em funcionários. O diretor da Easytec também ressalta como diferencial o curto período para se recuperar a verba investida no Joy. "Nossa estimativa é que o cliente consiga o retorno do investimento em até 123 dias. Em uma conta

Danilo Cândido de Oliveira

simples, isso significa que a economia anual pode chegar até R\$ 30 mil", afirma.

Em breve, a empresa passará a fornecer trocadores para atender todas as medidas de baterias tracionárias, de paletes elétricas a empilhadeiras trilaterais.

Além de produtos para o mercado logístico, como salas modulares de baterias, carros, estrados e pórticos, a Easytec se consolidou no atendimento a diversas indústrias nacionais em vários segmentos com soluções em usinagem; caldeiraria leve e pesada; e serralaria industrial. E também acaba de criar uma Divisão de Caixas e Painéis Metálicos que tem, entre sua gama de produtos, caixas e painéis para abrigar medidores de energia elétrica, gabinetes para carregadores de baterias estacionárias, caixas metálicas para hidrantes e instalações de fibra óptica.

Logweb



TALHAS ELÉTRICAS E MANUAIS TROLLEYS ELÉTRICOS E MECÂNICOS



- ▷ Mecânicos especializados
- ▷ Estoque completo de peças
- ▷ ISO 9001:2000

2 anos
de garantia



Bartô
EQUIPAMENTOS PARA EMPRESAS

(11) 3901 2013

www.bartopneumaticos.com.br
www.bartopneumaticos.com.br

Jungheinrich dribla crise no mercado, cresce em 2012 e lança novos equipamentos

Mariana Mirra 

A atuação em diversas vertentes de negócios foi o principal motivo para que a Jungheinrich (Fone: 11 3511.6295) tenha conseguido crescer em um mercado que sofreu queda em 2012. Essa é a opinião de Christian Hocke, diretor geral da companhia, que afirma que trabalhar com vendas de equipamentos novos, pós-vendas, aluguel e venda de máquinas usadas ajuda a companhia a se estabilizar quando alguma área não está faturando como devia. “Ao atuar em todas essas áreas, acabamos tendo artifícios para suprir os nossos resultados.

Se um segmento cai, os outros conseguem segurar o nosso faturamento e crescimento”, explicou, durante a 2ª edição da CeMAT SOUTH

AMERICA.

Nos próximos 3 a 4 anos, a companhia

Empilhadeira trilateral/ selecionadora de pedidos EKX 410

pretende lançar muitos modelos no Brasil. Além disso, filiais também serão abertas nos estados em que há mais possibilidade de mercado. Hoje, a Jungheinrich possui estrutura física nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, além de na região sul. “Isso resume 70% do PIB, algo que nos mostra que temos que nos focar nestes locais para crescer”, afirmou o diretor. O resto do país é coberto por meio de concessionários, outro foco da companhia. “Vamos criar mais parcerias com concessionários para atender as outras regiões”, continuou Hocke.

LANÇAMENTOS

A CeMAT foi a feira escolhida para que a empresa apresentasse seus últimos lançamentos. Dentre eles, está a empilhadeira retrátil com capacidade de 1.800 kg, que chega ao país em outubro de 2013. O novo equipamento, ETV 318, tem altura de elevação de até 11.500 mm e capacidade residual de 1.000 kg.

O teto panorâmico é desenvolvido com vidro resistente a impactos e amplia a visibilidade da carga durante a operação. Já na direção elétrica da máquina, o volante fica sempre na posição mais ergonômica – chamada posição 9 horas – sempre que o equipamento se move em linha reta.

O sistema de



Hocke: “as regiões em que atuamos com estrutura física representam 70% do PIB nacional. Para as outras, vamos investir ainda mais em concessionários”

assistência Position Control permite o cadastramento prévio das alturas de estocagem. Quando o operador eleva os garfos, o equipamento reconhece a altura de estocagem cadastrada mais próxima, sem que seja necessário checar ou selecionar a altura a cada elevação. Por sua vez, o sistema de assistência Warehouse Control é responsável pela transmissão de dados entre o terminal de dados do equipamento e o sistema WMS da operação. Esses dados são processados no equipamento e servem de referência para pré-seleção de altura. Já o Operation Control utiliza os sensores para pesar constantemente a carga e sincronizar com a respectiva altura de elevação. Se a capacidade residual for excedida, o operador recebe um aviso sonoro e no painel de operação.

Outro modelo novo é a empilhadeira reconstruída tipo ETM/ETV 214/216, que promete aumento de até 10% na eficiência das operações, resultado da elevação aumentada e das velocidades diminuídas, bem como da melhoria na aceleração. O controle eletrônico do conjunto com o software – também desenvolvido pela companhia – foi adaptado ao desempenho do motor da empilhadeira.

Em função da nova tecnologia – o mastro é puxado de volta entre os braços de apoio e a empilhadeira, então, não necessita de contrapeso para estabilizá-lo –, a empilhadeira pode operar em corredores de 2.711 mm de largura. A altura de elevação máxima foi aumentada para 10.700 mm e o equipamento pode operar futuramente em prateleira com altura máxima de 10.500 mm.

O modelo pode levantar e transportar cargas de até 1.600 kg e a capacidade residual também foi aumentada. Agora, a empilhadeira pode elevar cargas até 1.000 kg em alturas de mais de 10 metros. Sensores de carga reconhecem se um palete está posicionado sobre os garfos para empilhamento ou se os garfos vazios são levantados para a recuperação de um palete.

Já a nova empilhadeira

Empilhadeira retrátil ETV 318



elétrica contrabalança EFG série 4 pode transportar cargas de até 3.000 Kg, incorporando a última geração da tecnologia AC trifásica, amigável ao meio ambiente.

A Jungheinrich também lançou uma nova trilateral e selecionadora de pedidos, disponível para compra a partir de maio de 2013. A EKK 410, com motor elétrico, trabalha como empilhadeira trilateral para corredores estreitos (VNA) e selecionadora de pedidos, para seleção manual de itens.

O operador pode utilizar também o Jungheinrich Warehouse Navigation no equipamento. Como já acontece na EKK série 5, a nova EKK pode se comunicar com os sistemas de gerenciamento de armazenagem de cada cliente.



Rebocador EKS 570

Agora, a informação do sistema de gerenciamento chega à empilhadeira VNA via interface logística implantada.

A empilhadeira recebe solicitações de estocar, retirar paletes ou seleção de pedidos do sistema de gerenciamento e o operador apenas realiza a confirmação e pilota até próximo do corredor do pedido que está trabalhando. Então, o sistema semiautomático entra em operação e chega até o paleta por meio da rota mais curta, com velocidade e consumo de energia otimizado. Segundo a companhia, a produtividade pode aumentar até

25% quando o Warehouse Navigation é utilizado.

A EKK 410 é uma empilhadeira trilateral com capacidade de 1.000 Kg e elevação a mais de

9 metros, além de tecnologia AC trifásica. O operador pode ativar programas pré-programados através de um código de acesso e os sensores registram as informações e as passa para o computador de bordo. Dessa forma, o deslocamento e as funções hidráulicas são ativados e funcionam de acordo com o programa escolhido.

Outro lançamento apresentado é o rebocador EZS 570, produzido na fábrica de séries especiais e pequenas na cidade de Lüneburg, na Baixa Saxônia. O modelo pode mover unidades de até sete toneladas e ser equipado com diferentes acoplamentos. Com um sistema remoto semiautomático de desacoplamento, o operador também pode acoplar e desacoplar unidades sem deixar a plataforma de operação.

O novo rebocador é equipado com motor de 48 V, com tecnologia trifásica de corrente alternada da Jungheinrich. 

Sythex fornece WMS e TMS

A Sythex (Fone: 11 2538 8128) é especializada no fornecimento de softwares logísticos, como WMS, para gestão de armazém, e TMS, embarcador para gestão de fretes. "Nossa principal solução, o WMS, gerencia todos os processos da logística, desde o recebimento, passando pela armazenagem, separação, controle de estoque, inventários cíclico e estático, gestão de armazéns gerais e indicadores da operação, terminando na expedição e no embarque. Pode ser implantado para trabalhar no modelo tradicional cliente-servidor Windows ou nas nuvens, rodando 100% Web e podendo ser acessado por qualquer navegador", explica Marcelo Franco, diretor comercial da empresa. Ele também informa que aumento e gestão de produtividade com conceitos de LMS são aplicados nas soluções da empresa, "com a experiência adquirida em mais de 20 anos em centenas de grandes clientes".

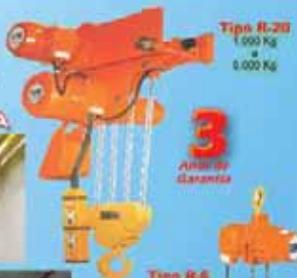
PONTES ROLANTES - MONOVIAS - PÓRTICOS ROLANTES - GUINDASTES GIRATÓRIOS - TALHAS ELÉTRICAS

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

PEÇAS DE REPOSIÇÃO ORIGINAIS



- ▲ Talhas Elétricas Especiais
- ▲ Talhas Elétricas de Correntes
- ▲ Talhas Elétricas de Cabo de Aço
- ▲ Barramentos Elétricos Blindados
- ▲ Monovias - Retilneas e Curvilineas



DURABILIDADE

SEGURANÇA

GARANTIA



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



Soluções

integradas
de intralogística



Classificadores automáticos



Transportador de piso Tow-Line



Transportadores aéreos



Sorter de caixa

Experiência, inovação e compromisso



MOINSA
www.moinso.es

LINX

Tel.: 11 2104-2455

comercial.logistica@linx.com.br

www.linx.com.br



MOINSA 2013

28 - CeMAT 2013

Logweb

CeMAT
SOUTH
AMERICA

Nivelador de docas hidráulico é novidade da Hörmann Brasil

Mariana Mirrha

A segunda edição da CeMAT SOUTH

AMERICA foi promissora para a Hörmann Brasil (II 3053.9353). Além de dar mais visibilidade à marca, a companhia pode mostrar dois lançamentos ao mercado: a porta rápida espiral e o nivelador de docas hidráulico com lábio telescópico.

"A feira foi excelente para que entrássemos em contato com potenciais clientes. O mercado tem carência por produtos como esses com os quais atuamos, e isso é uma oportunidade que vai ao encontro do que buscamos para os próximos anos: ser líder de mercado", afirmou Flávio Pinto, diretor da companhia.

A porta rápida espiral lançada possui velocidade de abertura de 2,5 m/s, resistência mecânica, térmica, acústica e cortafogo, com precisão para acompanhar grandes processos de produção. O modelo é destinado a locais com grande fluxo de abertura para entrada e saída, podendo ser aberta e fechada mais de 100 vezes por dia.



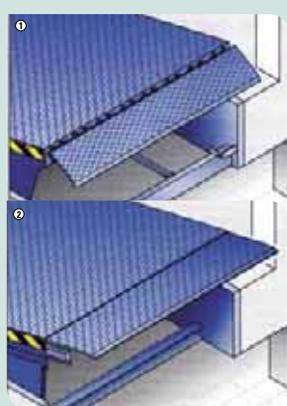
Flávio Pinto: o mercado tem carência por produtos como os nossos e isso vai ao encontro do que buscamos: somos líder de mercado nos próximos anos

Já o nivelador de docas hidráulico com lábio teles-

cópico é inédito no país. Segundo o diretor da empresa, são comuns os modelos basculantes no mercado, mas esse lançamento ajuda a poupar o espaço entre o caminhão e o nivelador, já que o encaixe é feito de cima para baixo, sem a necessidade que se deixe espaço para que o nivelador se desenrole para depois se encaixar no caminhão.

O lábio telescópico pode ser estendido e distendido através de teclas de manuseio separadas, para que seja colocado de forma precisa e controlada na área de carga.

Em 2013, a Hörmann Brasil busca crescimento de 50%, sendo que o início do ano já foi interessante para a empresa. Após enfrentar os problemas do ano anterior, que não supriu as expectativas previstas, a companhia deu início à participação em diversos projetos, como o de duplicação de fábricas de empresas como Volkswagen e Siemens. Além disso, a Hörmann atua em projetos internos de estádios, como o do Maracanã, e do Programa de Desenvolvimento de Submarinos, para a construção de submarinos. **Logweb**



Enquanto os niveladores com lábio basculante (1) precisam de espaço entre equipamento e caminhão para se desenrolar e fazer o encaixe, o nivelador hidráulico com lábio telescópico (2) é encaixado de cima para baixo, poupando esse espaço



Injetec fornece soluções de monitoramento e controle para empilhadeiras

A Injetec Automação Eletrônica (Fone: 31 3333.2115) está comercializando duas soluções para monitoramento logístico e controle de empilhadeiras: o Router Remoto e o limitador de velocidade. O primeiro é um sistema de monitoramento e controle de manutenção via web que permite visualizar informações sobre horas trabalhadas, próxima revisão, índice de utilização, temperatura e velocidade máxima, previsão de parada para manutenção e data da última atualização. Já o limitador é instalado em cada um dos veículos, protegido contra violação e independente da ação do operador. Previne acidentes internos e reduz a manutenção de máquinas, segundo a empresa.

Galpões industriais da Hines atendem às necessidades do Polo Industrial de Manaus

A locação de galpões industriais é a nova demanda das empresas instaladas no Polo Industrial de Manaus (PIM) e, também, dos principais varejistas que operam no comércio local. Um exemplo disto é o Distribution Park, da multinacional Hines (Fone: 11 5504.7600), que já está com seu segundo complexo, o Distribution Park II. Em pouco mais de três meses após sua inauguração, o Park II já tem 78% dos módulos ocupados, repetindo o sucesso de seu antecessor, Distribution Park I, em um total de 179.000 m² de galpões construídos no Amazonas desde 2010. Um dos grandes diferenciais dos módulos da Hines que vem atraindo a atenção no mercado é o piso especialmente preparado para suportar grandes cargas e equipamentos e o pé-direito livre de 12 metros, único na região. "Com isso foi possível acrescentar mais um nível de paletes verticais, o que re-

Foto: M.Rocha



presenta um ganho maior por metro quadrado de cargas, melhorando a produtividade e o uso de espaços", acrescenta o logistics business manager, João Lordello, da Panalpina, companhia multinacional que atua, entre outros setores, no transporte aéreo, marítimo, desembarco aduaneiro e armazenamento de

produtos e matérias-primas para alimentar a produção de indústrias do PIM e produtos acabados para o mercado. A localização dos galpões industriais – próximos das fábricas e centros de produção, vias de acesso aos consumidores e, também, de portos e aeroportos – é outro ponto forte dos Distribution Park.

Supply Chain Engineering Logistics Consulting

Auditoria
 Implantação de projetos, auditorias de desempenho, análise de custos logísticos, benchmarking, análise transparente e desenvolvimento de processos

Processo
 Redesenho de processos, planejamento das operações, estudos de sustentabilidade (SPR), especificação operacional de documentação, engenharia reversa de processos, estudo de tempos e métodos, projetos de engenharia

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

Supply Chain
 Planejamento estratégico, estudos de localização, modelagem de malha logística, otimização de estoque, análise e implementação de estratégias de manufatura lean manufacturing, theory of constraints, ERP-MRP



Destaque para o comércio exterior e a logística

Investimentos, muitos investimentos. Estes são os principais destaques deste caderno especial da *Logweb*, que já se tornou tradição. Ainda são apontadas as novidades em produtos e serviços, os negócios fechados e a ampliação das atividades das empresas destes dois setores, entre outros itens.

Obras de expansão do TCP devem ser concluídas até o fim deste ano

O TCP – Terminal de Contêineres de Paranaguá (Fone: 41 3420.3300) deve finalizar as obras de extensão do cais leste no último trimestre de 2013. Com mais de R\$ 300 milhões em recursos distribuídos desde 2011, o projeto aumentará o cais de atracação do porto em 315 metros. Desta maneira, será possível receber navios de contêineres maiores que os operados hoje em dia. “A cada ano, os navios de transporte de contêineres se tornam maiores em comprimento e largura, o que exige uma adequação dos terminais para recebê-los”, explica o diretor superintendente do TCP, Juarez Moraes e Silva. De acordo com o executivo, o projeto no cais leste – que também deve contar com a aquisição de modernos equipamentos, entre eles portêineres e transtêineres – permitirá a ampliação da capacidade do terminal dos atuais 1,2 milhão de TEUs para 1,5 milhão de TEUs por ano. Os investimentos no TCP fazem parte do projeto de expansão iniciado em 2011, quando o terminal tinha capacidade de movimentação de 800 mil TEUs por ano. Desde então, o local já recebeu obras de infraestrutura, dois portêineres Post Panamax, seis transtêineres e nove caminhões. Os veículos, inclusive, receberam uma nova rota urbana recentemente.

Panalpina inicia operações em novo armazém em Manaus e é o primeiro agente de carga certificado na OHSAS 18001



As operações do novo armazém da Panalpina (Fone: 11 2165.5500), em Manaus, AM, começaram na primeira semana de fevereiro, com a transferência das cargas da antiga sede para a nova área. Localizado estrategicamente próximo ao aeroporto Eduardo Gomes, o novo armazém da Panalpina conta com mais de 7.500 m² de área de armazenagem e 10.000 posições-paleta. Além do novo armazém de Manaus, a Panalpina também investiu na ampliação da capacidade de outro armazém multiclientes em Cajamar, São Paulo, que passou a ter 21.000 m² e mais de 15.000 posições-paleta, com a expectativa de geração de novos negócios e suporte ao crescimento do mercado nestes polos

para os próximos cinco anos. Outra novidade da Panalpina é que, depois de completar o processo de auditoria em todas as suas filiais, a SGS garantiu à empresa o certificado OHSAS 18001: uma certificação em saúde e segurança no trabalho. Com isso, a Panalpina é o primeiro e único provedor de soluções em logística a alcançar este certificado mundialmente. Além disso, a empresa também foi certificada na ISO 9001 e ISO 14001 – padrões globais para Qualidade e Meio Ambiente, respectivamente. A auditoria global coordenada pela SGS teve início em outubro de 2012, sendo finalizada em janeiro de 2013. Os certificados foram oficialmente anunciados na segunda quinzena de fevereiro.

Coopercarga inicia atividades no novo CD em Recife

A Coopercarga (Fone: 49 3301.7000) já iniciou as atividades no novo Centro de Distribuição do Recife, situado junto a um Condomínio Logístico com área de 265.344 m² e às margens da BR 101 Sul e da Express Way (que integrará o Distrito Industrial do Cabo ao Complexo Industrial de Suape). O empreendimento fica a 15 km do Porto de Suape, 20 km do Aeroporto Internacional dos Guararapes e 30 km do centro de Recife. Inicialmente, o armazém conta com 7.500 posições-paletes, em uma área de 7.000 m², e 21 docas. Mas a previsão é que, com o incremento das atividades, a estrutura cresça, podendo chegar à ocupação de 22.500 posições-paletes em uma área de 21.000 m². Além desta estrutura, a unidade também conta com área administrativa e áreas de apoio com salas de reunião, auditório para eventos e treinamentos, restaurante, vestiários e ambulatório.

Tegma consolida diversificação de plataforma de negócios

Desde a abertura de seu capital, em 2007, a Tegma Gestão Logística (Fone: 11 4346.2500) vem colocando em prática sua estratégia de diversificação da plataforma de negócios. Esse movimento ficou mais claro com a compra da Direct, maior courier do país no segmento de varejo eletrônico (volumes pequenos até 30 kg) e da LTD Transportes (cargas acima de 30 kg) em 2012, fazendo com que a companhia figurasse, também, como um dos principais players no segmento de e-commerce. As aquisições abriram caminho para uma série de sinergias entre as companhias e possibilidades de transferência de inteligência adquirida pela Tegma no setor automotivo para o setor de comércio eletrônico. As fusões mostraram, também, oportunidades de cross-selling, que já estão sendo colocadas em prática com o fechamento de novos contratos.

Log Commercial Properties lança empreendimentos



A Log Commercial Properties, empresa do grupo MRV Engenharia (Fone: 4005.1313), está lançando uma série de empreendimentos logísticos. Dentre o que oferece estão galpões classe A com total infraestrutura, incluindo estacionamento, pátio de manobras, prédio de apoio, restaurante, refeitório, oficina e vestiários. Os destaques para os lançamentos ficam com os condomínios em Sumaré, SP; Curitiba, PR; Campos do Goytacases, RJ; Betim, MG; e Viana, ES, além dos empreendimentos já em pré-locação em várias localidades do país.

TyresFer

SOLUÇÕES EM 360°

FRONT RUBBER

GOOD YEAR

TRELLEBORG
WHEEL SYSTEMS

Continental®

MSI
MSI-Forks

Santos Brasil inaugura rota fluvial para contêineres no Norte do país, numa operação inédita



A Santos Brasil (Fone: 13 3209.6000) iniciou uma operação inédita no Porto de Vila do Conde, localizado no município de Bacarena, Pará. O terminal de contêineres da companhia, Tecon Vila do Conde, passou a realizar embarques em balsas fluviais, sendo que as usadas no transporte até Altamira têm capacidade para até 60 contêineres. Até então, o transporte de carga conteneurizada para áreas interioranas de difícil acesso era feito totalmente pela via rodoviária e as balsas eram usadas para transporte de carga em caminhões. Com a nova rota entre os rios Xingu e Pará, a região passa a contar com a alternativa de transporte por cabotagem marítima e fluvial. A iniciativa vem atender à demanda crescente de projetos locais, como hidrelétricas, siderúrgicas e empreendimentos ligados à exploração mineral. A operação fluvial abrirá também um leque de oportunidades para o desenvolvimento econômico de todo o Norte. Produtores e exportadores poderão aproveitar o retorno das balsas vazias ao Tecon Vila do Conde para enviar suas mercadorias para outros estados e regiões. “Essa operação abre uma nova perspectiva para o Porto de Vila do Conde, que a partir de agora passa a ser de fato um hub port – porto concentrador, a exemplo do que acontece em larga escala em portos como Roterdã, na Holanda, ou em grandes terminais americanos”, afirma Antonio Carlos Sepulveda, diretor-

presidente da Santos Brasil. A empresa está mapeando a viabilidade de novas rotas fluviais a fim de ampliar a abrangência de áreas atendidas. Mercadorias como milho, cacau e aço estão entre as de maior frequência no transporte de carga na região. A expectativa é explorar outros nichos de mercado na região a partir da maior frequência de embarcações atracando em Vila do Conde. “Nosso planejamento atende a demanda que vai surgir. A carga conteneurizada que movimentamos em Vila do Conde é, principalmente, madeira certificada, para a construção civil, e exportada para os Estados Unidos e a Europa. Hoje, a madeira representa quase 50% da movimentação da região. Com a criação dessa nova rota, vamos beneficiar os exportadores do Oeste do Estado”, explica Mauro Salgado, diretor comercial da Santos Brasil. A empresa pretende continuar o projeto de ampliação da estrutura portuária do Tecon Vila do Conde, a fim de nos próximos anos duplicar a capacidade do terminal, que hoje é de 250.000 TEUs. E já realizou investimentos de mais de R\$ 30 milhões no terminal, para ampliação e para possibilitar a recepção de cargas dedicadas a grandes projetos industriais e cabotagem. O aporte engloba expansão do pátio com mais 30.000 m², aquisição de empilhadeiras e balanças, abertura de mais dois gates de entrada e saída, além de treinamento e capacitação de pessoal.

Sigma reformula marca e operações

A Sigma Logistic Solutions (Fone: 13 3296.1575) decidiu, em meados de 2012, reposicionar a sua marca, deixando de ser apenas transportadora para se tornar fornecedora de soluções em logística. A companhia, além do transporte de cargas, investiu em pátios na cidade de Santos e Monte Mor, SP, para a armazenagem de carga, ampliando, também, seus terminais nestas cidades.

Ecomex, da NSI, recebe aplicações para facilitar comércio exterior

A NSI – New Soft Intelligence (Fone: 19 3446.8700) adequou a seu sistema Ecomex Suite às aplicações das ZPEs – Zonas de Processamento de Exportações. Com a novidade, a companhia passa a oferecer um controle mais eficaz nas áreas de livre comércio com o exterior destinadas à instalação de empresas voltadas para a produção de bens a serem exportados. “Com o esforço dos governos federal, estaduais e municipais no sentido de agregar valor à produção exportável através das ZPEs, a NSI verificou a necessidade de adequar rapidamente seu aplicativo de gestão de operações de comércio exterior às novas demandas. Com isso, mais uma vez disponibilizamos aos nossos clientes a mais alta performance em controle de operações”, explica o diretor comercial da companhia, André Barros. Além da solução para as ZPEs, a NSI também está lançando uma ferramenta no Ecomex para as operações do Siscoserv – Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços. O objetivo do Siscoserv é facilitar a organização das informações prestadas ao governo, por meio da Receita Federal. De acordo com a empresa, o diferencial é oferecer o serviço ao mercado como uma funcionalidade, em “patch”, disponível para download. Desta maneira, não é necessário adquirir um novo produto.

