

REVISTA

Logweb

referência em logística

I www.logweb.com.br | edição nº 198 | Abril 2019 | R\$ 22,00 |



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



CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS: Otimismo quanto ao crescimento, inclusive em novos segmentos



**COBERTURA
INTERMODAL SOUTH
AMERICA**

Inclui Suplemento
Modal
Marítimo

*Os equipamentos da Paletrans garantem
muito mais*

agilidade

em seus estoques!

ON
ME
GARANTIA



Transpaleta Manual
TM2500 até 2.500kg

Empilhadeira Elétrica
PT1654 Fast até 1.600kg

Empilhadeira Retrátil
PR20i até 2.000kg



6 a 9 de maio

EXPO CENTER NORTE - São Paulo - SP
Stand 732 rua P/6

EXPOMAFE

Feira Internacional de Máquinas-Ferramenta e Automação Industrial

7 a 11 de maio

Stand G192

*Confira a solução completa para
a movimentação logística de seus
estoques em nossos stands.*

Paletrans
EMPILHADEIRAS

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

**Redação, Publicidade,
Circulação e Administração**

Rua Engenheiro Roberto Mange, 353
13208-200 - Anhangabaú - Jundiaí - SP
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

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

Redação
Carol Gonçalves (MTB/SP 59413)
redacao2@logweb.com.br

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

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

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

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Caroline Fonseca (Auxiliar Administrativa)
admin2@logweb.com.br

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

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

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

Diagramação
Alexandre Gomes

Condomínios logísticos em alta

Pela chamada da capa desta edição, o leitor já pode perceber que os condomínios logísticos estão em alta no mercado, com crescimento acelerado tanto nas regiões onde estão concentrados, quanto em novas áreas. E também em novos nichos de mercado, liderados pelo e-commerce e pelo varejo.

Esta e outras conclusões podem ser tiradas desta nossa matéria especial, que de tão abrangente acabou sendo continuada em nossa versão digital de número 29 (veja em www.logweb.com.br – "Revista").

Entre os assuntos tratados nas duas matérias estão as taxas de vacância previstas para este ano, as previsões de entrega, os segmentos mais envolvidos nas transações em 2018 e nesse primeiro trimestre de 2019, os locais mais valorizados hoje, a possível falta de áreas nestas regiões mais valorizadas, as novas regiões em que os condomínios estão avançando e os fatores determinantes para a tomada de decisão por parte dos clientes, na hora de optar por um condomínio. Um "prato cheio" de informações para os nossos leitores.

Também destaque nesta edição, pela sua importância, é a Intermodal. A grande feira do setor é aqui apresentada com dados sobre a última edição e também com o depoimento de algumas empresas participantes, que falam, inclusive, dos resultados alcançados. Para quem foi, uma lembrança a mais. Para quem não foi, aí vai um pouco do que aconteceu nesta importante feira para o nosso segmento.

Ainda nesta edição, o leitor vai encontrar uma interessante matéria sobre o uso de drones na entrega de medicamentos – opção em teste por parte de um grupo de empresas varejistas e distribuidores de medicamentos e um laboratório farmacêutico.

Já em "Alimentos & Bebidas", destaque para a logística da Griletto, que faz parte de um grupo que envolve as redes Montana Grill, Jin Jin e Croasonho. E, mais ainda, a parceira entre a BIC® e o Operador Logístico Ideialog para a gestão de estoques, permitindo à primeira o atendimento de pequenos pedidos.

E tem mais: matéria sobre o investimento que o Aeroporto Internacional de Belo Horizonte fará em um novo conceito de soluções e logística integrada para o terminal de cargas – que visa aproveitar o potencial de transporte de mercadorias e produtos e ampliar a participação da logística de cargas nos negócios da concessionária BH Airport.

Tudo isto e mais, sem esquecer que esta edição inclui o suplemento *Modal/Marítimo*, que pega o gancho da Intermodal para também mostrar as várias novidades do setor.

Os editores



@grupologweb



Portal.e.Revista.Logweb



@logweb_editora



logweb_editora



Canal Logweb

intermodal 2019

20 Grupo Kion
apresentou célula de trabalho na Intermodal, em parceria com a Dematic e Águia

21 Caminhões elétricos da BYD estão disponíveis para entregas urbanas

22 Infraero lançou sete novos serviços para usuários dos terminais de carga dos aeroportos

23 Macrogalpões Rentank inaugurou oficialmente sua nova planta em Porto Feliz

capa

40 CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS: Otimismo quanto ao crescimento, inclusive em novos segmentos

- 6 **logística farmacêutica**
Empresas da área de saúde investem em entregas via drone para otimizar operações
- 16 **aéreo**
Aeroporto Internacional de Belo Horizonte investirá R\$ 10 milhões em novo conceito logístico
- 8 **evento**
Brasil Log 2019, que acontecerá em setembro, em Jundiaí, SP, atrai vários expositores
- 18 **evento**
Porto Itapoá participa da Logistique 2019, em agosto, em Joinville, Santa Catarina
- 32 **evento**
Completando 25 anos, Intermodal South America marca início do otimismo no setor
- 46 **premiação**
Já está acontecendo a votação do Prêmio Top do Transporte
- 10 **Alimentos & Bebidas**
Griletto: Lojas recebem os produtos com dia e hora marcados, já em porções padronizadas das redes
- 12 **case**
BIC® e Ideialog fazem parceria de sucesso para a gestão de estoques
- 48 **coluna SETCESP**
Sondagem econômica – Panorama do TRC 2018 e perspectivas para 2019
- 50 **fique por dentro**



26

Modal Marítimo
Infraestrutura e Integração

ESPAÇO E LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA PARA INDÚSTRIA E LOGÍSTICA



Jundiaí - SP



Recife - PE



Sorocaba - SP



Sumaré - SP



Rio de Janeiro - RJ



Ribeirão das Neves - MG



Guarulhos - SP



Campinas - SP



São Paulo - SP

Para um negócio de sucesso, a distribuição de seus produtos deve ser rápida e eficiente. Os armazéns locados pela Savoy possuem ótima localização para facilitar e possibilitar qualquer atividade industrial ou de logística. Além disso, eles podem ser adaptados de acordo com seu interesse ou suas necessidades.

É pensando no melhor para você e seu negócio, que a Savoy administra e aluga armazéns do jeito que você precisa nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, entre outros.

Acesse savoy.com.br e conheça todos os nossos produtos!



Departamento Comercial

(11) 3371-6555
savoy.com.br

66 Anos de Negócios Imobiliários



Av. Paulista, 1000 - 11º andar
São Paulo/SP
PABX: (11) 3371-6500
comercial@savoy.com.br

Empresas da área de saúde investem em entregas via drone para otimizar operações

P odemos dizer que o drone é um novo modal de transporte que entra para complementar a operação logística já existente. Algumas empresas estão investindo nessa tecnologia, que promete revolucionar o mercado de logística brasileiro. Entre elas, o Grupo Elfa (Fone: 11 4890.2001), composto por empresas varejistas e distribuidoras de medicamentos, e o laboratório farmacêutico Sanofi (Fone: 0800 703.0014), que, em parceria com a SMX Systems (Fone: 16 3723.0809), especialista em desenvolver sistemas aéreos não tripulados, estão testando a entrega de produtos para a saúde por meio destes equipamentos.

Katia Souza, diretora de Supply Chain da Sanofi, diz que o uso do drone é uma maneira inovadora de atender clientes e pacientes com mais agilidade e segurança. "Entre os diversos benefícios que nos motivaram a escolher esse modal está a possibilidade de atender lugares com dificuldade de acesso por outros meios de transporte com rapidez e agilidade, como já ocorre em alguns países", diz.

Segundo Roger Vallim, diretor corporativo do Grupo Elfa, há muitos locais em que um carro não chega, nem mesmo um avião, pelo custo envolvido. "Esperamos levar esperança para os pacientes e serviço para as instituições que cuidam desses pacientes."