Dachser expande rota comercial entre Brasil e Alemanha

A Dachser Brasil (Fone: 19 3312.6200), operador logístico alemão, está intensificando sua oferta do "produto prime" entre os dois países. O serviço foi batizado de Rota Brasil-Alemanha e pretende aproximar as empresas brasileiras e alemãs para o comércio bilateral. "A Alemanha é um dos poucos países que não sofreu muito com a crise europeia. Queremos aproveitar esse momento e a estrutura da Dachser naquele país e facilitar o comércio internacional entre os países. Hoje, o tempo de entrega de uma mercadoria é fundamental na competitividade de produtos pelo mundo", destaca o CEO da Dachser Brasil, Joachim Kohl. A companhia está focada nos Estados do Sul e do Sudeste do Brasil, que concentram 76% do PIB nacional. No último ano, as 1.200 empresas alemãs radicadas no Brasil investiram cerca de US\$ 19 bilhões aqui. O capital alemão representa aproximadamente 10% do PIB industrial do País.

Com balanço positivo em 2012, Avianca tem perspectiva de obter mais crescimento este ano

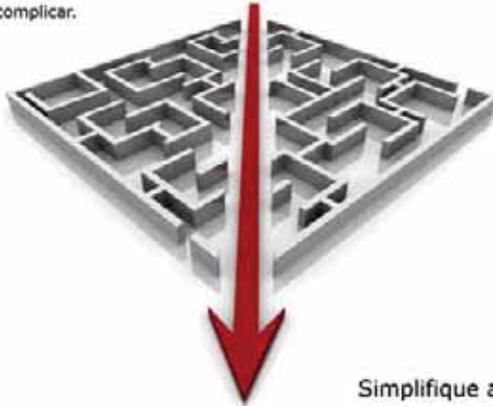
A Avianca Cargo (Fone: 11 4020.2021) fechou o ano de 2012 comemorando. A companhia obteve um crescimento de 60%, se comparado com o ano anterior, e transportou 12 mil toneladas – 3,5 mil toneladas a mais que em 2011. A receita da empresa também teve um crescimento de 57% no mesmo período. Entre as mudanças que contribuíram para esse forte desempenho está a inauguração do novo terminal de cargas para embarque e desembarque no Aeroporto de Congonhas, em São Paulo. Com 400 m², ele teve sua reestruturação iniciada em abril de 2012, com a contratação de novos profissionais e a criação de uma célula de apoio comercial chamada "Bolsa de Negócios", que é responsável por preços e análises de mercado. A entrega completa foi realizada em setembro último. "No último ano, a Avianca igualou a importância do transporte de cargas ao transporte de



passageiros. A renovação da nossa frota e a reestruturação da equipe da Avianca Cargo foram essenciais para o crescimento da unidade", afirma o vice-presidente comercial e de marketing da Avianca, Tarcísio Gargioni. Para este ano, as expectativas são de que a empresa consiga obter um crescimento de 35% com relação a 2012.

Dizem que é complicado.

Mas só para quem gosta de complicar.



Simplifique a gestão dos seus fretes.

Benefícios do sistema

Eliminação das perdas por cobranças indevidas; Redução de custos a partir das simulações; Maior controle desde a coleta até a entrega; Melhoria da qualidade do serviço de transporte; Liberação de pessoal para tarefas de maior valor agregado; Resultados em conferência: reduzir pelo menos 2% valor do frete geral;

Resultados com simulação: pode reduzir entre 5% a 10% do frete; Resultados com avaliação das transportadoras: entregas no prazo, redução de entregas, devoluções, extravios.

"O GKO FRETE nos fornece informações detalhadas para medir o desempenho das empresas e transportadoras, dadas por meio de transporte." - Rogério Alves Jr. - CEO da BOUTERNA

Mais de 200 usuários



GKO frete
O TMS para embarcadores

www.gkofrete.com.br

Porto de Itapoá vai aumentar cais e pátio em 2013 e anuncia nova rota



O Porto de Itapoá (Fone: 47 3443.8500) planeja crescer para ficar mais competitivo perante outros portos da região Sul do Brasil. A meta do Terminal é iniciar o processo de ampliação de seu cais e pátio em 2013. Com a ampliação do cais de 630 para 1.000 metros, e o pátio de 150.000 m² para 450.000 m², o Porto poderá movimentar até 2 milhões de TEUs por ano. Hoje, tem capacidade para movimentar 500.000 TEUs. "Em 2013, esperamos nos consolidar entre os principais terminais portuários do continente. Para isso, já estamos trabalhando nos projetos de ampliação, visualizando um acréscimo significativo da demanda", afirma Patrício Junior, diretor superintendente do Porto Itapoá. Para aumentar a capacidade de movimentação de contêineres refrigerados, também serão instaladas 3.620 novas tomadas reefers. Atualmente, o terminal possui 1.380 tomadas, tecnologia que será ampliada para atender à crescente demanda de cargas refrigeradas do Sul do Brasil, região onde estão concentrados os maiores frigoríficos da América Latina. Outra novidade é que o serviço ABAC/Conosur, dos armadores Aliança/Hamburg Süd e CSAV, é a mais nova linha marítima a fazer parte do portfólio comercial do Porto de Itapoá, que passa a ter escala semanal do serviço ABAC. A linha, que interliga as costas oeste e leste da América do Sul, desde os portos de Guayaquil, Equador, à Sepetiba, Rio de Janeiro, envolve uma forte cadeia produtiva, especialmente ligada à produção do cobre e seus derivados, além de outros minérios.

Porto de Santos supera expectativa de movimentação em 2012, com 7,6% acima de 2011

O Porto de Santos (Fone: 13 3202.6565) totalizou, em 2012, a movimentação de 104.543.783 t de cargas, 7,6% acima do registrado em 2011 (97.170.308 t). Foram relevantes para essa performance os aumentos verificados nos embarques de milho (119,4%) e de soja em grãos (14,8%), refletindo a conjunção de safras nacionais excepcionais e a manutenção dos preços internacionais em patamares elevados, em decorrência de quebras de safras em importantes países produtores. As exportações por Santos totalizaram 71.952.023 t e as importações 32.591.760 t. Os sólidos a granel atingiram 50.798.166 t, os líquidos a granel 15.707.583 t e a carga geral 38.038.034 t. Por duas vezes em 2012 a movimentação de cargas, no mês, suplantou a marca de 10 milhões de toneladas e estabeleceu 9 novos recordes mensais. Em graneis sólidos, os destaques ficaram com o açúcar (16.781.676 t – granel e sacaria), o complexo soja (13.657.425 t) e o milho (10.026.576 t). Entre os graneis líquidos, destacaram-se o álcool (2.123.054 t) e o óleo diesel e gasóleo (1.847.264 t), com aumentos de, respectivamente, 63,0% e 12,0%. O desempenho do álcool foi o melhor desde 2008, quando foram embarcados 2.744.973 t. Essa performance se deve a um maior acesso do produto ao mercado norte-americano, após a queda, no final de 2011, de medidas protecionistas que os EUA adotaram.

Dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) mostram que foram exportadas por Santos 1.469.482 t do produto para os EUA, que correspondem a um crescimento de 198,1% em relação ao realizado no mesmo período de 2011 (493.016 t). A carga containerizada foi o carro chefe da carga geral, atingindo 33.342.714 t ou 3.171.685 TEUs. Na movimentação de veículos constatou-se queda de 27,7% nas exportações e de 17,4% nas importações. Atracaram no Porto de Santos 5.595 embarcações em 2012, representando uma queda de 4,7% em relação a 2011. Enquanto o número de embarcações vem decrescendo, a tonagem de cargas movimentadas aumenta, por conta da operação de navios de maior porte, decorrente da dragagem de aprofundamento do canal de navegação. Com isso, o porto registrou um aumento de 12,22% da carga consignada (tonagem média por navio), chegando a 19.732 t/navio, contra 17.584 t/navio em 2011. O Porto de Santos continua na liderança do ranking dos portos nacionais, elevando sua participação na movimentação das trocas comerciais brasileiras de 24,6%, em 2011, para 25,8% em 2012. As trocas comerciais por Santos totalizam US\$ 120 bilhões, acima dos US\$ 118,2 bilhões verificados em 2011. O total da Balança Comercial brasileira foi de US\$ 465,7 bilhões.

Brado Logística tem vários planos de investimentos para 2013



Com um crescimento de 20% em 2012 e estimativa de crescer mais 40% em 2013, a Brado Logística (Fone: 41 2118.2800) tem vários planos de investimentos para o ano. Entre eles está o de aumento de sua frota. A Brado planeja comprar mais 600 vagões e 7 locomotivas para atender à demanda das operações intermodais. Com essa aquisição,

passará a atuar com 2.300 vagões e 38 locomotivas. Este ano também acontecerá a inauguração do Terminal Intermodal Rodoferroviário de Rondonópolis, MT, um dos maiores empreendimentos da companhia. Projetado para receber grande quantidade de carga em uma área total de 140.000 m², ele interligará as cidades de Alto-Araguaia e Rondonópolis. O Terminal tem como grande diferencial a estrutura de silos para grãos, com capacidade para comportar 15.000 toneladas e estufar 200 contêineres por dia.

Segura Logística apresenta novos serviços de DTA e Transporte Aéreo

A Segura Logística (Fone: 11 4199.2399) investiu fortemente no atendimento do Transporte Aéreo e DTA (Declaração de Trânsito Aduaneiro) partindo de portos e aeroportos, com o intuito de atender à demanda dos clientes e deste mercado emergente. A companhia está aproveitando novas oportunidades de negócio e presta serviços como transportes rodoviários e aéreos em todo o território nacional, distribuição nacional de carga fracionada com sistema cross-docking itinerante e entregas de cargas urgentes (hot-line), além de oferecer sistema de diárias de veículos, DTT (Declaração de Trânsito de Transferência), entregas avulsas e agendadas, transportes especiais que necessitem de veículos-plataforma, remoções e içamentos.

Terminal da BTP deve aumentar em 30% a movimentação de contêineres no Porto de Santos

A BTP – Brasil Terminal Portuário (Fone: 13 3295.5000) recebeu o quinto e último lote de equipamentos adquiridos da empresa chinesa ZPMC, destinados ao seu terminal na região da Alemoa, no Porto de Santos, SP. No total, foram adquiridos oito portêineres (máquinas usadas no transporte e na movimentação de contêineres) e 26 transtêineres (equipamentos usados para empilhar e estocar contêineres no terminal), com um investimento total de US\$ 85,4 milhões. Na primeira fase de operações, a BTP espera que o terminal movimente na área de contêineres 1,2 milhões de TEUs. A empresa também contará com um terminal para a movimentação de granéis líquidos, para operar cerca de 1,4 milhões de toneladas por ano. Com



o terminal em operação, a expectativa é que a movimentação de contêineres no Porto de Santos cresça em 30%, apenas no primeiro ano de operação. Localizada na margem direita do Porto de Santos, a BTP investe R\$ 1,8 bilhão na construção do terminal, com início de operação previsto para o primeiro trimestre de 2013.



pick to light
systems DO BRASIL

LÍDER em soluções logísticas, para os mais diversos sistemas de separação de pedidos:

- Separação pedido a pedido
- Separação de varios pedidos por vez
- Separação com varios operários na mesma área
- Kitting e sequenciação de componentes
- RFID com visor rastreável
- Separação por displays sem fios

Tecnologia japonesa, nº 1 no mundo

- A maior variedade de modelos do mercado
- Led multicolorido (7 cores)
- Plug & Pick
- Máxima flexibilidade
- -30°C / +50°C
- Modelos personalizáveis
- Controle versátil através da rede AI-NET





CEVA quer reforçar a ampliação da abrangência do Gateway Aéreo

A CEVA (Fone: 11 2199.6700) está buscando reforçar a expansão da abrangência do seu Gateway Aéreo este ano. A solução possibilita a consolidação de cargas de diversos locais em todo o Brasil em uma única remessa para um destino específico, reduzindo custos de transporte. Quando foi lançado, o serviço estava disponível para os estados de São Paulo, Santa Catarina e Rio de Janeiro, além das cidades de Curitiba e Porto Alegre, para cargas com destino a Buenos Aires, Santiago do Chile e Bogotá. Em 2012, essa solução passou a abranger todas as operações da

CEVA em todo o Brasil. Além disso, a empresa registrou um crescimento na área aérea de 55%, segundo levantamento da IATA. Outro desempenho positivo da companhia se deu com a adoção do sistema OneView, software que permite a visualização dos embarques. Com ele, a CEVA conseguiu, em 2012, organizar todo o seu rastreamento e permitir ao cliente acompanhar esse processo de sua empresa. Para os próximos anos, a companhia quer se transformar em um dos cinco maiores players de transporte marítimo. Hoje, a CEVA ocupa a 15ª posição.

Capital Realty lança dois novos condomínios logísticos no Sul do país



Especializada no desenvolvimento de condomínios logísticos, a Capital Realty (Fone: 41 2169.6850) apresentou detalhes de dois dos novos empreendimentos que a companhia inaugura em 2013: o Mega Centro Logístico Curitiba e o Mega Intermodal Canoas. Com 155.000 m² de área construída, o Mega Centro Logístico Curitiba é, segundo a empresa, o maior condomínio logístico do Paraná. Classificado como padrão A de infraestrutura logística/industrial, conta com sistema de sprinklers, pé-direito de 12,5 metros livres, piso com capacidade 6 ton/m² e pátio de manobras para caminhões. Localizado em Campina Grande do Sul, na região metropolitana de Curitiba, o empreendimento receberá operações de armazenagem de empresas de diversos

setores, entre elas varejistas e operadores logísticos. Já o Mega Intermodal Canoas possui 165.000 m², pé-direito de 12,5 metros livres, uma doca para cada 480 m², piso com capacidade de 6 ton/m², sistema de sprinklers e pátio de manobras. O condomínio também contará com um desvio ferroviário com pátio para contêineres, o que permite o transporte intermodal de mercadorias, e com uma estrutura que possibilita operação em cross-docking. A primeira fase de obras do Mega Curitiba será entregue no final do 1º semestre de 2013. Já o Mega Canoas terá a primeira etapa inaugurada no 2º semestre de 2013. O investimento da Capital Realty para a construção dos dois empreendimentos é de aproximadamente R\$ 300 milhões.

Grupo Columbia inaugura novo CD em Cotia

O Grupo Columbia (Fone: 11 3330.6700) acaba de inaugurar um Centro de Distribuição em Cotia, interior de São Paulo. Com 14.000 m² de área (que poderá chegar a 35.000 mil m²), pé-direito de 12 m e tecnologia de vanguarda mundial, o empreendimento teve um investimento de R\$ 5 milhões ligados à infraestrutura, tecnologia e ao sistema de gestão, e também ao capital humano. O novo CD será preparado para atender operações com carga seca de diferentes setores, principalmente produtos alimentícios e de varejo. Serão realizadas operações de recebimento, conferência, expedição, separação, etiquetagem, transporte e distribuição. A unidade está instalada em um condomínio empresarial, que também abrigará o novo escritório administrativo do Grupo. Além do novo CD, os planos da Columbia para 2013 envolvem a consolidação dos negócios já existentes, como as operações do CD de Recife e Cariacica, e também investimentos em infraestrutura, novas unidades e negócios. "Em 2012, apesar da crise internacional, o Grupo Columbia cresceu mais de 3%, superando novamente a casa dos R\$ 2 bilhões. Para este ano, nossa expectativa é superar novamente este número, com um crescimento de 4 a 5%. Para isso, iremos investir nos novos e atuais negócios, sempre com o respaldo estratégico e econômico garantido pelo Grupo Esteve", afirma o presidente da Columbia, Nivaldo Tubá.

Scania automatiza processos de comércio exterior com solução da Softway

Empresa especializada em softwares para o comércio exterior, a Softway (Fone: 11 5589.2715) foi a responsável por conduzir o projeto de automatização e controle dos processos de exportação da Scania (Fone: 11 4344.9333). Em execução desde agosto de 2012, o trabalho serviu para reduzir o tempo das atividades, de acordo com a companhia de tecnologia. "Antes, o analista ficava focado na emissão de documento e, agora, ele pode focar na análise do processo, encontrando as melhores condições e alternativas, otimizando a entrega", afirma Andrea Umbelina, coordenadora de sistemas da Scania. Para a montadora, um dos maiores desafios foi a adaptação ao novo sistema. Com uma equipe de consultores funcionais e técnicos especializados em integração de sistemas, a Softway consultou seis grupos da Scania durante o processo de implementação para identificar as necessidades de cada uma e reduzir os impactos da mudança. O resultado foi a intensificação do desempenho de cada área com o projeto finalizado.

Appa planeja investir R\$ 400 milhões nos Portos de Paranaguá e Antonina

A Appa – Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina (Fone: 41 3420.1102) apresentou para o mercado seus planos de arrendamento e de melhorias para 2013 e 2014. Até o final do ano que vem, a Appa planeja investir cerca de R\$ 400 milhões em melhorias estruturais em ambos os portos. Entre os principais projetos em andamento estão as várias ações para a remodelação do Corredor de Exportação, como a aquisição de novas balanças e novos shiploaders.



Além disso, a Appa está investindo em trabalhos de dragagem, melhorias na sinalização náutica e, conseqüentemente, na segurança da navegação. Também estão sendo feitos investimentos em tecnologia da informação, melhorias no pátio de triagem e em projetos na área de gerenciamento ambiental.

Operações seguras,
eficientes e sem esforço:
pense equipamentos Easytec!

www.easytec.ind.br

Easytec



Pórticos



Carrinho Hidráulica



Carrinho Hardwork



Estrado Hardwork



JOY
LANÇAMENTO 2013

Galpão Modular Desmontável



- Dispensa fundações
- Largura até 30m
- Comprimento ilimitado
- Rápida montagem
- Lona de alta resistência
- Melhor custo benefício



0800-7718533

(11) 2021-5511

www.alumitex.com.br

AlumiTex[®]

ALL apresenta estratégias para os setores de combustíveis, celulose e contêineres

Comemorando os bons resultados obtidos em 2012, a ALL – América Latina Logística (Fone: 0800 701 2255) anunciou seu plano de expansão para o transporte de produtos industrializados nos próximos anos. Os segmentos atendidos serão os de celulose, combustíveis e contêineres, como explica o diretor de Produtos Industrializados da empresa, Eduardo Fares. “O crescimento da ALL no segmento industrial será suportado por projetos que desenvolvam infraestrutura para ampliar a participação junto aos principais clientes e, também, pelo desenvolvimento de novas logísticas, onde a ferrovia ainda não atua, como o biodiesel”, destaca o executivo.

O consumo no mercado de combustíveis, por exemplo, cresceu 6,5% em 2012 e, com a capacidade de produção das refinarias brasileiras chegando ao limite, o Brasil teve que importar 3,7 bilhões de litros de diesel e gasolina no ano passado. Como o setor ferroviário se tornou uma das principais alternativas à importação de combustíveis, a ALL firmou uma parceria com a Cattalini Terminais Marítimos para a movimentação de combustíveis a partir do Porto de Paranaguá, PR. De lá, os destinos serão Curitiba, PR, Maringá, PR, Londrina, PR, Guarapuava, PR, Passo Fundo, RS, e Ourinhos, SP. O terminal conta com 400.000 m³ de capacidade de armazenamento e, com investimento de R\$ 10 milhões, passará a ter 18 pontos de carregamento de vagões, permitindo uma movimentação de 30 milhões de litros por mês. Já o mercado de contêineres é considerado o mais promissor no setor ferroviário, apesar de representar apenas 3% do volume transportado pela companhia. A novidade neste campo é a parceria com a Brado Logística, que aportará 1,9 mil vagões plataformas e 30 locomotivas dedicadas ao transporte de contêineres à ALL. Atualmente, a empresa está ampliando suas unidades em Cambé, PR, Ponta Grossa, PR, e Cubatão, SP, além de trabalhar na construção de um novo terminal em Rondonópolis, MT, com previsão de conclusão ainda em 2013.

Por fim, no segmento de papel e celulose, a ALL pretende atender o aumento da demanda do mercado nacional de celulose, que possui investimentos programados até 2017 e deve gerar uma produção superior a 20 milhões de toneladas. As fábricas da Fibria e da Eldorado, ambas em Três Lagoas, MS, já estão em operação e no escopo da companhia ferroviária. Além delas, a ALL pretende absorver a demanda da nova fábrica da Klabin, em Ortigueira, PR, prevista para entrar em funcionamento em 2015.

Bysoft lança diversos produtos para a área de comércio exterior

A Bysoft (Fone: 11 3585.6000) apresentou para o mercado alguns de seus lançamentos na área de software para o comércio exterior. Entre eles está o sistema CE Mercante. Desenvolvido para facilitar o serviço do agente de cargas, ele notifica, por e-mail, os responsáveis pela área operacional sobre os “Conhecimentos de Embarque” que estão sendo registrados no Sistema Mercante. Entre os benefícios destacados pela empresa está o acesso mais rápido ao sistema, consulta automatizada do CE e a não necessidade de instalação. Outra novidade da empresa é o BySisco. Integrado ao Siscoserv, o sistema possibilita o armazenamento de dados sobre os serviços prestados e adquiridos, a conferência prévia antes do registro e o envio destes para os módulos de “Registro de Venda” e “Aquisição de Serviços”, com retorno das informações enviadas através de mensagem, exibindo se foram validadas ou não. Além disso, o sistema controla os prazos de efetivação dos serviços prestados ou adquiridos, integrando dados aos sistemas fiscais próprios para cálculo e recolhimento do ISSQN. A empresa também apresentou sua nova parceria com a Aduaneiras (Fone: 3545-2500) para a integração de seus sistemas com o Tecwin. Com isso, os profissionais das áreas de comércio exterior, tributária e fiscal serão auxiliados na classificação correta dos NCM’s.

RenaSoft prepara novidades para 2013

A RenaSoft (Fone: 11 4013.8282) está preparando lançamentos para 2013. Dentre eles estão a roteirização das entregas com visualização no Google Maps; importação da NF-e direto do site da Receita Federal ou XML em lote com rateio de frete por destino; emissão de CL-e, NF-e e NFS-e; controle de entregas com emissão de fatura online; geração de arquivos SPED Fiscal e ICMS; inclusão de mais de 20 layouts de arquivos XML e EDI (totalizando 100 arquivos); e um WMS totalmente remodelado – com importação de NF-e para facilitar o cadastro dos produtos. Também será lançado o PP RenaSoft, um programa de parcerias em que as empresas que se interessarem em se tornar parceiras, recebem todas as instruções para ser uma revenda

dos softwares da companhia. Dentre os outros produtos que a companhia RenaSoft oferece está o software Transportadora Express 5.1 Pro, voltado para transportadoras de médio porte, que agrega as funções de TMS, WMS, Controle de Frota e Emissão de documentos fiscais eletrônicos num mesmo local. O funcionamento é totalmente on-line e é multiempresa e multiusuário, facilitando o trabalho para transportadoras que possuem filiais em diversos locais. A companhia também oferece o software Transportadora Express 5.0 Plus, um TMS desenvolvido para as micros e pequenas transportadoras que trabalham em modo local e emite os principais documentos eletrônicos. Possui as funcionalidades básicas para o gerenciamento da transportadora.

Maersk Line lança novos navios



Em fevereiro e março de 2013, a Maersk Line (Fone: 13 3035.7777) lançou o seu 15º e 16º SAMMAX – acrônimo para "South America Maximum", completando a entrega de 16 novos navios, com custo de US\$ 2,2 bilhões. Os navios restantes que serão lançados são o Maersk Lamini e o Maersk Labrea. Os navios foram projetados especificamente para serem os maiores que podem entrar com segurança nos portos brasileiros. As embarcações sem engrenagem transportam, em grande parte, carnes, aves e frutas. O SAMMAX tem um calado de 13,5 m e 299,9 m de comprimento, transporta 7,450 TEUs, tem 1,700 "reefer plugs", viaja a uma velocidade de 22,5 nós e possui potência de 51,909 BHP, ou 38,889 kW. Hoje, contêineres com peso de até 30 toneladas cada um podem ser rapidamente embarcados de três a quatro minutos e são entregues porta a porta em embalagens menores, mas ainda em grandes volumes. 