A necessidade de investir no desenvolvimento dessa tecnologia nasceu quando a Elfa olhou para a realidade do Brasil e viu que há muitas dificuldades de acesso, seja devido à localidade, seja pelos grandes congestionamentos. "Quando analisa-



mos o futuro, percebemos que o custo com transporte no Brasil será cada vez mais alto, portanto, é fundamental promover mais acesso a recursos de saúde. Além disso, com a entrega por drones teremos mais produtividade, melhora do nível de serviço e redução de custo", complementa Vallim.

De fato, investir nessa tecnologia é de extrema importância e será um ganho para todo o país, como destaca o diretor de operações do Grupo Elfa, Igor Spreafico. De acordo com ele, entregar o produto íntegro e na temperatura correta, por exemplo, será um dos grandes diferenciais nesse novo sistema.

"Estamos desenvolvendo uma embalagem certificada que garanta a política de entrega necessária e que mantenha a temperatura adequada ao longo de todo o percurso. O software do drone também permite mensurar a temperatura e a umidade por meio da internet", explica, adicionando que, além da agilidade, os benefícios serão para o meio ambiente. "Por ser elétrico, o drone não emite gases, o que o torna mais limpo."

Vale ressaltar que a operação com drones depende da regulamentação e autorização das autoridades competentes, como ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária e ANAC – Agência Nacional de Aviação Civil. Por enquanto, a atividade está em teste pelas empresas parceiras.

Parceria

Foi durante a Drone Show, feira promovida pela MundoGEO em São Paulo, e cuja próxima edição ocorre de 25 a 27 de junho, que a SMX Systems conheceu a Sanofi e o Grupo Elfa. Ambas procuraram a empresa de tecnologia com o objetivo de desenvolver uma iniciativa de entrega de medicamentos via drone. "Decidimos então começar o projeto em conjunto utilizando o SMX DLV-1, modelo especial desenvolvido no Brasil pela companhia, que consiste em um hexacóptero com seis rotores principais, cada um com capacidade máxima de 2 kg de empuxo", explica Samuel Salomão, fundador da SMX Systems.

A empresa nasceu em 2017, em Phoenix, Arizona, Estados Unidos, focada em

trabalhar no mercado da telemedicina, atendendo o paciente que se utilizava da consulta à distância no mercado americano. No ano passado, a marca chegou ao Brasil com o objetivo de trabalhar com esse segmento, que está ainda em fase de regulamentação no país. "Temos certeza que nos próximos anos a área da saúde se beneficiará muito com o transporte de medicamentos, bolsas de sangue, órgãos, etc. Acreditamos que esse modal ainda salvará muitas vidas", afirma.

Execução

O sistema aéreo não tripulado da SMX é automatizado e supervisionado por um piloto e um observador em solo e permite assumir o controle da aeronave caso necessário, seguindo a legislação. "A regulamentação do serviço de transportes via drone vai definir como será a operação no futuro", comenta Salomão, da SMX Systems.

Um dos pontos que envolve a segurança de voo é o planejamento da missão, ou seja, como a rota é traçada e a que altura. A entrega é planejada em baixa altitude para garantir a separação entre as aeronaves tripuladas e os drones.

O segundo ponto está ligado às tecnologias existentes para evitar colisões. O drone pode ser equipado com um dispositivo ADS-B, que detecta a proximidade de aeronaves tripuladas. Até 2020, todas as aeronaves tripuladas nos Estados Unidos serão obrigadas a usá-lo. "Quando começarmos a realizar o trabalho com maior volume, precisaremos de um sistema UTM para o gerenciamento de tráfego aéreo não tripulado, garantindo a segurança das operações", expõe o fundador da SMX Systems.

Sobre a segurança da carga, Spreafico, do Grupo Elfa, explica que essa questão pode ser tratada de duas formas: pelo lado da integridade do produto e também pelo

risco de assalto. "Como não segue em rodovias, evitamos rotas com risco de assalto nesse tipo de modal. Além disso, o drone possui um dispositivo de GPS que permite o acompanhamento e o monitoramento da carga. Para o futuro, estão sendo desenvolvidos dronepontos, locais de pouso de drones, com proteção lateral para evitar impactos com pessoas", conta.