Baterias e Carregadores Energy Ac by Hoppecke Made in Germany



 **HOPPECKE**
POWER FROM INNOVATION



Distribuidor Exclusivo:

FORTIM 25
TECNOLOGIAS DO BRASIL

Fortim Acumuladores Industriais Ltda.
Rua Ribeiro Gonçalves 48
07250-080 Guarulhos - SP - Brasil
Tel: + 55 (11) 2480 2520
vendas@fortimacumuladores.com.br
www.hoppecke.com/fortimbrasil



BORGES

Mezanino Isma

Amplie sua área incluindo um ou mais níveis.

- Resistência, durabilidade e estabilidade.
- Fácil acesso de pessoas e cargas.

O que faz da Isma a melhor escolha?

A capacidade técnica e fabril da Isma permite maximizar seu espaço de armazenagem, atendendo qualquer tipo de negócio ou necessidade.

Consulte nossos profissionais.

ISMA

A arte de armazenar.

www.isma.com.br

Interior de São Paulo e outros estados
(19) 3814-6000
armazenagem@isma.com.br

São Paulo e Grande São Paulo
(11) 3879-2011
armazenagem-sp@isma.com.br

Indústria de entretenimento exige logística rápida

Danilo Cândido de Oliveira 

No ano passado, quando a banda de rock alemã Scorpions realizou sua turnê pela América Latina, ela contou com o respaldo da Ventana Shows e Eventos (Fone: 11 2412.9397). A companhia de soluções logísticas especializada em importação e exportação para a indústria do entretenimento foi a responsável pela movimentação dos equipamentos do grupo, que passou por cinco países latinos. Ao todo, foram cinco toneladas de carga transportada, entre instrumentos musicais, equipamentos de som e de efeitos especiais, do México ao Brasil.

E foi exatamente na América do Norte que se iniciou o trabalho multimodal da Ventana. Da cidade de Monterrey, no dia 5 de setembro de 2012, os equipamentos seguiram para a capital mexicana no dia seguinte. No dia 10 do mesmo mês, a turnê chegou ao Brasil, à cidade de Belo Horizonte, MG, e depois foi levada, nos dias 12, 14 e 18, para Santa Cruz de La Sierra, na Bolívia, Santiago, no Chile, e Assunção, no Paraguai, respectivamente. Já nos dias 20 e 21 de setembro, a banda Scorpions encerrou seus shows na América Latina em São Paulo, SP.

Para o chefe-executivo de operações da Ventana Shows e Eventos, Leonardo

Caparroz Petta, a principal dificuldade encontrada pela empresa nestas operações é o cumprimento de prazos. "A transferência de equipamentos durante uma turnê de grandes proporções, como é o caso da dos Scorpions, é feita em um espaço de tempo muito curto. E nós precisamos trabalhar com muita eficiência esta questão do tempo", revela o executivo. Dificuldades, burocracia e demais problemas envolvendo o transporte de equipamentos atrasam a chegada da carga, mas o essencial, segundo Petta, é "segurar" os problemas sem que eles afetem o cliente.

Outro gargalo enfrentado pela companhia é o despacho dos instrumentos nos aeroportos. "Os aeroportos são pontos de apoio muito importantes para nós. Em seis dias, por exemplo, nós movimentamos os equipamentos da banda entre Bolívia, Paraguai e Chile. Este último, aliás, foi onde tivemos o serviço mais eficiente. Em pouco tempo

tivemos o avião pousando e a liberação da carga para o local determinado do evento", elogia Petta. Ele conta que a agilidade chilena às dificuldades brasileiras. "Na América do Sul, os principais problemas estão no Brasil. Infelizmente, o despacho aqui ainda pode levar muito tempo. É bastante burocrático, lento e faltam profissionais na maioria dos aeroportos brasileiros", critica o chefe-executivo da Ventana Shows e Eventos.

VÁRIAS ÁREAS

Além dos grandes shows, recentemente a companhia realizou importantes operações logísticas no Brasil em outras áreas voltadas ao entretenimento. Os equipamentos para filmagem do longa-metragem "Velozes e Furiosos 5", além da Copa Davis de tênis, da Sial Brazil (feira de alimentos e bebidas) e da etapa brasileira do Campeonato Mundial de Motocross, entre outros importantes eventos realizados em



Com serviço multimodal, a Ventana Shows e Eventos tem se configurado como uma das principais empresas logísticas para a indústria de entretenimento

CIRQUE DU SOLEIL TAMBÉM REQUER LOGÍSTICA ESPECIALIZADA

Para a temporada 2013, a Supricel Logística (Fone: 19.2105.6700) foi novamente selecionada para fazer o transporte dos equipamentos da companhia canadense Cirque du Soleil no Brasil. Ela foi contratada pela Waiver (Fone: 27.3024.2235), que é responsável pela logística geral do espetáculo. A relação entre as empresas começou em 2009, na turnê do espetáculo "Quidam", e agora é a vez da apresentação "Corteo", que passará por seis cidades brasileiras – São Paulo, Brasília, Belo Horizonte, Curitiba, Rio de Janeiro e Porto Alegre. A previsão é que sejam utilizados cerca de 100 caminhões para transportar as 1.200 toneladas de equipamentos durante toda a turnê no Brasil, que vai até abril de 2014, além de três geradores de energia elétrica. "Pela magnitude da operação, envolvendo seis destinos diferentes, destaco a presença da Supricel em todas as pontas, do começo ao final da operação. Nos

anos anteriores, sempre havia um responsável com informações precisas e atento a cumprir os prazos de carga e descarga, por este motivo, neste ano, novamente a parceria se consolidou", explica Fabiano Miranda, coordenador de transporte da Waiver Logistics. A Supricel enumera os principais desafios logísticos da operação: o gerenciamento das janelas de carga e descarga, a disponibilidade de carretas para diferentes tipos de cargas, o processamento dos conhecimentos relacionados ao carregamento em cada cidade e a preservação da integridade das cargas durante os deslocamentos. A empresa utiliza o SCO – Supricel Central de Operações para evitar possíveis problemas e garantir o monitoramento dos equipamentos 24 horas por dia. De acordo com a empresa, com ele a segurança da carga é garantida, além de fornecer estabilidade para cumprimento de prazos.

2012, ficaram a cargo da Ventana Shows e Eventos.

Também em 2012, a Ventana Shows e Eventos foi responsável pela operação logística da turnê do espetáculo "Macbeth", que veio de Milão, na Itália, para se apresentar no Teatro Municipal de São Paulo, nos dias 23, 27 e 29 de novembro. No total foram 12 toneladas de carga, composta por cenários, figurinos e equipamentos variados.

Apesar de o diretor do Macbeth, Robert Wilson, optar por não fazer alterações no libreto original e na obra, houve algumas inovações que demandaram mais equipamentos e trabalho da companhia de transportes. Também foi feita uma parceria com a Orquestra Sinfônica do Teatro Municipal, em conjunto com o Coral Lírico, Change Performing Arts, de Milão, e artistas do Teatro Comunale, de Bolonha, também na Itália, que aumentou os esforços da Ventana. 

Correios vai ampliar participação na logística integrada

A criação da Vice-Presidência de Logística dos Correios (Fone: 01 9426.2014) irá ampliar a participação da empresa nesse segmento e acelerar o processo de diversificação de suas atividades.

Atualmente, a logística integrada responde por cerca de 3% do faturamento dos Correios, o equivalente a cerca de R\$ 450 milhões/ano. A meta é aumentar esse total, em longo prazo, para cerca de R\$ 10 bilhões.

A ação é um dos resultados da sanção da lei 12.480/11, que ampliou o leque de atividades dos Correios. O objetivo é que a empresa atue em todas as etapas do processo logístico – coleta, ordenação, armazenagem e distribuição –, principalmente nos processos relacionados ao comércio eletrônico brasileiro. Para isso, a ECT também irá trabalhar para o desenvolvimento da estrutura logística do Brasil, em ações integradas com a Empresa de Planejamento e Logística (EPL), criada em agosto de 2012 pelo governo federal.

Falta espaço para armazenagem? Coberturas estruturadas e infláveis Nautika.




nautikacoberturas.com.br

(11) 2462.4622

vendas e locação

Scania otimiza operação de milk-run através de projeto realizado em conjunto com a Cargolift

Mariana Mirra 

A Scania (Fone: 11 4344.9333) acaba de desenvolver, em parceria com seu provedor logístico, a Cargolift (Fone: 41 2106.0700), um projeto para otimizar seu milk-run – sistema de coletas programadas de peças e materiais realizadas em um ou mais fornecedores.

Este projeto foi estruturado levando em consideração o desafio que é atuar no setor automotivo, onde há grande quantidade de fornecedores

envolvidos, elevado nível de exigências quanto ao prazo de entrega e diversidade de peças.

Após pré-estudo e uma série de análises, a Scania e a Cargolift identificaram a possibilidade de utilizar um bitrem de 30 metros, em vez de dois caminhões, para realizar a coleta de materiais dos fornecedores que fazem parte da rota sul do sistema milk-run da fabricante. “A operação usa diversos tipos de equipamentos. Infelizmente ainda há fornecedores que estão localizados em regiões de di-

fícil acesso para veículos de grande porte. Nós da Scania, em conjunto com nosso Operador Logístico, a Cargolift, preferencialmente estabelecemos rotas que viabilizam o uso de veículos de grande porte. Por isso, quando surgiu a oportunidade de introduzirmos bitrens na operação, buscamos implementá-los imediatamente, onde possível”, explica Hélio G. Lopes, gerente executivo de logística da Scania Latin America.

De acordo com ele, o início da utilização dos bitrens é bastante recente, mas “seguramente será contínua”. Por isso, a Scania segue avaliando rotas e fornecedores, com o intuito de viabilizar o uso dos bitrens para alcançar objetivos como a redução de emissão de poluentes e o melhor aproveitamento da capacidade dos veículos que a empresa produz, entre outros. “Em resumo, o objetivo do projeto é aplicar aquilo que tratamos de vender aos nossos clientes: solução em transportes”, continua.

O objetivo do novo processo também é melhorar a estrutura do sistema e fazer uso racional dos veículos disponíveis para a operação. A Scania realiza análise do volume de materiais que cada empresa fornece e, então, identifica em qual região se justifica o uso de bitrens. Dessa forma, é possível utilizar o caminhão mais adequado para cada operação em todo o País.

De acordo com a companhia, o uso de bitrens em operação logística pode contribuir tanto para um transporte mais sus-



Marques, da Cargolift: no projeto, ponderaram-se pontos como a Lei 12.819, disciplina na operação alinhada ao planejamento e responsabilidade ambiental

tentável, com a redução da emissão de poluentes e o consumo de combustível, quanto para redução de custos e melhor aproveitamento da frota, com gasto menor de pneus e de outros componentes do veículo, e diminuição no custo do frete.

De acordo com Markenson Marques, diretor-presidente da Cargolift, com o uso de bitrens no sistema milk-run também é possível obter alto índice de produtividade, pois os fornecedores devem estar preparados para receber o veículo. “Há disciplina maior de todos os envolvidos na corrente logística de rotas operadas por bitrens, porque, além de ter de respeitar o planejamento da coleta do milk-run, há restrições quanto aos horários em que os bitrens podem transitar e aos locais de manobrabilidade”, afirma. E continua: “a Cargolift foi pioneira no Brasil operando, em 2002, com rodotrem de 30 metros. Desde então, teve a



Docktec®

Tecnologia em Equipamentos para Docas



- Niveladoras de Doca
- Doca Elevatória Móvel
- Portas Seccionais ou Rápidas
- Abrigos para Doca
- Acessórios para Doca: Luminárias, Semáforos, Guias de Rodas, etc.
- Manutenção e Peças de Reposição

Tel. 55 11 3686-8669

www.docktec.com.br • contato@tailtec.com.br

Divisão da Tailtec Equipamentos Hidráulicos Ltda.



Lopes, da Scania: "a utilização do bitrem é bem recente, mas será contínua. Por isso, seguimos avaliando rotas e fornecedores, para viabilizar o uso"

visão que este tipo de equipamento seria muito utilizado no futuro por racionalizar a mão de obra dos motoristas, reduzir o risco de acidentes, agredir menos o meio ambiente e sua adequação ao planejamento de fluxo logístico nos grandes centros, que deve evitar,

no futuro, o tráfego de caminhões de grande porte nas cidades. Os pontos considerados para propor este equipamento no milk-run da Scania foram: adequação à Lei 12.619, com relação ao tempo de direção dos motoristas, custo e disciplina na operação, alinhada ao planejamento e responsabilidade com o meio ambiental".

Marques ainda explica que a nova lei que exige que o motorista tenha tempo de descanso maior entre viagens favoreceu a decisão pelo uso de bitrens no sistema milk-run da Scania.

O bitrem de 30 metros, segundo ele, só pode trafegar durante o dia, o que coincide, de acordo com a nova lei, com a jornada de trabalho dos motoristas, garantindo estreitamento do lead time.

A operação de coleta do milk-run com bitrens está sendo realizada somente na região Sul do Brasil, mas pode ser expandida para outras rotas, caso seja identificada a necessidade. A Cargolift está adquirindo seis bitrens de 30 metros da Scania para operar

exclusivamente no sistema milk-run da fabricante.

"A utilização de bitrens no nosso sistema de milk-run provou que nossas análises e simulações estavam corretas. Vários são os ganhos quando falamos em redução de emissões, de consumo de combustível. E, claro, temos um sistema controlado e eficiente. Outro exemplo que temos é a redução do tráfego interno dentro da companhia", finaliza Lopes, da Scania. **Logweb**



Os Bitrens são usados no milk-run da Scania na região Sul do Brasil em projeto com a Cargolift, que adquiriu seis unidades de 30 metros para as operações.

NOVO PNEU SOLUTION

- > ALTAS TEMPERATURAS DE TRABALHO
- > LONGOS PERCURSOS
- > VELOCIDADES LIMITROFES
- > SEVERAS EXIGÊNCIAS DE TRABALHO

AGORA TEM SOLUÇÃO!!!



Banda de Rodagem

Núcleo

Base

Espirais de Aço



Kion Group inaugura fábrica em Indaiatuba, SP, para produção de máquinas Linde e Still

Wanderley Gonelli Gonçalves 

Uma grande comemoração, no dia 23 de março último, marcou a inauguração da fábrica da Kion South America (Fone: 19 3115.0679) em Indaiatuba, interior do Estado de São Paulo.

A nova unidade produzirá máquinas elétricas e a combustão para as marcas Linde e Still, tanto para o mercado brasileiro como para o mercado Sul Americano.

Entre os inúmeros participantes do evento – incluindo autoridades diversas e representantes da imprensa especializada e local – estavam Frank Bender, CEO da Kion South America; Theodor Maurer, CEO da Linde Material Handling; Bert-Jan Knoef, CEO da Still GmbH; Gordon Riske, CEO da Kion Group; Carlos Buch Pastoriza, secretário da Abimaq – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas; e Reinaldo Nogueira, prefeito de Indaiatuba.

RELEVÂNCIA DAS INSTALAÇÕES

Primeiro a falar na ocasião, Bender lembrou que há 16 anos foram feitos os primeiros contatos para a construção da fábrica.

E dividiu o seu discurso em quatro partes: para os funcionários, gestores e representantes, destacando a importância da nova fábrica; para o board da Kion, agradecendo ao apoio e à confiança e já cobrando a ampliação da fábrica; a Abimaq, ao apoio; e à prefeitura de Indaiatuba, agradecendo a acolhida.

Por sua vez, Maurer, CEO da Linde, destacou o local apropriado da nova fábrica, em termos de logística, e o orgulho em participar da inauguração. Ele ofereceu a Bender uma muda de árvore – tradição da Linde – e uma placa alusiva ao evento, onde destacou que a árvore simboliza, para Bender e sua equipe, importante crescimento na América do Sul.

Knoef, CEO da Still, também salientou a importância da nova fábrica e apresentou uma empilhadeira Still produzida em 1954, além de oferecer um quadro a Bender.

Por sua vez, Riske, CEO da Kion Group, apresentou vários detalhes da fábrica, como o fato de ser flexível e ter capacidade para a produção de todos os produtos da Kion. Ele também falou sobre o investimento, de mais de 16 milhões de euros, e que a meta é que



Descerramento da placa inaugural. Da esquerda para a direita: Gabriel Moraes, diretor Industrial KSA; Maurer, da Linde; Rogério Nogueira, deputado estadual; Nogueira, prefeito de Indaiatuba; Riske, da Kion Group; Knoef, da Still; e Bender, da Kion South America

a Kion seja a primeira no mundo já em 2016 – atualmente, ela está em segundo lugar. O CEO da Kion Group finalizou seu discurso abordando o mercado mundial de empilhadeiras.

Já Pastoriza destacou o papel da Abimaq no desenvolvimento das empresas e a importância da nova fábrica, enquanto Nogueira, prefeito de Indaiatuba, falou sobre a importância da preparação da mão de obra realizada pela prefeitura, através de cursos profissionalizantes no ensino médio, e o fato de pesquisa realizada pela Firjan – Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro ter apontado Indaiatuba como a melhor cidade para se viver no Brasil. Ele também

não deixou de comemorar a chegada da nova fábrica e oferecer o apoio da prefeitura a Kion Group.

Ao final do evento, foi descerada a placa comemorativa da inauguração da fábrica e, em seguida, oferecido almoço, com música ao vivo, para os participantes – incluindo funcionários e representantes da Kion.

CAPACIDADE PRODUTIVA

Contando com cerca de 200 colaboradores, área total de 50.000 m² e ocupando uma área construída de aproximadamente 16.000 m², a nova fábrica possui área de produção de cerca de 10.000 m², sendo os outros 6.000 m² destinados à área administrativa.

Possui, ainda, capacidade produtiva futura de até 20.000 empilhadeiras por ano, o que



corresponde a cerca de metade do volume de vendas de empilhadeiras do mercado na América do Sul no ano passado. Desta forma, a nova fábrica está preparada para atender à crescente demanda nesta região. "Nesta nova fábrica da Kion criamos as condições ideais para poder atender às demandas dos nossos clientes do Brasil e da América do Sul localmente. Os clientes podem visualizar todo o ciclo de produção dos produtos Linde e Still, desde a entrada da matéria-prima, até a inspeção final de qualidade do produto acabado", disse Bender.

Por outro lado, em uma área de eventos moderna, o corpo de vendas da Kion South America pode receber seus clientes para demonstrar seus produtos em ação. A arena, onde estas demonstrações são realizadas, pode ser usada por ambas as marcas da Kion, em um espaço de 700 m² e capacidade para até 150 pessoas.

"Esta nova unidade representa um passo muito importante em direção à conquista do mercado de movimentação na América do Sul", completou Riske, CEO da Kion Group. "A combinação de produção dos equipamentos elétricos e de combustão nos torna visivelmente mais flexíveis – podemos reagir com rapidez às alterações de demanda do mercado e, dessa forma, melhorar a produtividade da fábrica. Para nós isto representa uma grande vantagem competitiva."

Ainda segundo ele, a inauguração desta nova fábrica na região não significa que os planos para a Kion foram concluídos. "A fim de conquistar mais clientes na região, a Kion South America está ainda investindo pesado na sua rede de vendas e serviços, bem como no canal de distribuição de peças na região."

ABNT lança norma técnica para armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis

A Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT (Fone: 11 3017.3600) lançou, em parceria com o Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis – IBP, a norma ABNT NBR 17505:2013, que trata de armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis. Com sete partes, compreende desde requisitos para recipientes até orientações para proteção contra incêndio e foi elaborada no âmbito do Organismo de Normalização Setorial de Petróleo (ABNT/ONS-34), cuja Secretaria Técnica é exercida pelo IBP. São as seguintes as partes: ABNT NBR 17505-1:2013 Versão Corrigida:2013 - Armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis. Parte 1: Disposições gerais; ABNT NBR 17505-2:2013 Versão Corrigida:2013 - Armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis. Parte 2: Armazenamento em tanques,

em vasos e em recipientes portáteis com capacidade superior a 3.000 l; ABNT NBR 17505-3:2013 Versão Corrigida:2013 - Armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis. Parte 3: Sistemas de tubulações; ABNT NBR 17505-4:2013 - Armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis. Parte 4: Armazenamento em recipientes e em tanques portáteis; ABNT NBR 17505-5:2013 - Armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis. Parte 5: Operações; ABNT NBR 17505-6:2013 - Armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis. Parte 6: Requisitos para instalações e equipamentos elétricos; ABNT NBR 17505-7:2013 Versão Corrigida:2013 - Armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis. Parte 7: Proteção contra incêndio para parques de armazenamento com tanques estacionários.



**Alguns chamam
de qualidade
Nós chamamos
de Trelleborg**

**Uma nova identidade
para o pneu superelástico
de alta performance Elite XP**

Otimização da malha logística: como fazer?

Edson Trevisan 

O desenvolvimento vertiginoso das ferramentas tecnológicas nas últimas décadas permitiu aos tomadores de decisão a possibilidade de enxergar sua cadeia de suprimentos de maneira integral. Essa visão completa da cadeia, associada ao desenvolvimento de técnicas computacionais avançadas de apoio à decisão, permitem ao tomador de decisão (gerente, CEO, diretor, etc.) a possibilidade de tomar decisões a partir de uma visão integrada de serviços, demanda, custos, logística, mão de obra e todos os outros elementos que compõem a cadeia logística. Entretanto, são poucos os tomadores de decisão que, apesar do apoio das ferramentas tecnológicas, são capazes de aplicar essa visão integrada na sua empresa.

Além disso, se, por um lado, a disseminação de novas tecnologias demanda considerável investimento em P&D, por outro possibilita que algumas empresas (aquelas cujos tomadores têm a capacidade de enxergar integralmente a cadeia) criassem grandes vantagens competitivas através da sua aplicação. E, atualmente, a empresa que não as utiliza, perde competitividade.

Esse tema foi abordado, inclusive, diversas vezes durante o discurso de Barack Obama em fevereiro desse ano, em que se estabeleceu como meta a revitalização e a criação de novas parcerias entre o setor público e privado para desenvolvimento de inovação e tecnologia nos diversos setores de manufatura e serviços. Também o presidente da FIESP, Paulo Skaf, concedeu uma



entrevista em que afirma que a relação entre pesquisa e indústria ainda é muito incipiente no Brasil, e que precisa avançar muito para o país avançar no quesito competitividade tecnológica.

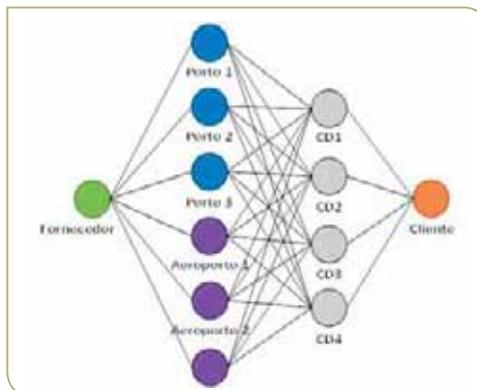
O leitor pode se perguntar, a essa altura, o que a otimização da malha logística de uma empresa tem a ver com essa questão tecnológica. E a resposta é: absolutamente tudo! Para entender isso, vamos imaginar uma empresa que vende itens de varejo (que pode ser qualquer item, como roupas, cafeteiras, canetas, sapatos, etc.), e conta com milhares de itens para venda ao consumidor final (SKUs), fornecedores localizados em dezenas de países e alguns grandes centros de consolidação espalhados pelo mundo. Como essa empresa pode organizar sua cadeia logística para abastecer o mercado brasileiro da melhor forma possível? Quais modais de transporte, quais portos e aeroportos, quais Centros de Distribuição no Brasil serão utilizados para fornecer quais produtos para quais cidades? Que tipos

de operações fiscais e tributárias incidirão sobre os processos?

Para expressar a complexidade desse problema, vamos exemplificar uma configuração de uma cadeia logística simplificada: imagine que você deva escolher a melhor malha logística considerando que sua empresa possui 1 fornecedor no exterior, 3 alternativas de portos e 3 de aeroportos para importação da carga, 4 alternativas de CDs para desconsolidação dos lotes e apenas 1 cliente no Brasil. Essa

configuração simplificada resulta em 24 rotas possíveis ($4 \times (3+3)$) para escoamento do seu produto.

Dessas 24 rotas possíveis, você pode escolher utilizar apenas uma delas (exemplo: escoar todas as mercadorias através da rota Fornecedor-Porto 1-CD 1-Cliente) ou uma combinação qualquer entre elas (exemplo: escoar 50% das mercadorias através da rota Fornecedor-CD1-Porto1-Cliente e outros 50% através da rota Fornecedor-Aeroporto3-CD1-Cliente). Para essa malha logística



Disponibilidade. Alta Performance Confiança.

Depois de uma certa idade,
a gente não pode mais brincar.

Principalmente se o assunto
for logística.



Vida de criança é uma aventura. A gente corre, cria fantasias e se arrisca, muito diferente do mundo adulto. Mas uma coisa não muda: quando a gente quer segurança, procura valor e qualidade. É nisso as Empilhadeiras Mitsubishi são imbatíveis. Confira:

Otimo custo benefício.

Baixo custo de manutenção.

Garantia de 1 ano ou 2 mil horas, podendo estender para 2 anos ou 4 mil horas.

Conceituado pós-venda.

Parceria e comprometimento com seus objetivos.



AUXTER

Produtos de Alta Qualidade, Confiáveis e Seguros

contato@auxter.com.br - www.auxter.com.br

MATRIZ OSASCO
Av. dos Ferrovias, 393 - Osasco
SP - CEP 06.068-000
Tel: (11) 3042-0000

FILIAL PRAIA GRANDE
Tel: (11) 3371-8884

FILIAL CAMPINAS
Tel: (19) 3257-2040

FILIAL RIBEIRÃO PRETO
Tel: (16) 3634-4030

FILIAL TACUATÉ
Tel: (13) 3629-8961

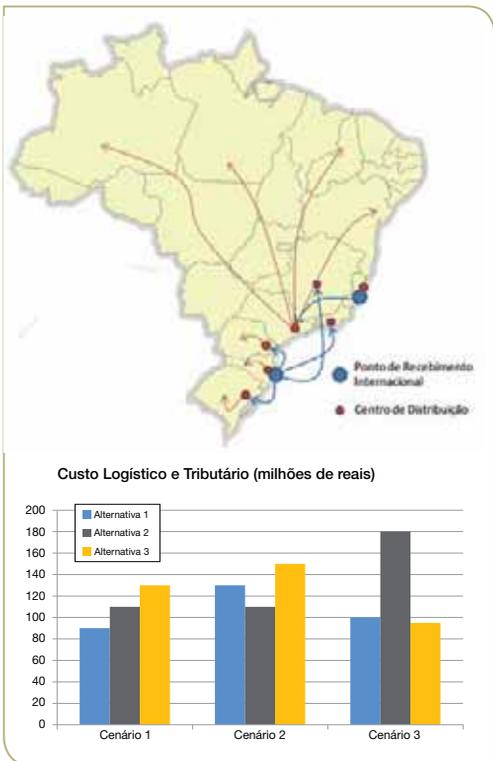
FILIAL SJ DO RIO PRETO
Tel: (13) 3258-2070

FILIAL BARRO
Tel: (14) 3223-1074

FILIAL ARAÇATUBA
Tel: (16) 3624-0000

 **MITSUBISHI
EMPILHADEIRAS**

Distribuidor exclusivo SE, RJ, MG, SP, GO, DF



simplificada, existem nada menos do que 16 milhões de alternativas possíveis (é a “mágica” da análise combinatória). É possível, então, que a empresa opere no menor custo possível sem auxílio computacional para calcular a melhor alternativa, considerando uma visão integrada dessa cadeia logística?

Evidentemente que, dentre 16 milhões de alternativas possíveis, existem algumas que parecem inviáveis ou bastante impraticáveis (como, por exemplo, enviar produtos para um porto no sul do país para, posteriormente, abastecer um CD localizado no mercado nordestino). Mas, mesmo assim, devemos tomar cuidado até com as alternativas não intuitivas.

A complexidade da malha, a

relação entre as suas restrições e variáveis peculiares (pensando-se em um transporte intermodal, por exemplo, em que há sazonalidade de fretes, diferentes frequências de despacho de carga de acordo com o porto/aeroporto brasileiro, custo de estoque em função do número de nós da malha – que ocasiona estoques de ciclo, de segurança e em trânsito, alíquotas de impostos diversos, crédito de ICMS, guerra dos portos, variabilidade de demanda e, para ajudar, 16 milhões de alternativas em uma simples malha) criam situações de difícil análise e mensuração. Pelo grande número de alternativas, é impossível avaliar todas e escolher a melhor, ao menos que a decisão seja suportada pelo modelo computacional de otimização.

Há pouco mais de dez anos, estudar a malha logística através de um modelo de otimização era muito mais demorado e difícil. Com os avanços dos modelos matemáticos e da capacidade computacional, os modelos de otimização são cada vez mais uma realidade nas empresas de ponta, buscando extrair cada centavo de cada possibilidade de ganho na margem do produto, tornando-se uma ferramenta de competitividade essencial.

No caso da configuração da malha logística, um modelo de otimização pode considerar custos de transporte, de movimentação, impostos e tributos pertinentes (inclusive a influência do crédito morto de ICMS), restrições de lead time, restrições de capacidade de fábrica, CDs e portos, entre diversos outros aspectos.

Através dele, é possível determinar qual a configuração ótima da malha logística, além de realizar análises para cenários futuros, considerando aumento da demanda em diferentes regiões, impacto dos fretes e custos de movimentação e riscos de rompimento da cadeia, entre outros. Para cada cenário analisado, o modelo encontrará a melhor alternativa. De posse dos diversos cenários, é possível estabelecer o desempenho de cada alternativa. Por exemplo, imagine que uma empresa que atua no mercado nacional prevê três possíveis cenários de crescimento, com incerteza no horizonte de tempo:

Cenário 1: aumento da demanda no Nordeste

Cenário 2: aumento da demanda no Sudeste

Cenário 3: aumento da demanda no Sul

Para cada um dos cenários, é analisado o resultado de cada alternativa viável de configuração da malha logística. Observe que a alternativa 1 (azul) é a de menor custo no cenário 1. Nos outros cenários, ela não é muito mais dispendiosa do que as outras, mas, por outro lado, a alternativa 2 (preta) é extremamente cara no cenário 3, em que a demanda aumenta na região Sul. Ainda, se as chances do cenário 3 se concretizarem forem altas, é possível concluirmos que a alternativa 3 é de alto risco.

Dessa forma, podemos utilizar um modelo computacional como ferramenta de um estudo maior, seja para a realização de uma análise operacional, seja para a análise estratégica da malha para um horizonte de 5, 10 ou 20 anos, mitigando o risco de investimento em fábricas e CDs e até o risco de contratos com Operadores Logísticos.

Por fim, acreditamos que é crucial o desenvolvimento e a aplicação de tecnologias para garantir vantagem competitiva às empresas. Sabemos que toda vantagem competitiva é temporária, e empresa de sucesso é aquela que renova suas vantagens competitivas ao longo do tempo, estando sempre à frente das demais. E a aplicação de novas tecnologias desempenha papel fundamental nisso. 

Foto: Suelho F. Imagem



Edson Trevisan

Mestre em Engenharia de Sistemas Logísticos pela Universidade de São Paulo (USP) e pelo Massachusetts Institute of Technology (MIT), além de graduado em Engenharia Naval pela Escola Politécnica da USP. É sócio-consultor da Genoa Logística e Supply Chain, consultoria especializada no desenvolvimento de ferramentas de suporte à decisão com aplicação de técnicas de pesquisa operacional.



Segurança, agilidade e qualidade.

A TNT oferece transporte aéreo e rodoviário para mais de 7.000 destinos no Brasil, a maior cobertura do mercado. Com 109 unidades em todo o Brasil, frota de 3.000 veículos, mais de 8.000 colaboradores treinados e capacitados, suas cargas são transportadas com total rastreabilidade e serviço porta a porta, permitindo melhor planejamento para os negócios.

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DOMÉSTICO E INTERNACIONAL

Única a atender mais de 5 mil cidades brasileiras e 6 países da América do Sul, com o menor tempo de trânsito do mercado e excelente custo-benefício. A frota é constantemente revisada e renovada trafegando sempre dentro das normas ambientais.



TRANSPORTE AÉREO DOMÉSTICO E INTERNACIONAL

Transporte de documentos, amostras e cargas em todo o Brasil e mais de 200 países com total rastreabilidade e ferramentas online. A TNT oferece ainda liberação alfandegária, além de opções diferenciadas e personalizadas para cargas especiais.



O nome TNT e seu logo são marcas registradas da TNT Express NV, 0472013.

Empresas de transporte aéreo de carga cobram investimentos e projetam expansão

O crescimento na movimentação de carga deve ser agressivo nos próximos anos, de acordo com a Infraero. E as empresas do setor destacam a Copa do Mundo e as Olimpíadas como principais alicerces da expansão brasileira, mas dependem de melhor infraestrutura aeroportuária.

Daniela Cândido de Oliveira 

Nos últimos anos, o transporte aéreo de carga se expandiu em ritmo acelerado no Brasil. O espaço econômico que o País conquistou no cenário internacional, além da quantidade cada vez maior de grandes eventos, impulsionam o setor que segue em alta. Os balanços mensais da Infraero – Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Fone: 0800 727 1234), estatal que administra os aeroportos brasileiros, confirmam a expansão do segmento. Atualmente, o quadro financeiro tem se aliado aos investimentos em infraestrutura, tanto privados como públicos, para dar sequência a este crescimento. No momento, alguns dos principais Terminais de Logística de Carga – a Rede TECA – passam por obras para aumentar a capacidade de carga, e também de passageiros. Entre eles, destacam-se os aeroportos de Cumbica, em Guarulhos, SP, e Viracopos, em Campinas, SP, que são os dois maiores em movimentação de carga no País e que, somados aos de Manaus, AM, e do Galeão, no Rio de Janeiro, RJ, concentram 76% de toda carga movimentada no Brasil.

Um estudo da Infraero, realizado em 2012, aponta que a demanda pelo transporte aéreo de produtos deve crescer quase três vezes até



Souza, da Emirates Cargo: “para determinados setores produtivos da indústria, o tráfego aéreo segue indispensável dentro do planejamento logístico”

2017, alcançando 3,4 milhões de toneladas. No cenário atual, o Brasil move por ano cerca de um milhão de toneladas através de aviões. Segundo a agência, os investimentos previstos devem atender à demanda crescente pela movimentação aérea de cargas e ao incremento esperado com a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016. Hoje, a Infraero administra 34 Terminais de Logística de Carga.

Fora a intenção de aprimorar a movimentação de mercadorias nos aeroportos, a Infraero tem se esforçado em ampliar a variedade de locais que

possam receber cargas. Em 2012, por exemplo, iniciaram-se as atividades de exploração da carga nacional em dois aeroportos: Florianópolis, SC, e Foz do Iguaçu, PR. Já em 2011, os de Campo Grande, MS, e Uruguaiana, RS, entraram em operação.

Para o gerente de carga da Emirates SkyCargo na América do Sul (Fone: 11 5503.5000), Dener Souza, o transporte aéreo de carga continua sendo o principal meio de movimentação para reduzir o estoque em trânsito. Ele salienta que, embora os outros meios logísticos tenham ganhado mais espaço ultimamente, a carga aérea ainda é a ferramenta-chave, devido ao menor tempo de locomoção.

“Para determinados setores produtivos da indústria, o tráfego aéreo segue indispensável dentro do planejamento logístico, permitindo a viabilização das transações de compra e venda, como produtos perecíveis, automotivos, eletrônicos e bens de alto valor agregado”, explica Souza.

Já a FedEx (Fone: 0800 703 3339) ressalta que o desenvolvimento do mercado de carga também abre espaço para o setor aéreo. Além disso, para o diretor executivo

de Operações Internacionais da empresa, Troy Maxey, questões como o avanço da economia, os entraves nos demais modais e a rápida recuperação do setor aéreo em períodos de crise também são características marcantes. “Fatores relacionados à regulamentação de setores impactam esse cenário e abrem espaço para o fortalecimento do aéreo. Algumas novas legislações, como a Lei do Motorista, bem como o gerenciamento de risco de carga de alto valor agregado, acabam tornando a competição entre aéreo e terrestre mais próxima”, afirma Maxey. “É importante ressaltar, também, que o segmento aéreo no Brasil é bastante resiliente em situações de crise. Dados dos últimos 40 anos mostram que o setor sofre com a crise, mas consegue se recuperar rápido e com um impulso pós-crise que o reposiciona como se a crise não tivesse existido”, complementa o executivo da FedEx.

A UPS (Fone: 0800 770 9035) e a TAM Cargo (Fone: 0300 115 9999) corroboram com o sentimento das demais companhias ouvidas.





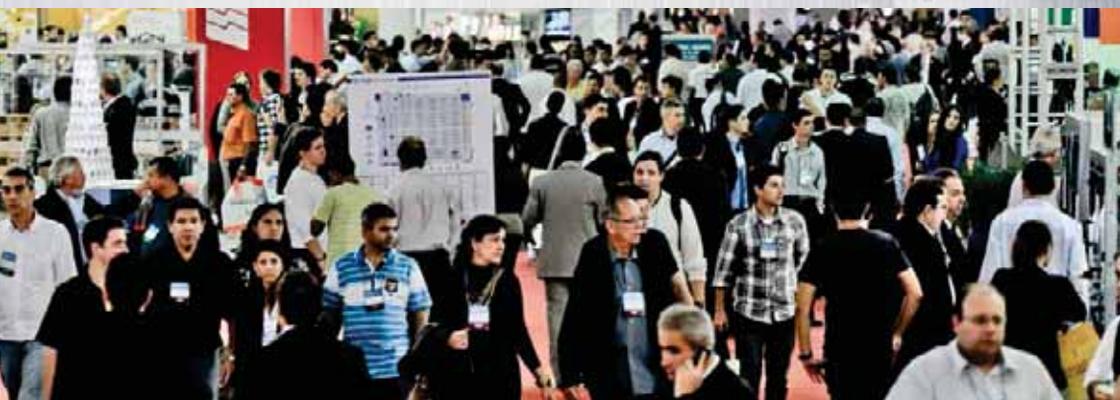
Fispal Tecnologia

29ª Feira Internacional de Embalagens, Processos e Logística para as Indústrias de Alimentos e Bebidas

25 a 28 junho de 2013 das **13h às 21h**
Pavilhão do Anhembi – São Paulo – SP – Brasil

NOVO HORÁRIO

Visite a maior e mais completa feira para as indústrias de **alimentos e bebidas** da América Latina.



Em quatro dias de feira você vai encontrar mais de:

60mil

visitantes

41

países visitantes

2mil

marcas expositoras

16

países expositores

80milm²

de área para exposição

Faça seu credenciamento até dia **27/05*** e aproveite as vantagens de receber a credencial em seu endereço.

* Após esta data, você pode se credenciar pelo site e retirar sua credencial nos guichês especiais na entrada da feira.

Credencie-se!

www.fispaltecnologia.com.br

Apoio:



Operadora de Turismo Oficial:



Cia. Aérea Oficial:



Filiada à:



Promoção e Organização:



A primeira, inclusive, vai além. De acordo com o gerente de vendas da UPS Air Cargo Brasil e Argentina, Mauro Ribeiro, não só o desenvolvimento econômico deve impulsionar a movimentação aérea de carga no País, mas, também, a chegada de novos investidores internacionais e os investimentos programados pelo governo federal visando à Copa e às Olimpíadas. “Há grandes expectativas para o desenvolvimento desse setor, com investimentos anunciados para mudar o atual quadro de infraestrutura brasileiro. A ação de privatização dos aeroportos levará o Brasil a outro patamar, mais eficiente, rápido, seguro e, principalmente, atrativo para a realização de novos negócios ainda mais robustos”, avalia Ribeiro.

Ainda segundo o executivo da UPS, fatores agregados de desenvolvimento devem contribuir para o crescimento do setor, que tem como característica mais marcante sua velocidade. Por outro lado, é preciso balancear a utilização com o alto custo. “O maior uso do modal aéreo é um desafio, devido a seu custo mais elevado e à influência das condições macroeconômicas, como a cotação do dólar e a taxa de exportações. De toda forma, o segmento atende a necessidades peculiares, como urgências e emergências no transporte de cargas, especialmente as perecíveis ou de maior valor agregado. É mais rápido e mais regular, e também o que oferece o

menor risco, principalmente se considerarmos as distâncias, a mobilidade urbana e a qualidade das estradas e ferrovias do país”, alerta Ribeiro.

TENDÊNCIAS

As tendências para o transporte aéreo de carga são bastante diversificadas de companhia para companhia. Apesar de todas apostarem no crescimento, Maxey, da FedEx, por exemplo, afirma que estimular a competição entre empresas menores é uma boa possibilidade.

“Se compararmos o Brasil com outros países onde a malha de cargueiros é mais intensa, podemos observar diversas oportunidades que poderiam ser aproveitadas por aqui. Acredito que uma delas é otimizar recursos e oferecer um serviço mais acessível a pequenas e médias empresas. Isso pode ocorrer através de aliança entre empresas nacionais e internacionais voltadas para a criação de rede dedicada à carga aérea. Esse tipo de parceria poderá aumentar o fluxo de pacotes entre países e dentro de cada país, oferecendo uma rede mais estruturada e tarifas melhores”, projeta o diretor executivo da empresa.

Já a Emirates Cargo entende que a melhor maneira de acompanhar o mercado é a inovação. “Para atender à demanda, as empresas tendem a criar produtos e serviços customizados e aumentar as áreas de atuação seguindo políticas sustentáveis. A tendência será cada vez mais o incentivo para implantação do e-Freight, ferramenta que permite realizar a maioria dos processos de carga por meios eletrônicos.

Com ele, temos ajuda na redução do tempo de espera para processar o frete e aumento na produtividade”, destaca o gerente de carga da companhia aérea.

Parte importante do cresci-



Maxey, da FedEx: “a malha de carga no Brasil é feita em cima da crescente malha de passageiros, o que significa disputa de espaço com as bagagens”



Ribeiro, da UPS: “há grandes expectativas para setor aéreo de carga, com investimentos anunciados para mudar o atual quadro de infraestrutura brasileiro”

mento da logística nos últimos anos, o e-commerce também é lembrado como tendência de mercado. A UPS e a TAM Cargo enxergam potencial no segmento para impulsionar os negócios aéreos. Para a UPS, nos próximos anos, o Brasil deve se tornar o sexto mercado de e-commerce mais rentável do mundo.

O e-commerce brasileiro cresce a uma taxa de 25% ao ano, realidade parecida com a de países como os Estados Unidos. “Os brasileiros comprando mais online e mais exigentes quanto à qualidade e à eficiência do serviço de entrega fortalecem o modal aéreo

que, com suas peculiaridades de rapidez, pontualidade, informação em tempo real, regularidade e menor risco, atende mais adequadamente esse setor em clara expansão no mundo”, decreta o gerente de vendas da UPS.

PERSPECTIVAS E DESAFIOS

O futuro do mercado aéreo de carga é positivo na visão de todas as companhias. Para isso, tanto UPS, como FedEx, Emirates Cargo e TAM Cargo cobram as iniciativas do governo federal para melhorar a infraestrutura e dar mais condições para a demanda crescer. As aeroportos brasileiros apresentam acessibilidade restrita para alguns tipos de serviços e tamanhos de aviões, o que aumenta a dificuldade de crescer. Porém, ao mesmo tempo em que pedem ajuda, as empresas ressaltam que os planos têm sido colocados em prática. Com mais investimentos será possível aumentar o número de aeronaves e, consequentemente, a rede de atendimento e a capacidade de carga. A expansão dos aeroportos também pode aumentar a competitividade, que é vista de maneira positiva pelo setor.

Os novos nichos de trabalho são outro ponto que tende a desenvolver as companhias. Nem todas estão abrindo seu leque de atendimento, mas há casos em que segmentos ganharam destaque e entraram na estratégia de crescimento. A UPS, por exemplo, está atendendo entretenimento (estrutura de grandes eventos, como shows e espetáculos) e agropecuária (ovos férteis e animais para reprodução), além de continuar investindo nos já tradicionais nichos de autopeças, eletrônicos e telefonia celular. A Emirates Cargo aponta flores, frutas e petróleo como futuros mercados rentáveis. A importância deles cresceu dentro da companhia, enquanto outros setores diminuiriam. De acordo com a Emirates Cargos, a sazonalidade





é responsável por essa variação de "prioridade de setores".

O crescimento estimado entre as empresas também é positivo. A TAM Cargo, por exemplo, prevê uma expansão entre 6% e 8% nas operações de carga em 2013, considerando a recuperação do mercado, esperada pela companhia para o segundo semestre. Mesmo com o faturamento abaixo do esperado em 2012, o Grupo LATAM Airlines – que detém as

marcas TAM Cargo e LAN Cargo – cresceu entre 3% e 5%.

As projeções da TAM Cargo não são reflexos apenas do cenário econômico e dos investimentos externos, mas da movimentação da própria empresa. Em abril de 2012, a companhia anunciou o investimento em um novo terminal de cargas em São Paulo, com 14.000 m² e capacidade de movimentação de 1.000 toneladas de carga por dia. Com o investimen-

to, o potencial de operação deve aumentar oito vezes em relação ao atual no aeroporto de Guarulhos. Também neste ano, em julho, será inaugurado um novo armazém de cargas domésticas da TAM Cargo em Manaus.

Os problemas enfrentados pelo segmento são muito semelhantes. Além dos cancelamentos de voos e da infraestrutura aeroportuária inadequada, outras questões também são discutidas pelas empresas, como as dificuldades financeiras. "A crise econômica mundial, ainda afetando alguns mercados, a necessidade de valorização da exportação e o alto valor dos combustíveis das aeronaves são grandes desafios", ressalta Ribeiro, da UPS.

A "briga" dentro das companhias entre o transporte de passageiros e o de cargas é criticada por Maxey, da FedEx. Como a movimentação de pessoas é prioridade

para as empresas de transporte aéreo, a carga acaba sendo substituída. "O que também acontece no mercado brasileiro é a falta de balanceamento do fluxo aéreo entre as regiões. Isso dificulta a implantação de rotas regulares em aeronaves cargueiras. Hoje, a malha de carga é feita em cima da crescente malha de passageiros, o que significa disputa de espaço com as bagagens – situação essa desfavorável para serviços com prioridade de movimentação", lamenta.

Além dos investimentos em infraestrutura, produtos e pessoas, a FedEx aponta como alternativa ao setor a formação de alianças domésticas com empresas estrangeiras no Brasil. Para a companhia, as parcerias podem estruturar a malha doméstica e internacional de maneira regular e confiável. 

Em 2013, maximize seus resultados.



Confie em quem é inovador e possui soluções sob medida para otimizar o seu negócio.



 **CROMO STEEL**
CARRINHOS E EQUIPAMENTOS

 **GRUPO SCHIOPPA**
BRANDS LIKE THE BEST OF THEM

Fabricantes de pneus analisam o mercado brasileiro e mostram quais as tendências do setor

Especialistas do setor e profissionais das maiores companhias de pneus presentes no mercado brasileiro comentam o crescimento do setor, as novas tecnologias, as novidades e quais as próximas tendências que serão vistas em armazéns e estradas.

“O segmento de pneus no Brasil, nos últimos anos, especialmente após a crise econômica mundial ocorrida em 2008 e 2009, vem passando por altos e baixos. Diretamente afetado pela indústria automotiva, quando está aquecida, observa-se no setor uma corrida pela aquisição de pneus por parte dos fabricantes de veículos e usuários finais que, por consequência, gera uma rápida redução dos estoques e dificuldades momentâneas de abastecimento. Quando desaquecida, penaliza a indústria de pneus com elevados níveis de estoque e grande redução do ritmo de produção. Essa constante e forte oscilação do mercado consumidor tem dificultado em muito o adequado planejamento dos fabricantes de pneus no Brasil e explica, em parte, o grande crescimento da participação dos pneus importados. Estes, por sua vez, merecem uma análise à parte. Hoje, é possível encontrar mais de 5 dezenas de marcas distintas

de pneus circulando no Brasil, com origem nas mais diversas partes do planeta. Tão variados quanto as suas marcas e origens são os resultados de desempenho que eles oferecem ao usuário final ao longo de sua vida útil. Muitas vezes motivados apenas pelo baixo preço de aquisição, o usuário abre mão de produtos com valor agregado maior e deixa, portanto, de contabilizar menor custo de utilização e se beneficiar de vantagens intrínsecas, como, por exemplo, um suporte de pós-venda mais eficiente e confiável e um fluxo de caixa mais previsível. Claro que existem, dentre os diversos produtos importados, aqueles que competem de igual para igual com os pneus de marcas tradicionalmente estabelecidas no país nos quesitos desempenho e benefícios agregados. Estes são verdadeiras soluções alternativas à problemática capacidade de oferta de pneus no Brasil, mas é necessário que o usuário observe atentamente a origem de cada um deles, especialmente relacionado aos grupos empresariais que os oferecem ao mercado.”