Spreafico ressalta que, segundo estudo feito no mercado israelense, o drone autônomo, sem operador, pode chegar a custar 260 vezes menos do que o transporte via automóvel.

Katia, da Sanofi, faz questão de salientar que o dispositivo não vai substituir os meios de transporte usuais. "Existem locais em que este modal será muito mais eficiente que os tradicionais. A tendência é que os drones ganhem mais espaço nos próximos anos, à medida que a regulamentação avance", finaliza. **logweb**

NOVIDADE LAGEXPRESS

TODA A EXCELÊNCIA QUE VOCÊ JÁ CONHECE AGORA COM SERVIÇO 100% DE DISTRIBUIÇÃO ATIVO NA BAHIA



FOTO DA FILIAL LAGEXPRESS BAHIA

**FILIAL EM SIMÕES FILHO -BA
(71) 3396 1084**
GERENCIA.BA@LAGEXPRESS.COM.BR

AP DE GOIÂNIA GO 62 35456333
CATALÃO GO 64 34414474
CAJAMAR SP 11 27143200
BRASÍLIA DF 61 21050060

BAHIA AGORA COM ROTAS DIÁRIAS DE GOIÁS, DISTRITO FEDERAL E SÃO PAULO



LagEXPRESS

lagexpress.com.br

HÁ 34 ANOS, NÃO BASTA TRANSPORTAR, NOSSO OBJETIVO É ENCANTAR

Brasil Log 2019, que acontecerá em setembro, em Jundiaí, SP, atrai vários expositores

A sétima edição da Brasil Log – Feira Internacional de Logística acontecerá no período de 11 a 13 de setembro de 2019 em Jundiaí, SP, e já está atraindo a atenção – são esperados cerca de 65 expositores, de todos os setores que englobam o universo logístico, desde a mão de obra especializada até movimentação de cargas e outros serviços.

O evento é organizado pela Adelson Eventos (Fone: 11 4526.2637) e tem a Logweb Editora (Fone: 11 3964.3744) como parceira comercial, além de ser a mídia oficial e responsável pela elaboração do catálogo do evento.

A expectativa é atrair cerca de 5 a 7 mil pessoas de todo o país ao Parque Comendador Antônio Carbonari – Parque da Uva, um espaço de 53.000 m², dividido em três pavilhões cobertos com cerca de 4.000 m² de áreas para os estandes, além de uma extensa área externa. O evento deve contar, ainda, com test drive de empilhadeiras e caminhões.

Veja a seguir mais um dos expositores do evento, incluindo a linha de produtos e serviços e o que espera da Brasil Log.

Rod-Car

A Rod-Car – RCG Indústria Metálica (Fone: 11 2145.8500) já participou de duas edições da Brasil Log e continua a fazê-lo pelas possibilidades de relacionamento com potenciais clientes da região de Jundiaí e cidades vizinhas.

"Considerando as perspectivas de aquecimento na economia prevista para o ano de 2019, esperamos que este evento seja muito produtivo, com um bom fluxo de profissionais", prevê Éd Pinharbel Silvério, gerente de vendas e Marketing – América Latina da empresa.

Ele também comenta que a Rod-Car estará expondo algumas soluções para armazenamento e movimentação de materiais, itens já fornecidos a vários clientes de diversos segmentos, porém com soluções customizáveis para cada tipo de necessidade. "Trata-se de uma grande diversidade de rodas e rodízios, contêineres aramados e carrinhos industriais, equipamentos para armazenagem, supermercados e uso industrial, além de estantes aramadas e itens para hotelaria." logweb



Notícias Rápidas

UFPR oferece curso de logística florestal

Visando proporcionar ferramentas necessárias à otimização da produção e à eficiente gestão dos custos na produção florestal, bem como capacitar para uma correta interpretação dos dados, a UFPR – Universidade Federal do Paraná oferece o curso de extensão em Logística Florestal. Na modalidade EAD – Ensino à Distância, é destinado especialmente aos engenheiros florestais e a outros profissionais que atuem na produção florestal e/ou indústrias de base florestal.

Entre os temas propostos, serão estudados a Logística de Abastecimento (Unbound Logistics), Logística Interna da Indústria de Produtos Florestal e a Logística de Distribuição (Outbound Logistics).

Os alunos que concluírem com êxito os módulos terão direito a certificado emitido pela Universidade Federal do Paraná com validade e direitos idênticos aos cursos inteiramente presenciais. O investimento total é de R\$ 900 e a carga horária de 60 horas.

Para mais detalhes, acesse:
<http://bit.do/eNLwM>.

A melhor solução para o seu armazém vertical **RRE-H**

Se a sua operação necessita de um equipamento para corredores estreitos e máxima produtividade em altas elevações, a **TOYOTA** tem a solução perfeita.



Modelo RRE-H, com capacidade de até 2,5 toneladas,
elevação máxima de até 13 metros.



RRE-H é a escolha certa para operações que exigem alto desempenho, sem comprometer a segurança do operador e a integridade da carga com exclusivo e patenteado sistema TLC (Transitional Lift Control), que permite elevar e descer os garfos suavemente, sem vibração e choque, mesmo na velocidade máxima, o que garante manter a integridade da carga.

Encontre a Toyota mais perto de você no site www.toyotaempilhadeiras.com.br

Central de Atendimento +55 11 3511-0400

/ToyotaEmpilhadeira

/toyota-empilhadeiras



ToyotaEmpilhadeiras

TOYOTA
EMPILHADEIRAS

Griletto: Lojas recebem os produtos com dia e hora marcados, já em porções padronizadas das redes

A inauguração da nova unidade do Griletto, a maior rede de grelhados do Brasil, em São Bernardo do Campo, SP, foi o mote para preparamos esta matéria especial, com foco na logística diferenciada que é a de alimentos.

Afinal, com um cardápio variado, a rede de restaurantes fast-food oferece várias opções de grelhados, parmegianas, massas, pratos infantis e lights, porções e sobremesas e conta com mais de 170 lojas espalhadas em 16 estados.

Rede

A rede Griletto faz parte da Halipar – Holding de Alimentação e Participações (Fone: 19 3825.3200), com sede em Indaiatuba, no Interior de São Paulo. Resultado da fusão dos grupos J. Alves e Ornartus Alimentação, a Halipar também administra as redes Montana Grill, Jin Jin e Croasonho, abrigando mais de 400 unidades franqueadas distribuídas em 25 estados. A expectativa da holding é fechar 2019 com faturamento de R\$ 720 milhões.

Christiano Evers, diretor de Comunicação e Marketing, explica que a Halipar conta, atualmente, com dois Operadores Logísticos. "Um deles atende exclusivamente a nossa maior rede, o Griletto, e o outro atende nossas demais marcas. A operação é muito semelhante nas duas empresas e ambas são gerenciadas por nossa área de Supply Chain, que também é responsável por contatar os fornecedores, negociar valores e indicar para os Operadores o que deve ser comprado e de quem."

A estrutura logística foi desenvolvida pela própria equipe da Halipar. Para tanto, foram levados em conta fatores como a capacidade de atendimento de cada empresa, a possibilidade de expansão e o tempo necessário para tal, além do portfólio de clientes anteriores e atuais. "Internamente, analisamos todos os fatores diretamente ligados às nossas operações, como os insumos necessários e a análise e o desenvolvimento de fornecedores, bem como a adequação destes às demandas das redes. Vale ressaltar que este processo se repete a cada novo produto ou mudança de fornecedor."

É importante destacar que o modelo com o qual a holding trabalha foi 100% desenhado para suas operações. "As lojas recebem os produtos com dia e hora marcados, já em porções padrões das respectivas redes especificados por nós. Tudo pensado de maneira a facilitar ao máximo a operação."

Evers também comenta os pontos positivos de se operar com empresas terceirizadas. "Atuamos com duas grandes empresas terceirizadas. Entendemos como um dos principais pontos positivos a expertise que possuem no segmento logístico. Nossa experiência consiste na operação de lojas e desenvolvimento de produtos. Procuramos sempre trabalhar com os melhores parceiros em suas respectivas áreas. Os custos envolvidos neste tipo de operação são sig-



Evers: "Ter uma logística centralizada nos permite também ganhos financeiros, pois negociamos grandes quantidades de insumos para as lojas, e não loja a loja"

nificativos, mas, por outro lado, os custos de montagem e sustentação de uma operação logística acabariam sendo muito maiores."