Este panorama, dado por Ricardo Drygalla Moreira, gerente de vendas da Fate Pneus do Brasil (0800 707.0234), que comercializa pneus para uso rodoviário, misto, urbano, de curtas distâncias e fora de estrada, mostra o atual mercado de pneus brasileiro e abre



Rodrigues, da Standard Tyres: no caso dos pneus, os clientes estão se dando conta da importância de se controlar o custo-hora e estão buscando meios para isto

uma discussão sobre os problemas enfrentados pelo setor e como o mercado se encontra hoje.

“Segundo dados da ANIP – Associação Nacional da Indústria Pneumática, o segmento de pneus no Brasil tem a expectativa de alta na produção entre 4% e 5% em 2013. Em 2012, o setor produziu 62,6 milhões de pneus, queda de 6,7% em relação a 2011”, explica Flávio Bettiol Junior, diretor de marketing Caminhão e Agro da Pirelli na América Latina (Fone: 0800 728 7638), companhia que atua no mercado de pneus para diversos tipos de caminhões, ônibus, empilhadeiras industriais e portuárias, máquinas carregadeiras e minicarregadeiras, motoniveladoras e raspadoras,

compactadores, máquinas de movimentação de terra e outros.

Hoje, temos um mercado bastante competitivo no segmento de pneus de carga, no qual diversos fabricantes estão instalados e em busca de sua fatia de mercado, além da participação dos produtos importados, avalia Marcos Aleixo Aoki, gerente geral de marketing e vendas comercial da Bridgestone do Brasil (Fone: 11 4433.1139). No entanto, embora o mercado seja muito competitivo, como também afirma Julimar Rodrigues, gerente comercial da Standard Tyres (Fone: 11 3719.0070), a tendência é que apenas os que se profissionalizarem se mantenham, “pois os clientes estão se dando conta da importância de se controlar o custo-hora e estão buscando meios para isto”. Para atender o mercado, a Bridgestone possui uma linha de produtos para diversos tipos de aplicação, nas



linhas de passeio, comerciais leves, caminhões, ônibus e implementos agrícolas, enquanto a Standard Tyres trabalha com pneus industriais para empilhadeiras, rebocadores, carretas, portos, trailers Ro-Ro, equipamentos terrestres de apoio e outros.

Para a Rodacox (Fone: 11 4427.6656), “o segmento de pneus continua em crescimento hoje, assim como foi nos anos anteriores, tanto que estamos continuamente investindo na ampliação de nosso parque produtivo, aplicando novas tecnologias de compostos, adquirindo equipamentos modernos e novas matrizes com novo desenho”, avalia Paulo Nobre, gerente comercial da companhia, que produz e comercializa pneus para empilhadeiras, minicarregadeiras, retroscavadeiras, pás carregadeiras e motoniveladoras.

custo/benefício, com a otimização de compostos de borracha, “de modo a ampliar a durabilidade do pneu e diminuir a sua resistência ao rolamento e o consumo de combustível para reduzir as emissões de CO₂”. A companhia atua com pneus para empilhadeiras – pneumáticos radiais e diagonais; superelásticos (maciços) e sólidos (bandagens e press-on bands), e para o tráfego urbano, tráfego regional e



Nobre, da Rodacox: “o segmento de pneus continua em crescimento hoje, assim como foi nos anos anteriores, tanto que estamos continuamente investindo”

TENDÊNCIAS

Com o aquecimento do mercado, novas tecnologias em pneus chegam. E, na visão de Aoki, da Bridgestone, não são apenas os pneus que recebem atenção, mas, também, as ferramentas para sua gestão, que buscam prolongar o ciclo de vida do produto. “Os fabricantes devem atuar como verdadeiros consultores, recomendando o melhor produto para a melhor aplicação”, aconselha.

Vinicius Penna, supervisor de vendas de pneus industriais da Continental Pneus (Fone: 0800 170.061), crê que entre as principais tendências futuras para este setor está a procura pela melhor relação

para construção.

No que diz respeito a pneus de carga, a Continental conta com algumas novidades, como as tecnologias Air Keep – retenção de ar – e o VAI+ - Indicador Visual de Alinhamento. “O Air Keep é um composto de borracha localizada na parte interna do pneu. Por possuir uma estrutura molecular mais densa, proporciona menor perda de ar e, conseqüentemente, a conservação da pressão a um nível ótimo por um tempo até 50% superior em relação às tecnologias convencionais. O desenvolvimento desta tecnologia pela Continental surgiu da constatação de

que a maioria das frota tem dificuldades para calibrar a pressão dos pneus semanalmente, frequência recomendada pelos fabricantes de pneus. Já o VAI+ é um sistema inteligente que monitora e alerta o condutor para eventuais irregularidades no veículo. Indicadores como os sinais de “+” e “-” encontram-se estampados nas ranhuras da banda de rodagem. Com o uso, estas sinalizações vão “desaparecendo” e alertam para situações como sulco remanescente de 6,5 mm, o que representa que o pneu passou da metade da vida útil, e 3,0 mm, que é a recomendação para recapagem”, explica Renato Martins, coordenador de desenvolvimento de produtos para veículos comerciais da Continental Pneus.

Em relação a pneus de utilização profissional para caminhões, ônibus, máquinas industriais e empilhadeiras, é cada vez maior a adoção de tecnologias que os tornam mais robustos para aumentar o rendimento quilométrico, horário e a capacidade de reconstrução, além da utilização de novos materiais que colaboram na redução do consumo do combustível e do impacto ambiental, segundo Bettio Junior, da Pirelli.

“O segmento de pneu está crescendo, e isso se deve aos investimentos feitos no segmento da logística, aos eventos esportivos previstos e aos resultados que a economia brasileira está obtendo. Há uma grande preocupação das fábricas com a qualidade de seus produtos. O maior incentivador neste ramo é a busca por soluções que diminuam

PROBLEMAS COM CARGA E DESCARGA?



TECNOLOGIA QUE ELEVA
AQUI NA marksell
VOCÊ ENCONTRA SOLUÇÕES
PARA SUAS DIFICULDADES DE
CARGA E DESCARGA.

CONHEÇA TODOS OS
 NOSSOS PRODUTOS:
www.marksell.com.br

Formas de pagamento:



PARA MAIORES
 INFORMAÇÕES CONSULTE-NOS
55 11 4789 3690

desgastes e que tragam mais benefícios. As fábricas estão investindo em novas tecnologias e soluções com relação ao meio ambiente. Há um processo moderno chamado Remold, que é a reciclagem de pneus, desenvolvido com tecnologia de ponta e que transforma um pneu já rodado em novo e com vida útil e qualidade tão boas quanto a dos pneus novos”, analisa Guilherme Barion de Almeida, diretor comercial da Marcon (Fone: 14 3401.2425), companhia que também atua com pneus para veículos de transporte de cargas.

Por sua vez, Nobre, da Rodaco, acredita que, pelas exigências cada vez maiores dos pneus, em função das características de trabalhos atuais com rodagem 24 horas, longos percursos, máxima utilização da capacidade de carga e velocidades limitrofes, a utilização de pneus superelásticos e pneumáticos radiais se torna uma necessidade. Sendo assim, “terão maior utilização os pneus que atenderem a estas exigências, e para as quais a Rodaco desenvolveu e incorporou em seus produtos as novas tecnologias V-Hexane e P-900, que permitem ao pneu suportar maiores temperaturas e exigências de trabalho”, afirma, seguindo por Rodrigues, da Standard Tyres: “no segmento em que atuamos, é claro o crescimento do uso de pneus superelásticos, uma vez que os mesmos garantem

uma grande redução do custo hora do equipamento, alta durabilidade, reduzido nível de troca e, nos nossos produtos, uma ergonomia igual ou



Aoki, da Bridgestone: os fabricantes do segmento devem atuar como verdadeiros consultores, recomendando o melhor produto para a melhor aplicação

superior a de um pneumático corretamente calibrado”.

Moreira, da Fate Pneus do Brasil, analisa que o prognóstico em relação à frota de veículos com rodas no Brasil, nas diversas categorias existentes, é de crescimento significativo. Sendo assim, os pneus continuarão sendo um produto de grande utilidade e procura. As mudanças observadas nos pneus ao longo do tempo, de um modo geral, são muito mais estruturais do que aparência, o que pode gerar a falsa ideia de estagnação. “Há muita pesquisa e desenvolvimento no campo de polímeros e metodologia de construção. A nanotecnologia tem contribuído sobremaneira para a maior eficiência energética dos pneus, o que tem recebido, talvez, a maior concentração dos esforços de desenvolvimento e, portanto, representa uma tendência muito forte para o futuro – o aprimoramento dos chamados ‘pneus verdes’”, afirma. E continua: “a capacidade de rodar muitos quilômetros e, ao mesmo tempo, contribuir para a redução das emissões de CO₂ dos veículos que equipam é um compromisso cada vez mais perseguido pelos fabricantes de pneus e insumos para a reforma dos mesmos. A integração dos pneus na tec-

nologia embarcada dos veículos através de mecanismos de comunicação eletrônica, em minha opinião, é outra tendência do setor, cujo objetivo será oferecer melhor controle econômico e patrimonial aos usuários”.

SOBE OU DESCE?

As perspectivas para o segmento continuam positivas este ano. E um dos principais motivos, inclusive lembrado por Aoki, da Bridgestone, é o aquecimento da safra nacional de grãos. Com o grande escoamento desta safra pelas rodovias do Brasil, que de modo geral estão em péssimo estado, segundo Aoki, o segmento de pneus está com excelentes expectativas, uma vez que os caminhões precisarão de pneus para toda a sua operação.

A Continental Pneus aposta na continuidade da expansão geográfica da companhia, principalmente nas regiões Sudeste, Nordeste e Norte do País, onde buscará desenvolver novas parcerias. Eventos de porte mundial que o país sediará nos próximos anos, como a Copa do Mundo de Futebol e os Jogos Olímpicos, contribuirão para o aumento da demanda de manipulação de cargas em aeroportos e portos brasileiros e os pneus industriais deverão ter sua procura aumentada, abrindo oportunidade para a empresa ampliar sua presença nesse segmento.

A Coparts (Fone: 11 2633.4000), companhia que fornece pneumáticos e superelásticos para empilhadeiras a GLP, diesel ou elétricas, espera crescer 30% em relação ao ano de 2012. “Para isso, fizemos investimentos na ampliação da oferta de produtos para pronta entrega e de nosso estoque”, afirma Carlos Fernandes, diretor comercial da empresa.

A Rodaco também tem boas

perspectivas, agregando novas tecnologias que buscam dar aos pneus melhor desempenho com aumento significativo de ganho na relação custo-benefício. Além disso, a companhia está em pleno processo de ampliação de fábrica, aumentando significativamente os volumes produzidos.

A Pirelli planeja acompanhar o crescimento do PIB que, segundo o Banco Central, em 2013, deverá ficar em torno de 3%, puxado pelos setores de habitação, infraestrutura e agricultura. Já para Moreira, da Fate Pneus, as perspectivas para o setor são positivas, tendo em vista o crescimento projetado do parque circulante no Brasil e em outros países em desenvolvimento. “As iniciativas de autoridades nacionais, sejam do ponto de vista fiscal tributário, ou mesmo técnico, como a regulamentação do setor de reforma, exigindo certificação de conformidade de seus processos, contribuirão para uma maior qualificação de todos aqueles que disputam um espaço no mercado consumidor. Isso fortalecerá as atividades da indústria e contribuirá para um maior amadurecimento do setor”, finaliza. Logweb





ABC71 lança ERP em versão via web

A ABC71 (Fone: 11 2179.3132) anuncia o lançamento de mais uma inovação tecnológica em seu ERP Omega, que agora passa a contar com a versão via Web. "Com a versão web do Omega, o cliente pode acessar a ferramenta de qualquer computador com acesso à internet. Isso facilita a mobilidade e aumenta a produtividade dos usuários", comenta Antônio Flávio Barbosa, diretor geral da ABC71. Ainda segundo ele, esse avanço tecnológico veio atender a uma demanda de mercado que necessitava de mais flexibilidade no uso do sistema. "O acesso via web é ideal para os gestores que viajam muito e se ausentam do escritório com frequência. A partir de agora as informações ficam acessíveis de qualquer lugar e o fluxo do processo de trabalho não é interrompido", garante. O diretor geral explica que a nova versão não altera em nada a operação do sistema e ainda pode operar de forma híbrida, ou seja, com as duas modalidades de aplicações: local e via web.

_bytemaster inicia a comercialização de ERP para o setor transitório na América Latina.

A empresa espanhola _bytemaster (Fone: 34 93252.0540) lança na América Latina seu ERP vertical _b first para empresas do setor transitório (agentes de cargas) e logístico. O software foi especialmente desenhado segundo as necessidades do setor, com a aporção das principais companhias aéreas, marítimas e terrestres do mundo, e está preparado para trabalhar com vários idiomas, várias moedas e empresas. Foi desenvolvido com tecnologia .NET, da Microsoft, e utiliza base de dados SQL Server, que se integra naturalmente com toda a suíte de produtos de Microsoft.

Mega Sistemas Corporativos cresceu 18% em 2012

A Mega Sistemas Corporativos (Fone: 0800 770.6644), especializada no desenvolvimento de soluções tecnológicas para gestão empresarial de empresas que atuam nos segmentos de construção, logística, manufatura, combustíveis, agronegócios e serviços, fechou o ano de 2012 com um faturamento de R\$ 59 milhões, o que representa um crescimento de aproximadamente 18% em relação ao resultado obtido em 2011. Neste período, a oferta de serviços subiu em média 21%, enquanto as vendas atingiram uma expansão de cerca de 17%. Os segmentos que mais consumiram as soluções Mega em 2012 foram os de construção civil e logística. A participação do segmento de construção apresentou uma ampliação de 12% nos negócios, com um faturamento 22% acima do registrado no ano anterior. Já as vendas para o setor de Logística apresentaram um crescimento de 45% em comparação ao mesmo período em 2011. Paulo

Bittencourt, sócio-fundador e diretor de tecnologia da Mega, acredita que 2013 será muito promissor para a empresa. O lançamento de novas soluções estratégicas, como o MegaDashboard, disponibilizado aos clientes no final do segundo semestre de 2012, e a continuidade do investimento direcionado à expansão da área comercial (rede de canais e vendas diretas), com ampliação das equipes sediadas nas regiões Nordeste, Sul e Centro-Oeste, devem fortalecer ainda mais a atuação da Mega em todo o País. "Também acreditamos em uma maior participação do setor logístico nos resultados da Mega. A profissionalização do setor, aliada a um sistema com funcionalidades capazes de atender a subsegmentos específicos, como o de commodities, líquidos e químicos, fracionados, lotação e Operadores Logísticos, deve promover ainda mais a conquista de novos clientes do setor", explica Bittencourt.



VEM QUE tem

Peças, Serviços, Baterias, Carregadores e Acessórios para Empilhadeiras

Na edição de maio da revista Logweb, vamos mostrar aos nossos leitores quem é quem nesse enorme setor para empilhadeiras.

E AINDA:

- Setor Supermercado com seus Operadores Logísticos e suas Transportadoras
- A Logística no Varejo – RFID, carrinhos, gôndolas, terceirização, refrigeração, cestos aramados, contentores, código de barras e outros

E MAIS:

- Paletes de madeira

SE FOR LOGÍSTICA, ESTÁ NAS PÁGINAS DA REVISTA LOGWEB.

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

REVISTA
Logweb

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

LLX fecha parceria com V&M do Brasil para instalação de base logística

A LLX, empresa de logística do Grupo EBX, firmou parceria com a V&M do Brasil (Fone: 31 3328.2121) para a instalação de uma nova base logística no Superporto do Açú, em São João da Barra, RJ. A unidade ficará localizada no Polo Metalmeccânico do porto, terá 150.000 m² de área e será destinada ao atendimento das empresas que exploram o petróleo da Baía de Campos dos Goytacazes, RJ, através da armazenagem e fornecimento “Just in Time” de tubos e serviços especializados. O contrato tem duração de 20 anos, com opção de renovação por mais 20. A área logística será implantada a partir da instalação de uma base de apoio offshore no canal do TX2. “A base logística será muito importante para otimizar o atendimento aos nossos clientes com tubos OCTG (oil country tubular goods) para exploração e produção de petróleo. E nos permitirá ampliar o oferecimento de serviços e soluções a esses clientes, incluindo, por exemplo, a OGX”, destaca o diretor-geral da V&M do Brasil, Alexandre Lyra.

RGE fecha acordo com a DHL Supply Chain para aprimorar distribuição logística

A RGE (Fone: 0800 970 0900), empresa do Grupo CPFL Energia, contratou a DHL Supply Chain (Fone: 19 3206.2200) para fazer a logística da distribuidora de energia elétrica em mais de 262 municípios do norte, nordeste e noroeste do Rio Grande do Sul e Região Metropolitana de

Rossetti fecha venda recorde de carrocerias



A Rossetti Equipamentos Rodoviários (Fone: 11 2191.0900) comemora a maior venda de equipamentos da sua história. Pelo contrato fechado com o Governo Federal, a fabricante vai fornecer cerca de 2.000 carrocerias para uso militar. Montados sobre caminhão Mercedes-Benz, os equipamentos atendem demandas das três forças armadas nacionais: Exército, Marinha e Aeronáutica.

Porto Alegre. As atividades estão centralizadas em Caxias do Sul, RS, em uma planta de 6.500 m², onde fica a sede da RGE. Com a companhia logística, a RGE terá uma capacidade de armazenagem 20% maior que a atual. O investimento é importante para atender ao crescimento de volumes de materiais utilizados para manutenção e ampliação da rede elétrica. Na prática, a parceria encurtou as distâncias dentro da área de concessão da RGE com o Centro de Distribuição mais próximo às estações avançadas.

Para melhorar distribuição, Imaginarium fecha acordo com a NeoGrid

As lojas Imaginarium (Fone: 48 3205.6200) fecharam parceria com a NeoGrid (Fone: 11 2135.8500), empresa responsável por

sincronização na cadeia de suprimentos, para realizar o Planejamento de Distribuição e Reposição – DRP. Com o serviço da NeoGrid, a Imaginarium passa a ter maior giro de produtos e redução dos excessos de estoque. O planejamento serve para atender as 133 lojas da empresa no Brasil, além de gerir a quantidade de produtos das lojas. “O projeto foi desenhado a partir de uma série de conceitos eficientes de gestão de estoques e abastecimento, contando com a expertise da NeoGrid. Dentre os resultados, obteremos sugestões de pedidos de compras de forma a equalizar os estoques do Centro de Distribuição”, revela Gustavo Chicatto, executivo da Imaginarium. Outro ponto importante do DRP é a redução de custos logísticos, armazenagem e ruptura de estoque no ponto de venda.

MAN Latin America e Bunge Brasil fecham negócio envolvendo 82 caminhões

A MAN Latin America (Fone: 0800 019.3333) e a Bunge Brasil (Fone: 11 3914.0000) fecharam contrato para a comercialização de 82 caminhões. Com esse lote, a montadora se consolida como a principal marca da frota no negócio de Açúcar & Bioenergia da Bunge. As novas unidades se dividirão em três modelos. O maior volume, com 62 unidades, será do VW Constellation 26.280 Advantech, que vai cumprir a operação de transbordo, para a colheita da cana, ou de bombeiro. Os veículos vão atuar ainda como comboio (para serviços de lubrificação e abastecimento), guindaste ou calda pronta (com solução de defensivo agrícola). Para aplicação como caminhão oficina — aqueles que estão equipados com ferramental para realizar consertos na usina — e borracheiro, serão 17 VW Constellation 15.190 Advantech. O pedido inclui ainda três VW Delivery 8.160 Advantech para atividades de apoio diversas.

Conlog adquire duas empilhadeiras Kalmar

A Conlog (Fone: 49 3441.3333) acaba de adquirir duas empilhadeiras Kalmar DRF100 Reachstacker com capacidade para movimentar 10 toneladas, que serão destinadas aos Terminais Retroportuários da empresa. A função das empilhadeiras é a movimentação de contêineres vazios. Uma das máquinas será direcionada ao Terminal Retroportuário da empresa em Itajaí, SC. A segunda máquina não tem destino definido, e está em fase de estudo para novos projetos da Conlog. 

Comprar ou Alugar:
Consulte o especialista

Retrak®

Eficiência a baixo custo

Empilhadeiras
Elétricas de
Contrapeso



Empilhadeiras
a Combustão



Transpaletas
Elétricas



Empilhadeiras
Portáteis



Soluções inteligentes para uma logística eficiente

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

Retrak®
Representante STILL

11 2431-6464

www.retrak.com.br

DEICMAR AMBIENTAL OFERECE TREINAMENTOS EM MEIO AMBIENTE, SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO

A Deicmar Ambiental (Fone: 13 3131.1193), braço da Deicmar e responsável por projetos voltados para a área de meio ambiente e sustentabilidade, principalmente na área portuária, desenvolveu uma plataforma completa para treinamentos, com foco nas principais demandas portuárias sobre o tema. Voltados para o aprimoramento e a análise crítica, os treinamentos têm como objetivo proporcionar conhecimentos técnicos e específicos aos profissionais que atuam no desenvolvimento, controle e gerenciamento de ações ligadas aos temas. Com equipe de especialistas, disponibiliza, também, a modalidade "in company", direcionada a profissionais de uma mesma empresa. Divididos em dois módulos independentes, são apresentados vários aspectos ligados às certificações de qualidade, legislação e aplicação prática dos temas e normas vigentes. O Módulo 1 envolve "Implantação de Sistema de Gestão Ambiental", enquanto o Módulo 2 enfoca "Implantação do Sistema de Gestão de Saúde e Segurança do Trabalho".

CONTINENTAL ENTREGA PRÊMIO "FUTURO SUSTENTÁVEL" A ESTUDANTES DA UNIFOA

Os estudantes do Curso de Engenharia do Centro Universitário de Volta Redonda - UniFOA conquistaram a primeira edição do Prêmio "Futuro Sustentável", da Continental Pneus (Fone: 11 4583.6233), e puderam fazer um estágio em janeiro último na sede da companhia, na Alemanha. Lançada em 2012, a premiação da Continental tinha o objetivo de estimular os futuros engenheiros a desenvolverem soluções inovadoras que possam contribuir para

a sustentabilidade, o uso ecológico, gestão e a reutilização de pneus inservíveis. Ao todo, cinco projetos foram à fase final da disputa. A equipe vencedora foi coordenada pelo professor Claudinei dos Santos e integrada pelas estudantes Nyára Moraes de Paulo, Larissa Dornelles, Crislaine dos Remédios e Aline Miranda Cecílio. O diretor-superintendente e responsável pelas Operações Comerciais de Pneus da Continental para a América Latina, Renato Sarzano, destaca a finalidade da honorária. "Nossa proposta, com esta iniciativa, foi conscientizar os engenheiros que estão saindo para o mercado de trabalho sobre o decisivo papel que eles podem e devem desempenhar na construção de uma sociedade cada vez mais comprometida em preservar os recursos do planeta", explica. A comissão julgadora foi formada por especialistas da Universidade Tecnológica do Paraná - UTFPR, do IBAMA - Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis e da própria Continental.

JADLOG ADOTA EMBALAGEM PLÁSTICA OXIBIODEGRADÁVEL

A JadLog (Fone: 11 3563.2000), empresa de transportes e logística de cargas expressas fracionadas, passou a utilizar embalagens plásticas oxibiodegradáveis em todo o País. O novo acondicionamento, que tem impresso o logo da JadLog e o selo D2W (que o identifica como oxibiodegradável), já está sendo utilizado por toda a rede parceira, composta por mais de 500 franquias, além da matriz e das filiais da empresa. A embalagem oxibiodegradável é produzida a partir da introdução de aditivo pró-degradante no processo de fabricação convencional, resultando em uma mudança de comportamento do plástico. A principal finalidade da

tecnologia é controlar e reduzir o tempo que o plástico leva para degradar-se e biodegradar-se. Enquanto um plástico convencional demora mais que 500 anos para se decompor, o oxibiodegradável desaparece em aproximadamente 18 meses depois do descarte.

ALE IMPLANTA PROJETO DE SEGURANÇA E PRESERVAÇÃO DO MEIO AMBIENTE

A ALE (Fone: 31 3326.4400), quarta maior distribuidora de combustíveis do país, com uma rede de cerca de 1.900 postos em 22 Estados brasileiros, implantou um projeto para redução de acidentes no trabalho constituído a partir de três pilares: segurança, saúde e meio ambiente.

O Programa de Acidente Zero (PAZ) tem como objetivo conscientizar os envolvidos nas operações de manuseio e transporte de combustíveis, cuidar da segurança, valorizar a vida, reduzir os riscos inerentes à atividade e os prejuízos causados por acidentes, além de colaborar na própria erradicação de incidentes. O PAZ prevê a divulgação de 12 regras básicas que servirão de alerta aos colaboradores, como respeitar os limites de velocidade, manter atenção redobrada no trânsito, nunca dirigir sob o efeito de álcool ou drogas, estar com a manutenção do veículo sempre em dia e usar corretamente os EPIs (Equipamentos de Proteção Individual), entre outros. As ações incluem palestras, treinamentos e cartilhas e o PAZ também receberá sugestões de ações que podem colaborar com a ampliação do projeto por meio de um formulário específico para relato de práticas inseguras e quase acidentes entregue em cada filial da empresa. 



Log-In inicia operação de seu primeiro navio graneleiro



A Log-In Logística Intermodal (Fone: 0800 725.6448) deu início à operação do Log-In Tambaqui, terceiro navio de uma encomenda de sete que a empresa tem junto ao EISA (Estaleiro Ilha S.A.), sendo cinco do tipo porta-contêiner e dois graneleiros. O investimento total da Log-In em construção naval no Brasil é superior a R\$ 1 bilhão, sendo cerca de R\$ 340 milhões destinados exclusivamente aos dois navios graneleiros. O Log-In Tambaqui foi construído para atender ao contrato de 25 anos com a Alunorte, que prevê viagens entre o Porto de Trombetas e o Porto de Vila do Conde, ambos no estado do Pará. A operação movimentará em torno de 150 milhões de toneladas de minério de bauxita a granel no período. Para a construção do Log-In Tambaqui foram utilizadas cerca de 13 mil toneladas de chapas de aço. O navio tem 80 mil toneladas de porte bruto, capacidade para transporte de 75 mil toneladas, comprimento total de 245 metros e largura de 40 metros. O projeto levou em conta a natureza da carga a ser transportada e a região onde irá atuar. Sua hidrodinâmica foi projetada para que tenha uma melhor navegabilidade, deslocando baixo volume de água com a finalidade de não prejudicar a população ribeirinha. O segundo navio graneleiro, Log-In Tucunaré, tem previsão de entrada em operação ao final de 2013.



MetalShop é solução em armazenagem.



Há mais de 20 anos a MetalShop desenvolve sistemas de armazenagem seguros e ágeis. Produtos desenvolvidos com a mais alta tecnologia para garantir um melhor acabamento e maior durabilidade à pintura. Entre em contato com um de nossos profissionais especializados. Soluções inteligentes para resultados de qualidade.

PE (81) 3452.6500 SP (11) 99860.3794 ▶ comercial@metalshop.com.br



Cosméticos, perfumaria e higiene pessoal: características dos produtos exigem logística apurada

Estima-se que em 2015 o brasileiro gaste R\$ 50 milhões em produtos de higiene e beleza, o que torna as exigências para armazenamento e transporte destes produtos mais rígidas, já que este é um ramo em que os fluxos logísticos precisam ser diferenciados, a fim de atender a demanda e preservar o produto.

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos – ABHPEC, em média 1,7% do PIB brasileiro tem sido destinado a estes mercados nos últimos anos, o que demonstra o imenso potencial do setor.

“O Brasil já é o segundo maior mercado mundial de cosméticos, ficando atrás dos Estados Unidos à frente do Japão, sendo que este segmento cresce de forma linear a cada ano devido a suas características inovadoras no lançamento de produtos cada vez mais específicos para cada tipo de pele, cabelo, idade e sexo. Tal cenário torna a missão dos Operadores Logísticos e das transportadoras ainda mais desafiadora, pois operamos num país com dimensões continentais, problemas de infraestrutura, carência de mão-de-obra em todos os níveis e crescente demanda de clientes embarcadores com uma variabilidade cada vez maior em seus volumes!”

Com esta pequena análise, Odair Bernardi, gerente nacional de vendas da MTR Transportes (Fone: 47 3321.2100), inicia esta matéria especial de *Logweb*, destacando, aqui, a logística nos setores de cosmético, perfumaria e higiene pessoal hoje no Brasil – demanda, mercado, perspectivas, etc.

De fato, como diz Paulo Sarti, diretor-presidente da Penske Logistics para América do Sul (Fone:

11 3738.8202), o mercado de beleza brasileiro está entre os três maiores do mundo, além de ser um dos que mais crescem. Esse fato, aliado ao crescimento econômico da classe média, faz com que a demanda por produtos de beleza fique cada vez maior. O setor vem registrando crescimento contínuo nos últimos anos, e a perspectiva é de que ele se mantenha aquecido, com uma diversificação de linhas de produtos cada vez mais especializados (crianças, homens, mulheres, diferentes tipos de pele, corpo, cabelo) e uma ampliação dos canais de venda.

“A competição de produtos no ponto de venda, nas gôndolas, é fundamental para as empresas, visto que se exige pontualidade, confiabilidade no transporte, armazenamento e distribuição dos produtos. Desta forma, a operação logística deve envolver a complexidade para lidar com altos volumes de produtos que necessitem de condicionamento adequado, licenças (ANVISA) e engenharia de ro-



Bernardi, da MTR Transportes: as dificuldades estão nas entregas de grandes atacadistas, que demandam separação por SKUs, paletização e unitização

tas para distribuição otimizada em tempo e custos para a capilaridade de canais, que inclui, também, as operações porta a porta.”

E o diretor-presidente da Penske Logistics continua: “estima-se que em 2015 o brasileiro gaste R\$ 50 milhões em produtos de higiene e beleza, o que torna as exigências para armazenamento e transporte dos produtos mais rígidas, já que

Wanderley Gonelli Gonçalves

este é um ramo em que os fluxos logísticos precisam ser diferenciados, a fim de atender a demanda e preservar o produto. Os operadores que souberem conciliar essas características serão os primeiros a serem lembrados”.

Sarti também destaca que, de forma mais recente, o conceito e a legislação de logística reversa e a captação de resíduos têm sido bastante discutidos entre clientes e Operadores Logísticos. Para o setor de cosmético, as embalagens pós-consumo são o principal desafio, já que muitas vezes apresentam resíduos de produtos e precisam ser corretamente descartadas. “Nosso maior desafio é lidar com a tendência crescente em receber essas embalagens e oferecer a destinação correta, uma vez que a curva de crescimento do setor de cosméticos é ascendente e a cada dia mais as empresas voltam seus investimentos para inovação e tecnologia, tornando a logística reversa um aspecto estratégico em seus planos de negócio”, completa o diretor-presidente da Penske Logistics para América do Sul.

Gustavo Morano de Souza, gerente de desenvolvimento de negócios da AGV Logística (Fone: 19 3876.9000), também aponta para um crescimento na demanda por produtos destes segmentos, principalmente pelo maior poder aquisitivo do consumidor das classes C e D, mas ressalta que este cenário previsto, por sua vez, aca-



ba agregando novos componentes e modelos no segmento logístico, pressionando os prestadores de serviços logísticos por níveis de serviço mais elevados, assim como uma melhor gestão dos custos, que tendem a aumentar.

A análise feita por Rodrigo Shimabukuro, gerente de marketing e comunicação da Telefônica Transportes e Logística – T Gestiona Logística (Fone: 0800 777 2284), também envolve o fator custo.

Segundo ele, a redução de custo é prioridade em todos os setores, ainda que, hoje, muitas das empresas destes segmentos estejam com altas margens diante de um mercado tão demandante. “Já estamos notando uma busca por eficiência e economias de escala. O planejamento logístico e a ótima relação com os parceiros são fatores cada vez mais estratégicos, e podem trazer relevantes fatias de mercado às suas marcas. Por

consequência, os Operadores e as transportadoras também sentirão o aperto em suas margens, e só os mais experientes e flexíveis conseguirão entregar mais valor a um menor custo.”

Shimabukuro também lembra que o avanço do e-commerce, ainda em introdução nestes segmentos, trará muitas oportunidades de negócio para as empresas de logística que conseguirem atender às altas exigências do e-consumidor final de seu cliente.

Larissa Dias de Oliveira, coordenadora de qualidade da Dias Entregadora (Fone: 11 2962.0660), também faz sua análise da logística nos setores de cosmético, perfumaria e higiene pessoal hoje no Brasil, mas de um modo diferente. De acordo com ela, o avanço e o surgimento de novas empresas nestes setores têm ocorrido em um curto espaço de tempo, o que faz o segmento

de logística um fator de sucesso. Porém – ainda segundo Larissa –, existem algumas ressalvas a se fazer para o setor: “Devido à abertura de novos mercados, à tecnologia avançada e ao grande surgimento de novos concorrentes a nível mundial, se as empresas não se adequarem ao novo cenário, que pede diferenciais, pode perder-se mercado”, analisa.

Felippi Perez, diretor comercial da Keepers logística ATS (Fone: 11 4151.9030), também avalia que esse crescimento tem trazido grandes oportunidades para os Operadores Logísticos e as transportadoras, porém não são segmentos para os inexperientes ou pequenos, tendo em vista que a regulamentação para armazenar ou transportar esses produtos é rígida e demanda investimentos e muito tempo de planejamento.



COMO É A LOGÍSTICA NESTES SETORES?

Mas, como é, especificamente, a logística nos setores de cosmético, perfumaria e higiene pessoal – considerando fatores como características, exigências, dificuldades encontradas, peculiaridades, etc.?

Souza, da AGV Logística, salienta que, cada vez mais, a logística destes segmentos desafia os moldes atuais. Apesar de serem segmentos que carregam valor agregado em seus produtos, a pressão por redução de custos é

CLARK COMEMORA 110 ANOS DE FUNDAÇÃO E 55 ANOS NO BRASIL.



TÃO IMPORTANTE QUANTO INVENTAR
A PRIMEIRA EMPILHADEIRA,
É SER UMA MARCA DE CONFIANÇA
COM PRESENÇA EM TODO
O TERRITÓRIO NACIONAL.



AESA - Gde. São Paulo - ABC
Baixada Santista - (11) 3488.1466

ALPHAQUIP - Gde. São Paulo
Osasco - Barueri - (11) 4198.3553

DAFONTE - PE - RN - PB - AL
(81) 3087.0266 / (83) 3232.3500

DINÂMICA - RO - AC
(69) 3535.5490 / (688) 3221.1157

FORNÁQUINAS - CE - PI
(85) 3474.3819

GTRÉS - MT - MS
(67) 3045.6088 / (65) 3661.0661

LVM - AM - RR - (92) 3236.1455

MAPEL - Vale do Paraíba
Interior de SP - Gde. São Paulo
(19) 3278.1822 / (11) 3642.1100

NOVA FASE - PR - SC
(41) 3344.4988 / (43) 3339.3046
(47) 3424.0041

STOCKMANS - RS - SC
(54) 3242.4212 / (51) 3475.6557

TECHNOSTE - MT - MS
(67) 3045.6088 / (65) 3661.0661

TRATORMASTER - BA - SE
(71) 3291.7200 / (79) 2107.9898

TRATOMAQ - PA - AP - MA
(91) 3342.4400 / (98) 3248.1769

TRACBEL - MG - ES - RJ - GO - DF - TO
0800.200.1000

CLARK
THE FORKLIFT

55
ANOS DE BRASIL

www.clarkempilhadeiras.com.br

f facebook.com/CLARKMHCBR

diária, fato que remete todos os prestadores de serviço atuentes a repensar os modelos, as estratégias, parcerias e políticas que aplicarão para atingir os resultados esperados. Redução nos níveis de inventário, renovação do portfólio de produtos de acordo com campanhas, ingresso do e-commerce na estratégia de venda e busca por inovações tecnológicas são alguns exemplos dos desafios que configuram os negócios nestes mercados.

“Chamamos a atenção para uma particularidade destes segmentos, que é referente à entrega Last Mile necessária para atendimento dos negócios focados em entregas domiciliares. Esta logística apresenta um elevado fractionamento de entregas, necessidade de conhecimento das rotas e pontos de entrega e expertise em processos 100% pautados por produtividade de entrega. Estes pontos acabam restringindo consideravelmente as opções de atendimento em uma demanda que cada vez mais é crescente. Em paralelo a estes desafios e dificuldades encontramos um ambiente logístico cada vez mais marcado por aumento dos custos do combustível, custos crescentes para manutenção de veículos, profissionalização do mercado, dificuldade em contratação de mão-de-obra qualificada, restrições de trânsito de veículos nos grandes centros consumidores e aumento

dos custos do metro quadrado. Ou seja, os próximos anos tendem a ser mais desafiadores para os prestadores de serviço que atuam nestes segmentos”, completa o gerente de desenvolvimento de negócios da AGV Logística.

Larissa, da Dias Entregadora, também destaca que a logística nestes setores tem a maior característica de se relacionar com o cliente - características de um ramo door-to-door” (porta a porta), que lida diretamente com o cliente. “Este, por sua vez, exige pontualidade no prazo de entrega, boa relação e nível de qualidade de serviço. Não esquecendo, também, das dificuldades urbanas encontradas em capitais e interior: trânsito e violência. Em interiores, a distância e outros diversos fatores. Sempre lidando com cargas frágeis que requerem cuidados especiais”, explica a coordenadora de qualidade da Dias Entregadora.

Geraldo Capella, gerente geral comercial da Expresso Javali (Fone: 54 3211.8200), também fala do elevado nível de exigências nestes setores, em virtude da concorrência. “As exigências básicas envolvem o credenciamento na Vigilância Sanitária Municipal e Federal (ANVISA) e as ‘boas práticas’, além de excelência na performance de entregas (mínimo de 95% de acuracidade), o que somente pode ser atingido com monitoramento e controle de entregas e pendências (ocorrências).”



Ferreira, da Rápido 900: as regras ditadas pelos clientes destes setores são bem rígidas, pois os produtos podem impactar diretamente na saúde dos consumidores

As principais dificuldades – ainda segundo Capella – envolvem as características de alguns dos destinatários que, em sua grande maioria, não trabalha para facilitar o recebimento destes produtos. “Alguns chegam a fazer exigências e criar procedimentos que agravam bastante nossos custos operacionais, gerando, assim, impacto negativo e comprometendo nossos resultados. Parte destas despesas, como TDE (taxa de dificuldade de entrega), paletizações, diárias de veículos, etc., é inserida em nossas tabelas de frete, sendo que nem sempre é suficiente para nos recompor das perdas e custos ocasionados”, completa o gerente geral comercial da Expresso Javali.

André Ferreira, diretor da Rápido 900 de Transportes Rodoviários (Fone: 11 2632.0900), também aponta que as regras ditadas por clientes destes setores costumam ser bem rígidas – “afinal, seus produtos podem impactar diretamente na saúde de seus consumidores”.

Outro problema apontado por Ferreira é a questão das entregas, pois estes produtos são transportados dos fabricantes para grandes pontos de distribuição, que normalmente apresentam sérios problemas de gargalos no recebimento das mercadorias. Um sistema completo e de alta tecnolo-

gia de rastreamento também é muito importante nestes setores, pois este tipo de carga é muito visado pelas quadrilhas.

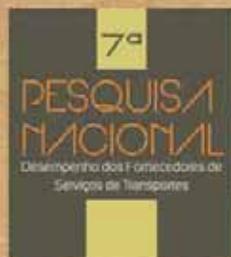
“A logística aplicada nos segmentos de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal tem características muito peculiares. Inicialmente, os pontos de entrega dos materiais são bastante amplos, abarcando tanto pequenas como medias e grandes redes de distribuição comercial. Normalmente, em termos logísticos, convivemos com um grande e variado número de referências comerciais, o que inclina a transportadora e o Operador Logístico a disporem de um bom sistema de tratamento informático de classificação do material a ser distribuído, para evitar erros na formação dos pedidos. Sendo materiais para uso humano, devemos preservar aspectos da integridade física destes materiais, como também adotar ações em relação ao circuito de segurança dos materiais, para evitar roubos e extravios”, avalia, por sua vez, Sidelcio Munhoz, diretor comercial da DVA Express (Fone: 11 2319.2000).

André Viana Sampaio, diretor de segmento Personal Care do Grupo TPC (Fone: 11 3572.1764), também analisa a logística nestes setores considerando ser importante separar os principais canais de venda do segmento, Varejo & Venda Direta. “O varejo tem como público-alvo as farmácias, os supermercados, etc. Já a venda direta tem como destino uma consultora/revendedora.”

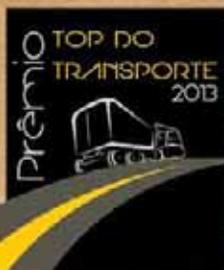
Sampaio continua: a competição entre os dois canais, varejo e venda direta, antes vista como algo impossível ou de difícil alcance, atualmente torna-se uma obstinação dos clientes, o que reverte para os Operadores Logísticos e as transportadoras como um grande desafio.

“Na venda direta, o processamento de um pedido e a sua res-





O que
nasceu
primeiro:
o prêmio
ou a
pesquisa?



A idéia era premiar os melhores fornecedores do transporte rodoviário de carga. Mas quem podia fazer essa avaliação com isenção eram os embarcadores. Nasceu, em 2007, a primeira edição da Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes. E o primeiro ranking das melhores transportadoras rodoviárias de cargas, eleitas pelo mercado. Com esses resultados, as editoras Frota e Logweb puderam criar o Prêmio Top do Transporte. Um prêmio prestigiado exatamente por sua metodologia.

A partir de junho, começa a 7ª Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes.

Se você é um profissional responsável pela contratação desse serviço em sua empresa, entre em contato conosco pelo e-mail eleicao@topdotransporte.com.br E contribua para eleger a elite do transporte do Brasil.

Realização:

editora
Frota

Fone: 11 3871.1313

editora
Logweb

Fone: 11 30812772

www.topdotransporte.com.br

Patrocine:
contato@topdotransporte.com.br



pectiva entrega envolvem um nível de alto de fracionamento, um mix grande de produtos (SKUs), em uma pequena quantidade (Unidade) por pedido, tornando, assim, a operação cada dia mais desafiadora, para que tenhamos os itens certos, nas quantidades corretas, para os clientes certos, com os produtos na condição física adequada, no menor espaço de tempo”, completa o diretor de segmento Personal Care do Grupo TPC.

Por sua vez, Perez, da Keepers Logística, ressalta que a armazenagem e movimentação desses produtos demandam critérios rígidos de controle de validade e lote. É fundamental controlar o FIFO e, também, qual lote foi para cada distribuidor, varejista ou até mesmo revendedor domiciliar, pois existe a necessidade de rastrear possíveis erros ou, até mesmo, problemas no lote do produto. Para tanto, são necessários equipamentos de identificação, como as TAGs, RFID, e, também, estruturas de armazenagem específicas, como flow-racks.

“As exigências e os selos também são pontos críticos para os OLS ou transportadoras, em vista que são necessárias certificações expedidas por ANVISA, ISO, etc. Em hipótese alguma os fabricantes podem ou devem abrir mão dessas certificações. Isso também restringe a quantidade de OLS e transportadoras aptas a operar esse tipo de carga”, afirma Perez.

“O segmento de cosméticos demanda especialização, devido

às características de entrega, como agendamentos, entregas no pequeno varejo, entregas domiciliares e entregas para grandes distribuidores e atacados. Bem como no que se refere a manuseio, práticas de carregamento, triagem e conferência dos volumes. As principais dificuldades estão nas entregas de grandes atacadistas, que demandam separação por SKUs, paletização/unitização e entregas com horários agendados, muitas vezes com veículos dedicados, encarecendo de forma considerável os custos logísticos”, acrescenta Bernardi, da MTR Transportes.

Para Nei Canella, diretor operacional da RVIMOLA Transporte e Logística (Fone: 11 4689.9100), estes setores destacam-se pela acirrada concorrência, que obriga com que os produtos estejam nas prateleiras, atendendo, assim, a chamada venda por impulso. “Neste contexto, as maiores dificuldades encontradas no processo de distribuição são a grande quantidade de produtos oferecidos e o fato de a maioria dos produtores organizarem seus controles de identificação dos mesmos através de códigos numéricos, gerando uma infinidade de números, nem sempre de fácil visualização, e realizando a remessa para os transportadores por lotes de código, e não separados por pedido e/ou nota fiscal, o que dificulta sobremaneira o processo de separação e, por consequência, encarece os serviços, além da

maior probabilidade de erros no manuseio”, diz Canella.

Ainda segundo o diretor operacional da RVIMOLA, outra dificuldade que impacta demais, elevando os custos dos transportadores, é o fato desses produtos serem comercializados em grande parte por redes de supermercados e grandes atacadistas e estes, por sua vez, apesar de comprarem em grandes quantidades, na maioria das vezes, não terem espaço físico suficiente para estocar e, por consequência, retardarem os recebimentos, o que provoca ou a tomada de espaço nos armazéns das transportadoras ou o estacionamento dos veículos em suas portas por horas e horas, aumentando significativamente os custos das empresas e, também, o chamado Custo Brasil.

PAPEL DOS OLS E DAS TRANSPORTADORAS

Pelas afirmações colocadas anteriormente, qual o papel dos Operadores Logísticos/transportadoras no dia a dia das empresas que atuam nestes setores – incluindo contribuições, “obrigações”, relacionamento, etc.?

“Por atuarmos como ‘atividade meio’ do negócio, a rotina dos Operadores Logísticos/transportadoras acaba se resumindo a um forte componente no desenvolvimento de soluções que atendam aos diferentes modelos de negócio de cada cliente. Cada vez mais a proximidade com os clientes e consumidores e o entendimento profundo das expectativas e do negócio em pauta são pontos vitais para a sobrevivência neste mercado”, explica Souza, da AGV Logística.

De fato, como diz Larissa, da Dias Entregadora, as grandes empresas dos segmentos de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal esperam dos transportadores logísticos grandes parceiros. Um bom relaciona-

mento e uma ótima comunicação entre cliente e transporte fazem o “par” de sucesso, segundo ela. Portas abertas para novas ideias e projetos inovadores sempre revigoram esta relação, que nada mais é do que uma grande parceria.

De acordo com Munhoz, da DVA Express, para poder cuidar com maior ênfase dos aspectos que compõem o núcleo duro do negócio que está fundamentalmente nas áreas de produção, marketing, vendas e finanças, os fabricantes e distribuidores destes segmentos realizam importantes operações de terceirização das atividades de armazenagem, controle de estoques, packing e gestão da logística reversa, o que permite a flexibilização dos custos. “Neste sentido, o papel dos Operadores Logísticos e das transportadoras é extremamente relevante. Na parte relativa à distribuição, os níveis de terceirização são muito elevados. Na parte relativa às atividades de gestão de armazém vem ocorrendo um crescimento também significativo, o que gera oportunidades de negócios e busca da especialização, como forma de atender aos embarcadores”, afirma o diretor comercial da DVA Express, complementado por Capella, da Expresso Jalavi: “nosso papel é, e será sempre, o de criar soluções estratégicas que viabilizem as operações com o menor nível de ruído possível. Nossa obrigação é cumprir com as condições pactuadas e intermediar a relação fornecedor/destinatário, buscando sempre agregarmos valor ao negócio de nossos clientes”.

Perez, da Keepers Logística, destaca que estes segmentos demandam muita velocidade nos processos e nas entregas, e é de responsabilidade do OL garantir que nada com data de validade expirada ou próxima seja enviado ao cliente e, quando houver necessidade, seja possível rastrear em quais clien-



Maudonnet, da Transportadora Americana: escolha do prestador de serviços envolve licenças exigidas pelos segmentos e tecnologia aplicada ao transporte

tes estão determinados lotes, que as urgências sejam tratadas de forma diferenciada e as cursas de demanda de final de mês ou final de ano sejam sempre bem estudadas.

“O papel dos OLs e das transportadoras é entregar o nível de

serviço necessário para que não ocorram rupturas nem excessos na ponta do consumo e ao longo da cadeia de suprimentos. Para a manutenção deste nível de serviço está sendo cada vez mais demandada gestão de pessoas, processos e tecnologia, a chamada microestrutura, fazendo com que os produtos e as informações estejam sempre disponíveis e no tempo certo”, completa Bernardi, da MTR Transportes.