Por outro lado, além de permitir que o franqueado tenha total dedicação à operação, este modelo de logística centralizada favorece também os clientes, pois todas as lojas das redes contam com o mesmo padrão. Por exemplo: o cliente do

Montana Grill de São Paulo vai encontrar o mesmo produto, com as mesmas qualidades/características em Rondônia ou qualquer outro lugar do Brasil.

"E isso acontece em nossas demais marcas. Ter uma logística centralizada nos permite também ganhos financeiros, pois negociamos grandes quantidades de insumos para as lojas, diferentemente do que teríamos negociando loja a loja ou apenas para uma marca."

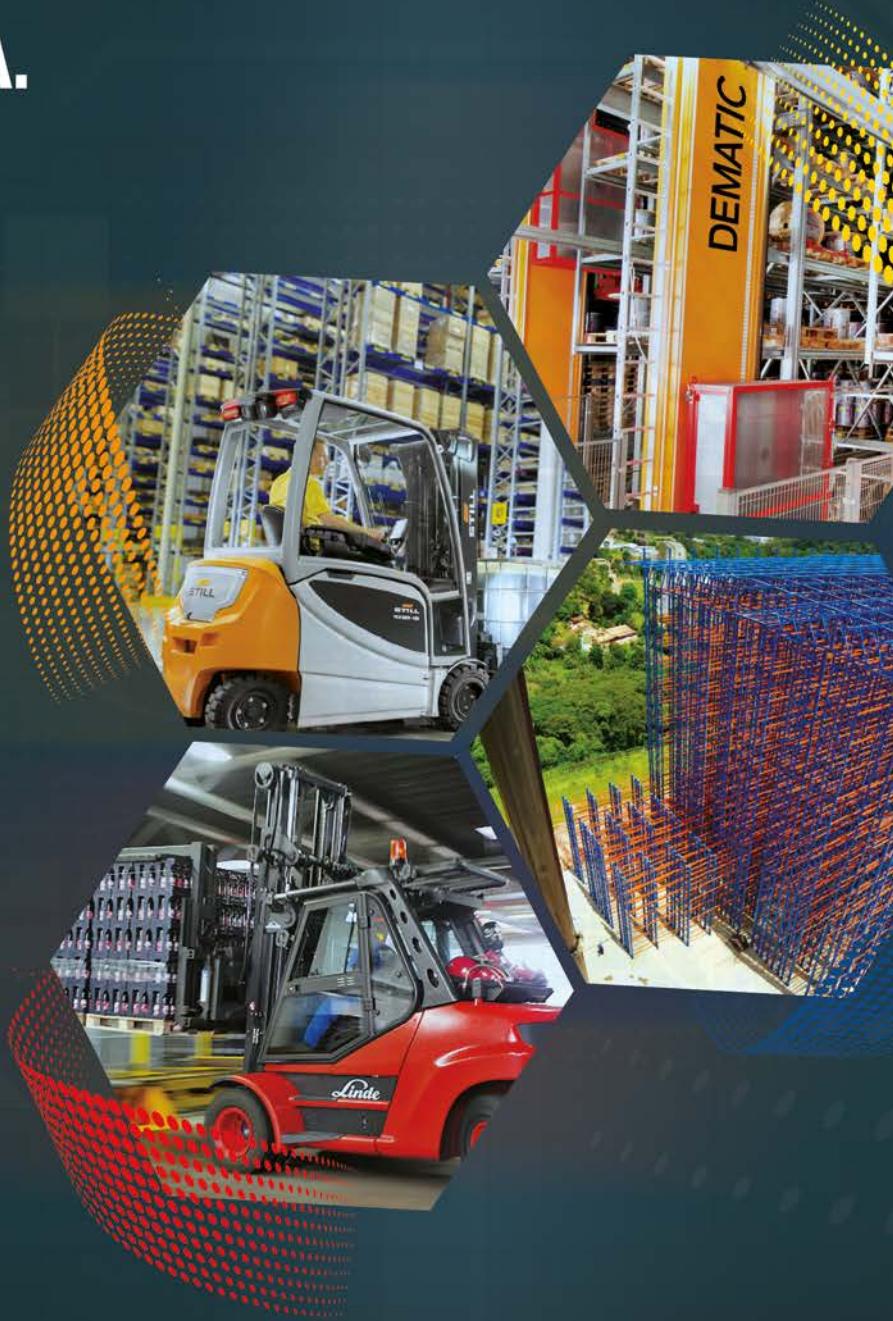
Finalizando, o diretor de Comunicação e Marketing afirma que têm poucos problemas de logística, pois procuram se cercar dos melhores parceiros em suas áreas. Mas, continua ele, quando se trata de logística, um dos maiores desafios que encontram no Brasil é o tamanho do país, fator que influencia muito em custos e tempo de vida dos produtos. "Isso poderia ser minimizado com investimentos em outros modelos de transporte, como hidrovias, ferrovias, etc. Temos ainda muito que crescer neste sentido no Brasil." **Logweb**