E o diretor-presidente da Penske Logistics para América do Sul acrescenta: “a principal contribuição, o principal valor, que um Operador Logístico traz para esse mercado é o aporte de uma inteligência logística que envolva toda a cadeia do cliente, por meio de um processo de planejamento, implementação e controle eficaz do fluxo de mercadorias desde o ponto de origem até o ponto de consumo”.

Ainda segundo Sarti, a sinergia em operações e a proximidade de valores e processos são fatores cada vez mais levados em conta e que fortalecem o relacionamento entre os parceiros, permitindo reais contribuições no planejamento não apenas da logística, mas, em maior profundidade, no planejamento estratégico do cliente.

“A maioria das empresas que se predispõe a transportar para estes segmentos de mercado assume todo o trabalho de expedição que deveria ser realizado pelo embarcador, além de indiretamente assumir os ônus pelas dificuldades de armazenamento/ recebimento dos compradores”, completa Canella, da RVMOLA Transporte e Logística.

Mais detalhista, Shimabukuro, da T Gestiona Logística, destaca que os Operadores Logísticos e as transportadoras estão na ponta, ou seja, são os que estão

frente à frente com a consultora/revendedora ou o ponto de venda. São importantes pontos de contato e, por consequência, de informação sobre o cliente final e a concorrência. No relacionamento do operador com o cliente, é preciso incluir esta agenda de discussão e insights qualitativos, além da discussão dos SLAs e KPIs.

Quanto às obrigações do operador – ainda segundo o gerente de marketing e comunicação da T Gestiona Logística –, uma delas é investir em treinamento do motorista e entregador para representar adequadamente a marca do cliente, atendendo com cortesia, educação e, principalmente, eficiência. Outro investimento importante é em tecnologia de segurança, rastreamento e retorno de informação ao cliente para que ele possa sempre posicionar o cliente final sobre cada entrega.



TRANSPALETEIRA RAVAS-1100

O MELHOR DOS DOIS MUNDOS PARA O SEU NEGÓCIO



- Produto com distribuição exclusiva Cascade
- Praticidade, agilidade e maior precisão
- Resistente a choques, vibrações e à água
- Baixo consumo de energia
- Para pesagem de mercadoria durante manuseio
- Graduação de 1kg

Conheça todas as vantagens que os produtos Cascade e Ravas podem oferecer para otimizar e agilizar a produção no seu negócio.

Para aquisição ou locação deste ou de outros equipamentos, entre em contato com um de nossos consultores.



CASCADE DO BRASIL

Rua João Guerra, 134 - Santos - SP

Fone: (13) 2105-8800 Fax: (13) 2105-8899

www.cascadedobrasil.com.br



Assinatura e circulação sob controle técnico

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores de Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal

Perfil da empresa	AGV Logística	★Braspress	Dias Entregadora	DVA Express	
Telefone	19 3876.9000	11 2188.9000	11 2962.0660	11 2319.2000	
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	T	T	T	
Estrutura					
Localização da matriz	Vinhedo, SP	São Paulo, SP	São Paulo, SP	São Paulo, SP	
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	64: AC, AM, AP, BA, DF, GO, MA, MG, MS, MT, PA, PE, PR, RJ, RO, RS, RR, SC, SP	109 filiais em todo o Brasil	14: SP (11), RJ (2), PR	6: SP, RJ, PR, RS, AM	
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	Mesma acima	109 em todo o Brasil	Não possui	7: SP, RJ, PR, RS, AM	
Regiões atendidas	Todo o território nacional	Todo o território nacional	São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná	Sul e Sudeste no modal rodoviário. Todo território nacional no modal aéreo	
Serviços Oferecidos					
Especialidades de transportes	Produtos farmacêuticos controlados e não controlados, correlatos, perecíveis e sensíveis	Transporte de encomendas	Entregas porta a porta	Distribuição fracionada porta a porta e entregas com prazos preestabelecidos por meio dos modais rodoviário e/ou aéreo	
Serviços agregados aos transportes	Gestão da informação com confirmações de entrega proativas; tracking da carga via web; agendamento de cargas; confirmação de entrega via WAP; torre de controle centralizada para gestão de transportes	Rodoviário, rodo-aéreo, fluvial	GRIS (Gerenciamento de Risco)	Confirmação de entrega e sua baixa em tempo real via Nextel; informes via EDI com padrão Proceda; comprovantes de entrega digitalizados; marketing promocional	
Principais clientes nos setores Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal	Herbalife; Nivea; Belcorp; QGN (Depi-rol); Provider; Flora (Ox) Dermocosméticos; Biolab; MSD (Copertone)	n.i.	Avon; Natura; Eudora; Belcorp; Jequit	n.i.	
Operação					
Total veículos frota própria	40	1.200	100	40	
Total veículos frota agregada	4200	1.000	400	180	
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	
ISO 9000?	Sim	Não	Não	Sim	
ISO 14000?	Não	Não	Não	Não	
Tecnologias usadas no rastreamento	Autotrac; Omniliink	Omniliink; Sighra; Autotrac	Ituran; Maxtrack	Omniliink	
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	WMS e TMS desenvolvidos internamente com interface com os mais diversos softwares de mercado	SORTER – Sistema Automatizado de Encomendas na filial São Paulo, na filial Rio de Janeiro e no CAOB Tamboré, SP	Tecnologia para baixa de entregas via aparelho celular feita pelo motorista	Site com informações para rastreamento das entregas e acompanhamento pelo embarcador	
Serviços diferenciados oferecidos exclusivamente para os setores Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal	Gestão ponto a ponto de entregas vips; logística de materiais promocionais; montagem de kits; logística reversa; nacionalização de produtos importados; áreas multitemperatura qualificadas	n.i.	n.i.	n.i.	
Equipamentos/acessórios específicos para atuação nos setores Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal	Portapaletes; racks autoempilháveis; drive-in; contentores metálicos pré-montados; empilhadeiras (GLP, elétricas e retráteis); transpaletes; guindastes; elevadores para cargas; niveladores de docas; sistemas de combates a incêndios especiais; sistema de climatização	n.i.	Cofres de segurança desenvolvidos pelo setor de Gerenciamento de Risco, que protege a integridade da carga.	n.i.	

★ Empresas indicadas ao Prêmio Top do Transporte 2012 na categoria "Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal"

Expresso Javali			
✪ Expresso Javali	Grupo TPC	Keepers Logística ATS	
54 3211.8240	71 2108.9700	11 4151.9030	
T	OL	OL	
Estrutura			
Caxias do Sul, RS	Salvador, BA	São Paulo, SP	
9: RS, SC, PR, SP, MG, ES, RJ	Em 17 Estados	1: SP	
8: RS, SC, PR, SP, MG, ES, RJ	Em se tratando do segmento de personal care: 3 CDs atuando como DL – PA, PE, MG 3 CDs atuando como transportador – BA, SE Acre, Bahia, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Maranhão, Minas Gerais, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rondônia, Rio Grande do Sul, Sergipe, São Paulo, Tocantins	1: SP	
Sul, Sudeste		Todo o território nacional	
Serviços Oferecidos			
n.i.	n.i.	Carga seca fracionada	
n.i.	n.i.	Rastreamento, gestão e distribuição	
Leite de Rosas; Embelleze; Niely; Perfumaria Márcia	Avon; Natura	Amend; Pharmakin; Extratos da Terra	
Operação			
132	Nenhum	100	
387	n.i.	50	
Sim	Sim	Sim	
Não	Sim	Sim	
Não		Não	
Autotrac; Sighra; Jabursat	SAS	Omnilink	
Monitoramento dos depósitos – DVR (CFTV)	n.i.	WMS; RFID; TMS; ERP	
Boas Práticas (ANVISA); serviço de acompanhamento de entregas e controle de ocorrência através da Central de Relacionamento e Informações; acesso remoto via site para consultas	n.i.	Etiquetagem; montagem de kits; impressão de manuais; embalagem; conferência	
EDI	As linhas de separação são de propriedade do cliente	Flow Rack	

Legenda: n. i. = Não Informado

SUA CARGA EM BOAS MÃOS PARA TODO O BRASIL.

Transporte Aéreo,
Rodoviário,
Armazenagem,
Pharma e DTA.



ISO 9001

ANVISA

IBL LOGÍSTICA

(11) 2696-2230

www.ibllogistica.com.br

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores de Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal

Perfil da empresa	★ MTR Transportes	Penske Logistics	Rápido 900	RVI mola	
Telefone	47 3321.2100	11 3738.8202	11 2632.0900	11 2404.7070	
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T/OL	OL	T/OL	T/OL	
Estrutura					
Localização da matriz	Blumenau, SC	São Paulo, SP	São Paulo, SP	Guarulhos, SP	
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	20: RJ, SP, PR, SC, RS	10: AM, PE, BA, PR, SP (6)	22: SP (7), MG (2), DF, RJ (4), GO (4), RS, PE, BA, ES	19: SP, RJ, MG, GO, DF, ES, BA, PE, CE, PI, MA, PA, AM	
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	7 hubs	20: AM, PE, BA, SP, PR	3	7: SP, RJ, MG, BA, PA, AM	
Regiões atendidas	Sul, Sudeste	Norte, Nordeste, Sudeste, Sul, Centro-Oeste	Centro-Oeste, Nordeste, Sudeste, Sul	Sudeste, Centro-Oeste, Norte, Nordeste	
Serviços Oferecidos					
Especialidades de transportes	Transporte fracionado	Rodoviário; aéreo	Transporte rodoviário de carga e Operador Logístico	Medicamentos e compatíveis	
Serviços agregados aos transportes	Operações logísticas integradas	Armazenagem; controle de estoque; embalagem; montagem de kits e conjuntos; gerenciamento de terceiros; paletização; cross-docking; JIT; logística reversa; suporte fiscal; desenvolvimento de projetos; monitoramento de desempenho; suprimento; coordenação; distribuição; porta a porta; transferência; milk-run; gerenciamento intermodal	Logística; armazenagem; distribuição; movimentação; embalagem; manuseio; cross-docking; expedição; emissão de NF; controle de estoque; logística in house	Monitoramento; informações on-line	
Principais clientes nos setores Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal	n.i.	Natura Cosméticos	n.i.	n.i.	
Operação					
Total veículos frota própria	229	1.500	610	146	
Total veículos frota agregada	250	3.500	400	123	
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	
ISO 9000?	n.i.	Sim	Sim	Não	
ISO 14000?	n.i.	Não	Em processo	Não	
Tecnologias usadas no rastreamento	GPRS; GSM	Rastreadores por satélite e celular	Omnilink	Satelital; híbrida	
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	RFID; WAP; VOIP; TMS; WMS; ERP; CFTV; BI	Softwares de simulação e otimização; WMS; TMS; ERP; consulta de serviços via internet e celular	Softwares de monitoramento com o SITR900 (Sistema Integrado de Transportes Rápido 900); WAP 900, controla todas as entregas, coletas, ocorrências e até pagamentos sobre os prêmios recebidos pelos motoristas; EDI (Troca Eletrônica de Dados); WMS	CFTV	
Serviços diferenciados oferecidos exclusivamente para os setores Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal	Leads-time curtos; tracking de informações; armazenagem; picking; pack; reversa; gestão de estoque; gestão de transporte; distribuição fracionada; unitização; faturamento	Armazém; transporte; logística de fábrica; gestão da cadeia de suprimentos; gestão de picking	-	n.i.	
Equipamentos/acessórios específicos para atuação nos setores Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal	n.i.	Maquinário para picking, controle de praga, controle e monitoramento de temperatura; armazéns refrigerados e resfriados; segregação de área para medicamentos controlados	-	n.i.	

★ Empresas indicadas ao Prêmio Top do Transporte 2012 na categoria "Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal"

	TGestiona Logística	★TNT	Transportadora Americana
	0800 777 2284	11 2108.2800	19 2108.9000
	T	T	T
Estrutura			
	Barueri, SP	São Paulo, SP	Americana, SP
	7: SP (5), PE, RS	104: AC, AL, AM, AP, BA, CE, ES, GO, MA, MG, MS, MT, PA, PB, PE, PI, PR, RJ, RO, RN, RR, RS, SC, SP, SE, TO, DF	52: ES, MG, RJ, SP, PR, SC, RS, DF, GO
	17: SP (15), PE, RS	-	5: SP, RJ, MG, PR
	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Sul, Sudeste, Distrito Federal, Goiás
Serviços Oferecidos			
	Door to door e e-commerce	Transporte rodoviário e aéreo, doméstico e internacional	Transporte de carga seca e fracionada
	Recebimento; armazenagem; triagem; picking; expedição	Liberação aduaneira	Rodoviário; logística; aéreo
	Natura	Natura; Jequití; Belcorp; Água de Cheiro	BDF Nívea; Distribuidora Amaral; Biotropic Distr; Cosméticos
Operação			
	n.i.	2.500	450
	n.i.	1.500	800
	Sim	Sim	Sim
	Sim	Sim	Sim
	Não	Sim	Não
	Autotrac; Omnalink	Autotrac; Omnalink	Omnalink; TA Tracking
	WMS; TMS; BI; plataforma de e-commerce	EDI; LMS+	TA Online, confirmação de entrega em tempo real; EDI
	n.i.	Entrega porta a porta; equipe de atendimento dedicada para acompanhamento da operação de transporte porta a porta; fluxo contínuo de informações de ocorrências, via sistema; entregas expressas	Coleta, transferência e distribuição
	n.i.	Celular adaptado para realizar a baixa no ato da entrega (VOL - Veículo Online) nas capitais; aplicativo para consulta do cliente sobre status da nota fiscal; contenedor (Gaiola) adaptado para o transporte de cosméticos; veículos de pequeno porte para entregas dedicadas	SIVISA/CEVS. Transporte em contêineres apropriados para carga fracionada; veículos do tipo baú; motorista com celular habilitado para baixa de entrega on-line

Legenda: n. i. = Não Informado

4ª edição



16 a 18

outubro 2013

Parque da Uva

Jundiaí/SP



Reserve já sua Área!

Participe da maior Feira de Logística do Interior Paulista

- Público qualificado
- Rodada de Negócios
- Seminário de Logística
- Teste de Empilhadeiras

CREDENCIAMENTO ON LINE!!

Para mais informações

Tel.: 11 4526.2637

Cel.: 11 7751.0546

Nextel: 96*105755

comercial@feiradelogistica.com

www.feiradelogistica.com

Apala

Realização e Organização

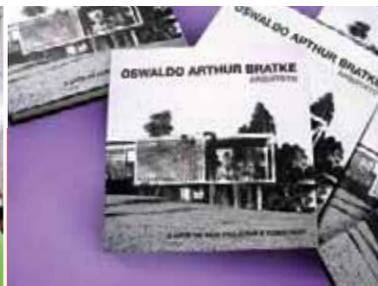


Guia de OLs e Transportadores nos setores de Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal

Perfil da empresa	★ Transportes Translovato	TSV Transportes Rápidos	Via Expressa	★ Via Pajuçara Transportes
Telefone	54 3026.2777	11 2954.7778	11 2632.2729	11 3585.6900
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T	T	T/OL	T
Estrutura				
Localização da matriz	Caxias do Sul, RS	Goiânia, GO	São Paulo, SP	Guarulhos, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	21: RS, SC, PR, SP, MG, CE	12: DF, MS, RJ, SP, PR, RS, MT, PR, SC	0	8: SP, RJ, MG, ES
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	-	11: DF, MS, RJ, SP (3), PR, RS, SC (2), MT	0	26: SP, RJ, MG, ES
Regiões atendidas	Sul, Sudeste, Nordeste	Sul, Sudeste, Centro-Oeste	Todo o território nacional	Sudeste
Serviços Oferecidos				
Especialidades de transportes	Carga expressa fracionada na modalidade rodoviário	Transportes fracionado	Rodoviário e aéreo	Encomendas expressas; cargas fracionadas
Serviços agregados aos transportes	CR – Centrais de Relacionamentos; Portal de Clientes, de acesso restrito via senha pré-definida; setor qualificado para atendimento dos processos de não conformidades e ocorrências - SQD (Setor de Qualidade Operacional)	n.i.	Logística	Gestão de riscos; cross-docking; relatórios customizados; rastreabilidade on-line
Principais clientes nos setores Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal	n.i.	Delly Distrib. de Cosméticos; Distribuidora Memphis; Laboratório Sklean Brasil; Calestini Distribuidora; Florence Industrial e Comercial; Procter e Gamble	n.i.	n.i.
Operação				
Total veículos frota própria	1.000 veículos entre próprios e agregados	80	17	100
Total veículos frota agregada	Idem	90	3	n.i.
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim
ISO 9000?	Sim	Não	Não	Omnalink; Autotrac
ISO 14000?	Não	Não	Não	TMS; ERP; EDI; código de barras; Nextel; GPRS; serviços on-line
Tecnologias usadas no rastreamento	Sighra; Autotrac	Satélite	Omnalink; Autotrac; STI; Faz Carga; Controloc	Monitoramento da origem ao destino; consulta de NF através do portal do cliente
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	n.i.	CRM	n.i.	n.i.
Serviços diferenciados oferecidos exclusivamente para os setores Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.
Equipamentos/acessórios específicos para atuação nos setores Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal	Etiqueta com código de barras própria ou em conjunto com os clientes	n.i.	n.i.	n.i.

Ponto de venda, sinalização e gráfica.
Tudo em um só lugar.

yeami.com.br



 pdvband

Qualidade que transforma o ponto de venda em showroom.

 signband

Soluções em sinalização do tamanho de suas necessidades.

 printband

Alta qualidade, da pré-impressão ao acabamento.



Soluções completas para ideias de todos os tamanhos.

 www.neoband.com.br
vendas@neoband.com.br (11) 2199 1256





Águia.....	5
Airport.....	7
AlumiTex	38
Artama	15
Auxter	47
Bartô	25
Brasil LOG	71
Carvalima	11
Cascade.....	67
Central	24
Clark	63
Coopercarga.....	9
Cromo Steel.....	53
Connexion.....	29
Crown.....	29
Docteck.....	42
Easytec.....	37
Empitec	13
Fispal.....	51
Fortim	39
GKO	33
Hines	2ª Capa
IBL	69
Isma	40
Linde	23
Linx	28
Logweb Assinatura	6
Logweb	57 e 3ª Capa
Marksell	55
Matra	10
MetalShop	61
Nautika	41
Neoband	73
Palettrans	21
Pick To Light Systems.....	35
Prêmio Top do Transporte	65
Prosecur	4ª Capa
Retrak	59
Rodaco	43
Samm	27
Schioppa	19
SoroPack	22
Still	17
Store	18
TNT	49
Trelleborg	45
TyresFer	31

Rápido 900

A Rápido 900 recebeu o Prêmio Sistema de Qualidade no Transporte 15ª Edição - 2012, concedido pela Mexichem (Amanco). Outro motivo de comemoração para a Rápido 900 é que ela foi posicionada entre as 20 Maiores & Melhores do Transporte e Logística, segundo o anuário da OTM Editora, que comemora 25 anos de existência. A empresa de transporte e logística esteve presente em todas as suas edições e obteve a 17ª posição na edição de 2012.

Penske Logistics

A Penske Logistics anuncia a chegada de novos diretores. Gustavo Paschoa assume a diretoria comercial e responde pelas áreas de vendas, marketing e engenharia para a América do Sul. A executiva Patrícia Patto é a nova responsável pelo desenvolvimento e manutenção das políticas de recursos humanos, retenção e atração de talentos. Gustavo tem como projetos aumentar a visibilidade da companhia no mercado, expandir a carteira de clientes e buscar novas operações nas regiões Norte e Nordeste do Brasil. Patrícia focará sua atuação nas práticas e processos para a gestão de talento dos cerca de 2 mil funcionários da empresa no Brasil.

Intermec

Scott Anderson, vice-presidente de Canais Global da Intermec, foi nomeado um dos CRN 2013 Channel Chief, pela instituição UBM Tech Channel. Em 2012, o executivo liderou melhorias para o programa de canais da Intermec, como o desenvolvimento do novo Fundo de Desenvolvimento de Canais (CDF) e do programa de planejamento colaborativo; criou uma nova ferramenta online, que visa facilitar os negócios para as Revendas de Valor Agregado (VARs), além de implantar um programa de recompensa para VARs que atingem suas metas.

TNT

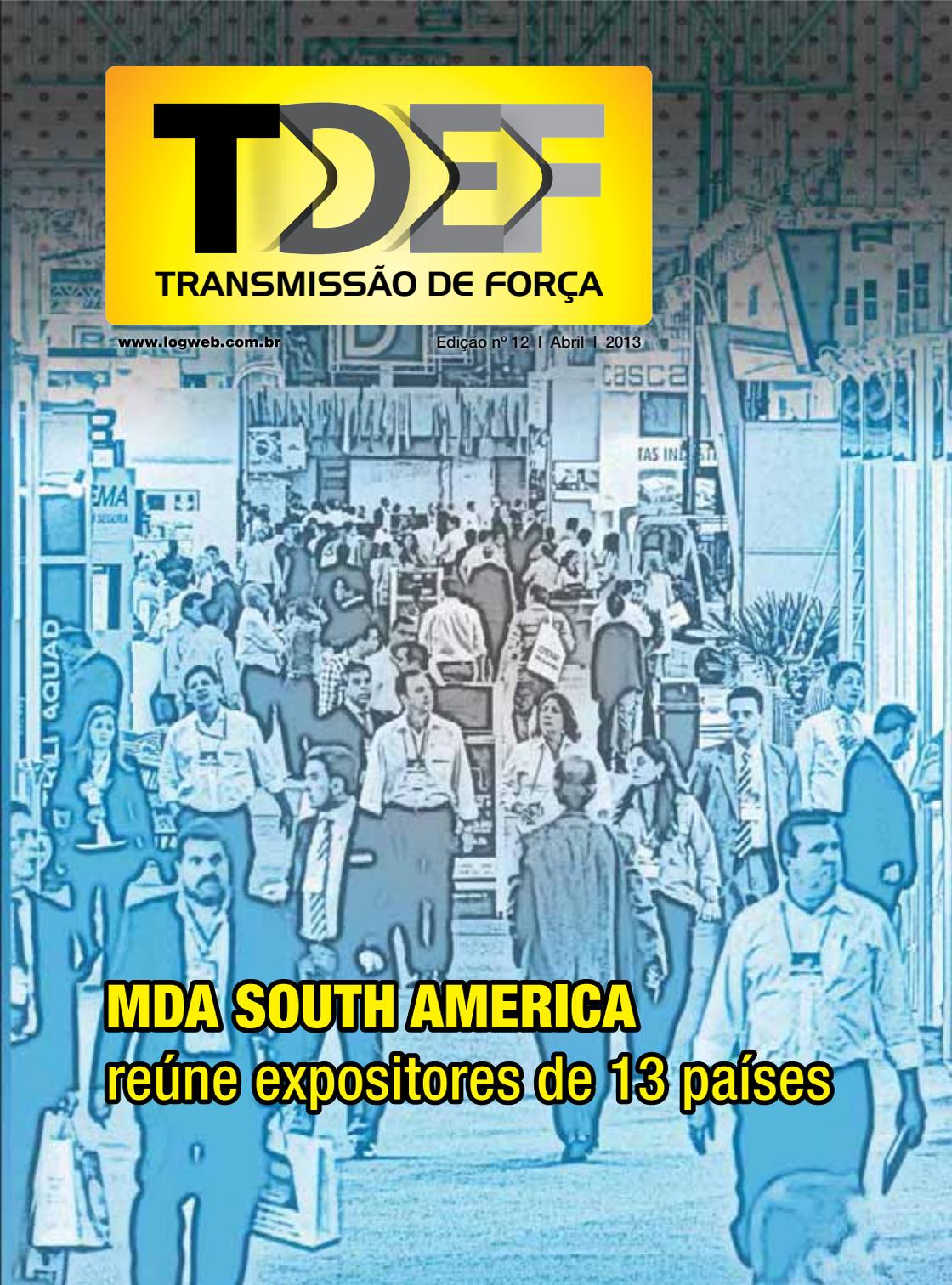
A TNT, buscando reforçar as melhores práticas ao volante e a segurança nas estradas de seus funcionários, promove o Road Safety, programa global voltado para os motoristas de caminhão. Lançado no Brasil em setembro de 2011, o treinamento já passou por 34 filiais, capacitando cerca de 1.200 motoristas, o que representa 86% do quadro total desta categoria na empresa. O programa é dividido em dois dias, que totalizam 16 horas, com aulas teóricas e um acompanhamento prático. Durante o treinamento são abordados cinco principais temas: direção defensiva, cidadania e meio ambiente, gestão de risco, procedimentos operacionais e saúde e qualidade de vida.