SIMPLIFICANDO SUA MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE PONTA A PONTA.

Linde, STILL, Dematic e Águia Sistemas se uniram para oferecer ao mercado uma solução que integra todos os processos intralogísticos em um só lugar, aliando tecnologia de ponta, ótimo custo-benefício, praticidade e velocidade no desenvolvimento de projetos, com produtos de fabricação nacional, melhor cobertura de mercado, pós-venda especializada e profissionais sempre próximos de você.

Uma interação que já nasce completa, pronta para um mercado que não para de crescer.

INTRALOGÍSTICA
CONECTADA



LINDE: www.lindeempiladeiras.com.br | (11) 4066-8157

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

DEMATIC: www.dematic.com.br | (11) 4066-8100

ÁGUIA SISTEMAS: www.aguiasistemas.com | (42) 3220-2666

Linde Material Handling

Linde

STILL

DEMATIC

MEMBERS OF KION SOUTH AMERICA

ÁGUA
Sistemas

BIC® e Ideialog fazem parceria de sucesso para a gestão de estoques

Hoje, no Brasil, a busca por empresas especializadas em gestão de armazenagem está crescendo. Segundo pesquisa feita pela Fundação Dom Cabral (FDC), 59% das empresas contratam Operadores Logísticos especializados na cadeia de movimentação física dos produtos. Por outro lado, as despesas com custos logísticos cresceram 30% nas grandes empresas e, ainda segundo a pesquisa, este efeito contribuiu para a revisão e manutenção dos custos operacionais, motivando a busca pela terceirização dos serviços relacionados à cadeia de movimentação e distribuição.

Oportunidade de mercado

Em 2014 a Ideialog Operador Logístico (Fone: 11 2763.5043) do Gimba, passou a fazer a armazenagem, o recebimento e a separação de pedidos da BIC®. Uma parceria num modelo onde os produtos BIC® eram armazenados compartilhando a mesma área física do Gimba, bem como a separação que seguia o mesmo conceito de compartilhamento.

Esta parceria fez com que a BIC® aderisse ao processo, já comum no Gimba, de venda unitária dos produtos, o que permitiu maior aproveitamento e volume de vendas. "Naquele momento, a ideia era atingir clientes menores que não conseguiam comprar o volume de uma caixa completa de um único item. Esse fracionamento nos deu a oportunidade de melhorar e atender de forma muito mais assertiva as expectativas de nossos clientes com este perfil. E, neste momento, o know-

-how da Ideialog fez toda a diferença neste processo de separação de mercadorias num grau mais fracionado", afirma André Oliveira, gerente de logística da BIC®. Afinal, como lembra Wagner Senhorini, diretor de Logística da Ideialog, a BIC® sempre trabalhou com a distribuição de caixas fechadas, mas, para atender novos clientes, passou a buscar um perfil de operação de maior fracionamento. "A Ideialog, por sua vez, já tinha essa expertise e experiência com distribuição de produtos fracionados. Logo, as duas empresas enxergaram na parceria uma oportunidade para expandir seus negócios, o que acabou sendo satisfatório para ambos."