Pósitron

A Pósitron, marca da PST Electronics, nomeou Obson Cardoso de Oliveira como diretor da sua unidade de Rastreamento. O executivo assume a área com a meta inicial de tornar a marca líder de mercado no segmento até 2016. O profissional foi diretor por mais de 10 anos da Sascar e nos últimos dois anos esteve à frente da GOTC Consultoria e Engenharia de Sistemas.

Trecho Sul do Rodoanel

A Concessionária SPMAR - responsável pela gestão do Trecho Sul do Rodoanel Mario Covas - recebeu o certificado de sistema de gestão de qualidade ISO 9001 (NBR ISO 9001:2008) concedido pela Internacional Certification Network. Para alcançar esta conquista, a SPMAR passou por uma rigorosa auditoria da Fundação Vanzolini que avaliou todos os processos que compõem o seu Sistema de Gestão da Qualidade: operações do Sistema de Fiscalização de Trânsito e Transporte, Sistema de Pedágio, Sistema Viário e Segurança e Conforto dos Usuários.



TDEF

TRANSMISSÃO DE FORÇA

www.logweb.com.br

Edição nº 12 | Abril | 2013

MDA SOUTH AMERICA
reúne expositores de 13 países

Comunicação direta com a logística

O portal Logweb está com nova tecnologia, rápido, dinâmico e com conteúdo sempre atualizado.

Utilize todos os serviços abaixo e muito mais se cadastrando no portal gratuitamente.

Trabalho

Fornecedores

Vídeos

Adserver

Shopping

Colunistas

Orçamentos

Contatos

Fornecedores

Cadastre sua empresa gratuitamente no portal de fornecedores.

Vídeo

Além do programa "Logística em foco", o portal tem outros conteúdos em vídeos.

Shopping

O portal tem um shopping com produtos e serviços ofertados pela empresa, que pode fazer o cadastro e a gestão dos produtos.

Adserver

Nova ferramenta para os anunciantes controlarem suas companhias.

Trabalho

Cadastre as vagas para sua empresa e busque por profissionais. Os usuários podem cadastrar seus currículos gratuitamente.

Orçamentos

Agora é possível solicitar e receber pedidos de orçamentos através da área restrita.

Colunista

São vários colunistas falando sobre diversos assuntos.

Contatos

Os fornecedores recebem contatos direto do site.

PORTAL
Logweb

Informação para o seu dia-a-dia, maior visibilidade para a sua empresa e a oportunidade de fazer bons negócios.

notícias | entrevistas | matérias | artigos | eventos

Cadastre-se gratuitamente no portal Logweb e tenha acesso a esses serviços e muito mais

www.logweb.com.br

Aqui, a cobertura da MDA SOUTH AMERICA

Apoio:

MDA

SOUTH AMERICA

Wanderley Gonelli Gonçalves, Editor

Como destaque desta edição de *Transmissão de Força*, temos a cobertura da MDA SOUTH AMERICA 2013, que aconteceu em março último em São Paulo, SP.

Focamos os visitantes, os expositores – oriundos de vários países – e os resultados alcançados pelo evento, realizado em conjunto com a CeMAT e que também se constituiu em um sucesso absoluto, quer seja pelo número de visitantes, quer seja pelas novidades apresentadas e pelo número de expositores.

Ainda em termos de cobertura do evento,

apontamos, a presença das empresas italianas, que ganharam um pavilhão especial no evento e puderam apresentar sua ampla linha de produtos, principalmente para os setores hidráulico e pneumático.

E ainda foco desta edição é a realização, em setembro próximo, em Hanover, na Alemanha, da EMO Hanover 2013, evento voltado para o setor metalúrgico e que terá como tema a “Inteligência na produção”.

Aproveitamos para informar aos nossos leitores que, a partir desta edição, *Transmissão de Força* passa a ter circulação bimestral, e com um novo destaque: a

publicação de cases e artigos relacionados aos segmentos de transmissão de forças mecânicas, elétricas, fluido-hidráulicas e pneumáticas, além de tecnologias de ar comprimido e vácuo.

Assim, convidamos nossos leitores a nos enviar cases e artigos relacionados a estes temas. Após serem analisados, eles serão publicados e servirão de grande valia para os nossos leitores, interessados em se aprofundar nestes assuntos. O e-mail para contato é jornalismo@tdef.com.br.

Contamos com a significativa colaboração dos profissionais que integram estes segmentos já na nossa próxima edição.



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

Redação
Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

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

Redação
Danilo Cândido de Oliveira (MTB/SP 55394)
redacao5@tdef.com.br

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

Priscilla Cardoso (MTB/SP 68731)
redacao3@tdef.com.br

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

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@tdef.com.br

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

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@tdef.com.br

Diretoria Comercial
Maria Zimmermann - Nextel: 11 7714.5378
Nextel: ID 55*15*7581 - maria@tdef.com.br

Assistente Comercial
Júlia Gonçalves
comercial@tdef.com.br

Gerência de Negócios
Cleó Brito - Cel.: 11 99666-9504
cleo@logweb.com.br

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

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

Thais Carvalho (Estagiária)
Cel.: 11 98859.1872 - thais@logweb.com.br

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

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

Primeira edição da MDA SOUTH AMERICA reuniu expositores de 13 países

Priscilla Cardoso

Foi realizada em São Paulo, entre os dias 19 e 22 de março, a primeira edição da MDA SOUTH AMERICA, feira técnica votada aos segmentos de transmissão de forças mecânica, elétrica, fluido-hidráulica e pneumática, além de tecnologias de ar comprimido e vácuo, que reuniu 111 expositores de 13 países no pavilhão 2 do Centro de Exposição Imigrantes. O evento foi realizado em conjunto com a CeMAT SOUTH AMERICA 2013, e as duas feiras receberam 18.236 visitantes de 28 países.

"A vinda dessas feiras para o Brasil mostra o interesse que a Alemanha, e a Europa como um todo, têm pelo mercado brasileiro" disse Wolfgang Pech, vice-presidente sênior da Deutsche Messe AG, empresa organizadora do evento. Segundo dados da VDMA (Associação dos Fabricantes Alemães de Máquinas e Equipamentos), as exportações alemãs para o Brasil bateram recorde em 2012. Apenas os setores de fluidodinâmica e de transmissão de energia movimentaram 340 milhões de Euros. A Associação, que tem entre seus associados a Bosch Rexroth e a Festo, foi uma das grandes apoiadoras da vinda da MDA para o Brasil.

"A maioria dos nossos associados envolve empresas de pequeno e médio porte. E elas estão interessadas em realizar negócios no mercado brasileiro, e para isso é importante que tenham o nosso suporte. Por isso apoiamos a Deutsche Messe nesses eventos", explicou Christian H. Kienzle, presidente da



Kienzle, da VDMA: "a maioria dos nossos associados envolve empresas de pequeno e médio porte. E elas estão interessadas em realizar negócios no Brasil"

Dentro da MDA, as empresas internacionais representaram 80% dos expositores. Companhias da Alemanha, Áustria, China, Coreia, Espanha, Estados Unidos, Itália, Portugal, Taiwan, Turquia, Singapura e Reino Unido estiverem presentes ao evento. Além dos estandes individuais, a MDA SOUTH AMERICA também contou com os pavilhões coletivos internacionais da Alemanha, Itália e de Taiwan.

O German Pavillion foi composto por 17 empresas que não tinham representantes no Brasil. Trazidas pela VDMA, elas têm como principal foco realizar negócios com as empresas brasileiras.

"Muitos de nossos clientes estão fazendo negócios aqui. Existiram muitas fusões entre empresas europeias e brasileiras. E muitas iniciaram negócios na China e na Índia através de feiras como estas. Por isso que estamos aqui, para fecharmos negócios", afirmou Kienzle. Entre 2011 e 2012 as exportações entre o mercado brasileiro e alemão apresentaram

um crescimento de 5%. Para este ano, as expectativas são de que elas cresçam

2%, se comparadas com 2012.

"Olhando as estatísticas, apesar dos números ainda se mostrarem mais conservadores, esse deve ser um ano em que o mercado vai se consolidar. Acreditamos até que o crescimento possa chegar a 4%", disse Kienzle.

O Italy Pavillion contou com a presença de 25 empresas, e foi organizado pela ICE – Agência para a promoção no exterior e a internacionalização das empresas italianas, em colaboração com a Assofluid – Associação Italiana da Indústria e Comércio de Equipamentos e Componentes Hidráulicos e Pneumáticos. A participação das empresas italianas teve como principal objetivo aumentar o intercâmbio comercial entre os dois mercados.

"Através de eventos como este você consegue identificar e promover o produto para ele se tornar mais conhecido. Algumas dessas empresas têm interesse em produzir no Brasil. Independente se o custo é mais



Fotos: Shutterstock/Imagem





alto ou não, o mercado demanda a presença dessas empresas aqui, para que a respostas aos pedidos sejam mais rápidas. Outras companhias já querem criar uma estrutura, como um centro de distribuição, para conseguir dar suporte às empresas parceiras, e também mostrar a marca no Brasil", afirmou Ronaldo Padovani, analista de mercado da ICE.

Já o Taiwan Pavillion trouxe para a MDA SOUTH AMERICA 20 empresas conveniadas à Taiwan Fluid Power Association. Segundo a secretária da entidade, Orchid Chen, a prática de expor em um estande conjunto vem se tornando comum, visto que ela agrega representatividade e força ao país. "A decisão de participar desse evento teve dois focos. Primeiro, o potencial do mercado brasileiro, que é muito grande, com várias possibilidades para colocarmos os nossos produtos, e, segundo, o de determos algumas tecnologias que ainda não estão à disposição aqui. A feira é uma oportunidade de explorarmos tudo isto, sobretudo porque estamos com empresas de pequeno porte", disse ela.

Apesar do grande número de empresas internacionais presentes ao evento, executivos do setor não se mostraram preocupados com o interesse

dessas companhias pelo mercado brasileiro. Para Padovani, da ICE, e para Carlos Padovan, diretor de marketing da Festo, o aumento de concorrência melhora o segmento e ajuda a gerar novos produtos.

"A concorrência tem que ser sempre bem-vinda, porque ela estimula o raciocínio. Conversei com alguns desses executivos e eles me disseram que há dois anos o faturamento do setor chegou a cair pela metade. E que, ao contrário de ficarem esperando o mercado melhorar, eles aproveitaram esse momento para se desenvolver, criar novas tecnologias. Tudo isso para conseguir aumentar a eficiência do sistema dos clientes e conseguir se destacar, mesmo nesse período ruim. Então, quando os concorrentes vêm do exterior, as empresas acabam se mexendo, tentando se modernizar, o que é bom para o segmento", explicou Padovani.

"Essas empresas internacionais que participaram da MDA e que demonstraram interesse no Brasil não afetam de modo negativo o setor, porque quanto mais concorrência eu tenho, melhor fica o mercado. É lógico que essa indústria não pode ser predatória, mas esse é um mercado composto por empresas sérias, como

a Bosch e Alstom, que sabem que, para fazer um lançamento, é necessária uma série de investimentos antes", também comentou Padovan, da Festo. Para Constantino Bäumlle, diretor da Hannover Fairs Sulamérica, responsável pela organização do evento e representante da alemã Deutsche Messe AG, o balanço dessa primeira edição da MDA SOUTH AMERICA foi positivo. Segundo o executivo, os visitantes estiveram em um evento direcionado para o segmento e com mesmos padrões de qualidade dos realizados no exterior. "Os participantes da MDA encontraram um evento focado em transmissão de forças elétricas, mecânicas, fluido-hidráulicas e pneumáticas com qualidade internacional", afirmou ele.

Sua empresa precisava de
uma parceira nova.
Agora tem a TDEF.

TDEF
TRANSMISSÃO DE FORÇA

Transmissão de Força tem tudo o que você e sua empresa precisam saber sobre transmissão de forças mecânicas, elétricas, fluido-hidráulicas e pneumáticas, como também tecnologias de ar comprimido e vácuo.

Duas novas mídias - Revista e Portal

trazem tudo sobre o universo da transmissão de forças: novidades, parcerias, novas empresas, mercado, tendências, tecnologias, mercado internacional, etc.

Empresas italianas marcam presença na MDA SOUTH AMERICA 2013

Priscilla Cardoso

Segundo dados da ICE – Agência para promoção no exterior e internacionalização das empresas italianas (Fone: 11 2148.7250), em 2011 o volume das exportações italianas dos setores hidráulico e pneumático alcançou 1,85 bilhões de euros, dos quais 41,2 milhões resultaram da exportação para o Brasil, um aumento de 26% com relação ao período anterior.

Os números também representam um índice maior que a taxa de crescimento total das exportações italianas nesse setor, que foram de 23%. As estimativas para o fechamento dos índices de 2012 indicam um novo aumento no volume das exportações para o Brasil, hoje o maior mercado da América do Sul.

É por esses e outros motivos que a ICE, em colaboração com a Assofluid – Associação Italiana da Indústria e Comércio de Equipamentos e Componentes Hidráulicos e Pneumáticos, organizou a participação coletiva de 25 empresas italianas na estreia brasileira da MDA SOUTH AMERICA.



Padovani: “a participação em feiras como essa é uma ação que normalmente traz resultados a médio e longo prazo”

Com 291 m² de espaço, o Italian Pavillion apresentou novidades nas áreas de transmissão mecânica (uma série de distribuidores para conexão multipolar montadas em sub-base) da API, as válvulas proporcionais com eletrônica integrada da Duplomatic e, também, os computadores de pressão por pistão, válvulas cartucho, motores hidráulicos, discos, filtros e cilindros da ISO.

“A participação em feiras como essa é uma ação que normalmente traz resultados a médio e longo prazo. Durante esse tipo de iniciativa, são levantadas informações sobre concorrentes, andamento do mercado, perfis de potenciais parceiros e todo o tipo de informação necessária para o desenvolvimento de um projeto de penetração que passe pelas joint ventures e investimentos diretos”, disse Ronaldo Padovani, analista do setor da ICE.

As companhias italianas presentes ao pavilhão foram Aidro, Aignep, API, Berarma, Colombo&C, CPM, Diesse, DNP, Diplomatic, Ghirri, Motoriduttori,

HBS, Hydronit, ISB, ISO, Mebra, MP Filtri, Nadeilla, Oilcomp, Omiler2000, OMT Filtri, SDK, Sesino, Stucchi, Tognella e Unigasket. Entre os produtos apresentados por essas companhias estavam as válvulas A2 (uma série de distribuidores para conexão multipolar montadas em sub-base) da API, as válvulas proporcionais com eletrônica integrada da Duplomatic e, também, os computadores de pressão por pistão, válvulas cartucho, motores hidráulicos, discos, filtros e cilindros da ISO.

“Boa parte dessas empresas já possui distribuidores ou representantes no Brasil. A ideia de participar desse evento foi mais para sentir como está o mercado, ver quais são os nossos clientes e, quem sabe, conseguir fechar mais negócios.

E, independentemente se o custo no Brasil é maior ou não, a demanda do mercado exige minha presença aqui, para que eu consiga responder mais rápido as suas solicitações”, explicou Padovani.

A indústria italiana exporta 70% de tudo o que produz dentro do setor, sendo que em alguns segmentos essa porcentagem pode chegar a 90%. Já as importações do Brasil somam 730 milhões de Euros. A Itália, com uma cota de 6,3% do total dessas importações, é o quarto principal país fornecedor desse mercado.

Para Padovani, o mercado brasileiro é bastante promissor. Isso por conta da expansão da indústria agrícola, onde o emprego de máquinas (fabricadas no Brasil) é bastante intenso, e também pelos investimentos que estão sendo realizados em função dos mega eventos.

“Tratam-se de investimentos que poderiam ser mais vultosos, mas que, apesar disso, demandam grande volume de equipamentos e que, por sua vez, demandam as peças fabricadas pelos italianos. Uma situação semelhante foi vivida na África do Sul, com a realização da última Copa do Mundo naquele país, cujos reflexos para o setor de transmissões sentem-se até hoje. Espera-se que o mesmo ocorra com o Brasil, que nos últimos três anos viu as importações dos sistemas hidráulicos e pneumáticos crescerem em mais de 100 milhões de Euros”, conclui ele.



Com 291 m² de espaço, o Italian Pavillion apresentou novidades nas áreas de transmissão mecânica e hidráulico-pneumática

UMA FORÇA NOVA PARA O MERCADO



Agora, os setores de **Hidráulica, Pneumática, Mecânica, Elétrica e Ar-Comprimido** têm uma nova voz no mercado para o seu universo.

A **TDEF** - "TRANSMISSÃO DE FORÇA" é a mais recente publicação que vem encartada na revista *Logweb* todos os meses, trazendo tudo o que de mais relevante acontece nesta área permanentemente ativa e em franca evolução.



SUA EMPRESA PRECISAVA DE UMA
PARCEIRA NOVA. AGORA TEM A **TDEF**.



UMA NOVA FORÇA PARA OUVIR E FALAR COM ESSE MERCADO

TDEF
TRANSMISSÃO DE FORÇA

Entre em contato conosco e conheça melhor esta publicação.

TDEF – uma publicação da Editora Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3081-2772

Contato comercial: comercial@logweb.com.br

Acesse nosso site: www.logweb.com.br

Twitter: [logweb_editora](https://twitter.com/logweb_editora)

EMO Hannover 2013 terá como tema a “Inteligência na Produção” e focará no mercado indiano

Priscilla Cardoso 

A Deutsche Messe AG aproveitou a primeira edição da MDA SOUTH AMERICA para divulgar a EMO Hannover 2013. Organizada pela VDW (Associação Alemã da Indústria de Máquinas – Ferramenta), a feira acontecerá de 16 a 21 de setembro próximo em Hannover, na Alemanha.

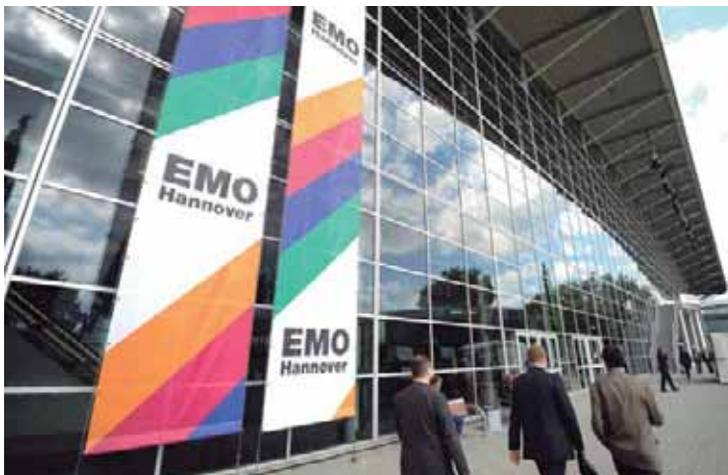
O evento, que é voltado para o setor metalúrgico, terá como tema a “Inteligência na produção” e vai apresentar para o mercado as principais novidades em equipamentos, soluções, serviços e meios de sustentabilidade em processos de produção.

“A EMO Hannover é a feira mais importante do setor. Ela não é apenas o ponto de encontro mais importante para todos os envolvidos na metalurgia, mas, também, um fórum de informações que define novas tendências”, disse Wilfried Schäfer, diretor executivo da VDW. Em conjunto com o tema da feira, a Federação de Engenharia da Alemanha (VDMA) irá realizar sua conferência “Produzindo com mais Inteligência”. Com o título “Inspirado pela tecnologia”, ela terá como áreas de foco a energia inovadora, a flexibilidade e o know-how em tecnologia. Três fóruns irão debater sobre energia inovadora: Excelência – Produção enxuta e cadeias de criação de valor flexíveis; Eficiência – Fabricação sustentável e consciente dos recursos; e Inteligência – Fábricas inteligentes com a Indústria 4.0.

Para complementar as discussões da conferência, a Blue Competence, iniciativa de sustentabilidade criada pela indústria de máquinas da Europa e pelo setor de engenharia mecânica da Alemanha, terá um estande especial com produtos e soluções para fabricação com eficiência energética.

“Um dos maiores desafios da nossa atualidade é conseguir fornecer energia elétrica em condições ambientais favoráveis”

Schäfer: “um dos maiores desafios da nossa atualidade é fornecer energia em condições ambientais favoráveis”



Na EMO Hannover 2013, a Índia será o foco. Serão debatidos as características de seu mercado e do ambiente econômico, político, jurídico e tributário para negócios

veis, e é isso que queremos debater durante o evento”, explicou Schäfer.

A EMO Hannover também irá receber a 13ª Conferência Aeroespacial. Realizado em conjunto com o Instituto para Tecnologia de Fabricação e Máquinas e a Rede de Inovações em Usinagem, da Leibniz Universität Hannover, o evento terá dois dias de conferência, onde serão apresentadas novas tecnologias de fabricação na indústria aeroespacial. Além disso, a feira também tem como objetivo atrair novos trabalhadores qualificados e interessados para a indústria. Em 2009, a VDW criou sua própria fundação de jovens para ações sustentáveis nessa área. Com o slogan “Engenharia mecânica – Uma carreira poderosa”, a VDW recebeu mais de três mil jovens de escolas generalistas e técnicas na EMO Hannover 2011. “É importante, também, olharmos para o lado humano da produção”, disse Schäfer.

Em 2011, quando foi realizada sua última edição, a EMO Hannover teve um investimento de 6,3 bilhões de dólares, contou com mais de dois mil expositores e recebeu 140 mil visitantes de mais de 100 países. Do Brasil, ela atraiu mais de 1500 visitantes e especialistas em máquinas e ferramentas.

Com a expectativa de que o produto interno bruto (PIB) do Brasil cresça mais de 4% este

ano, os organizadores da VDW acreditam que esta edição da feira atrairá mais visitantes brasileiros. Entre as empresas nacionais já confirmadas está a Ergomat (Fone: 11 5633.5000). Fabricante de tornos e centros de torneamentos para veículos, ela participa da feira desde 1997.

“O Brasil importa 70% das suas máquinas, portanto, visitar a EMO Hannover é essencial para que os clientes industriais brasileiros conheçam as tendências e as inovações em metalurgia do mundo todo”, disse Schäfer. A EMO Hannover já tem confirmadas as inscrições de 1770 empresas de 36 países, sendo que 49 delas são das Américas. Com um consumo de máquinas de US\$ 2,6 bilhões em 2011, e importações de máquinas de US\$ 2 bilhões no mesmo período, a Índia será o foco da edição 2013 da feira. Entre os assuntos que serão debatidos durante o evento estão as características do mercado indiano e do ambiente econômico, político, jurídico e tributário para negócios no país.

Segundo dados da Oxford Economics e da VDW, o mercado internacional de máquinas movimentou cerca de US\$ 89 bilhões em 2012. Para 2013, as expectativas são de que o consumo de máquinas aumente cerca de 8%, chegando a US\$ 96 bilhões.



SE TEM LOGÍSTICA TEM LOGWEB

SE TEM LOGWEB TEM LOGÍSTICA

Sistemas de armazenagem:
Estruturas portapaletes, armazenagem automatizada e transelevadores



Robótica:
Robôs de paletização e picking



LEIA EM JUNHO

Alimentos & bebidas:
Seus Operadores Logísticos e Transportadoras

Show Logistics:
Feira de Jundiaí – Logisvale

CIRCULAÇÃO DA REVISTA NAS FEIRAS:

FISPAL Tecnologia
de 11 a 14 de junho no Anhembi
Feira Internacional de Logística de Jundiaí
de 26 a 28 de junho – Pavilhão da Uva
Feimafe
de 3 a 8 de junho no Anhembi

LIGUE AGORA!
Fale conosco, reserve seu espaço.

REVISTA
Logweb

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

Linked  logweb-editora

 Portal.e.Revista.Logweb

 @logweb_editora



**Conte com a maior
empresa de segurança do
Brasil para sua (carga)
não mudar de caminho.**

Com frota própria e especializada em cargas valiosas e profissionais qualificados em segurança, a Prosegur faz o transporte de sua carga especial para todo o Brasil. E nada melhor do que poder contar com uma empresa que oferece todos os serviços em uma só solução. Tudo isso para você ter a tranquilidade e a confiança de que sua carga vai chegar ao destino certo. A gente cuida do que é mais importante para você.