Senhorini também lembra que antes a BIC® entendeu que poderia aumentar sua produtividade e planejar melhor seu crescimento se optasse por um modelo de Operação Dedicada, e com isto conseguiu aumentar seu portfólio incluindo itens distribuídos pela Sheaffer materiais esportivos, como caiaque, etc.

Desta forma, a operação BIC® foi apartada concentrando todas as atividades em um único local, recebendo atendimento exclusivo no que se referia a equipamentos, áreas e equipe.

"Em 2016, face à situação econômica do país, quando diversas empresas sofreram queda em suas receitas, a BIC®, também se sentindo afetada, solicitou al-

teração do modelo de Operação Dedicada para Operação por Metragem Cúbica. Desta forma abriu mão da exclusividade, permitindo que a Ideialog pudesse incrementar em sua operação outros clientes, modelo que permanece até hoje", diz o diretor de Logística da Ideialog.

Estratégico para ambos

Se para a BIC® o objetivo era reduzir custos de logística e dar foco ao Core Business, aumentando a competitividade no mercado e os lucros, para a Ideialog, os benefícios estavam relacionados ao subsídio dos custos operacionais e à sinergia entre os processos relativos aos clientes que já operavam no Centro de Distribuição da Ideialog. O projeto era promissor no posicionamento estratégico para a BIC® e a experiência da Ideialog em fornecer serviços logísticos integrados em um Centro de Distribuição estruturado para grandes clientes, como no caso do Gimba, que movimenta mais de 5 milhões de volumes por

ano, foi determinante para garantir que as expectativas e necessidades criadas no início da parceria fossem atendidas. "Foi uma grande conquista e oportunidade de apresentar melhorias na cadeia logística da BIC®, trazendo ganhos de eficiência, sem comprometer a confiabilidade do serviço", acrescenta Senhorini, da Ideialog.



Senhorini, da Ideialog: Com a parceria, a BIC® conseguiu reduzir os custos de logística e dar foco ao core business, aumentando a competitividade e os lucros



#PADRÃO PORTONAVE

QUALIDADE MÁXIMA + RESPEITO COM O
MEIO AMBIENTE + EQUIPE CAPACITADA
+ IMPACTOS SOCIAIS POSITIVOS =
**EXCELÊNCIA COM
SUSTENTABILIDADE**



Otimizando para crescer

A BIC® ocupava um galpão de 7,5 mil metros quadrados e hoje ocupa 3,5 mil metros no Centro de Distribuição da Ideialog, movimentando mais de 1 milhão de volumes ao ano.

Senhorini ressalta que a BIC® possui um parque industrial na zona franca de Manaus, AM, e eventualmente terceiriza sua produção para empresas localizadas fora do país, como Grécia, Tailândia e China. A produção destes países obrigatoriamente é direcionada à Ideialog, devido à planta da fábrica estar em uma região que recebe incentivos fiscais (zona franca).

Os produtos oriundos das fábricas – Manaus e Importações – são denominados PA (produto acabado), que é o primeiro estágio após sair da produção. Estes itens são embalados e enviados para a Ideialog, que os recebe e armazena, para posteriormente separar e atender o cliente final da BIC®.

Determinados itens são separados e enviados para manuseadoras parceiras da BIC® em São Paulo, para que sejam beneficiados, transformando-os em PAE (Produto Acabado e Embalado), onde são acondicionados em cartuchos, cartelas, blísteres bolhas, etc. Findado este processo, as manuseadoras devolvem o produto para a Ideialog, para que sejam distribuídos para todo o território nacional e exportados para os países onde a BIC® possui operações, como México, Colômbia, Chile, Paraguai, Uruguai, Argentina e Bolívia.

“O CD da Ideialog fica localizado na cidade de Barueri, SP. Já a BIC® possui um centro administrativo em Cajamar, SP. No Rio de Janeiro, RJ, a BIC® possui a Pimaco que, além da produção de itens de papelaria, é responsável pelo atendimento aos consumidores, e em Manaus, AM, são produzidos itens de papelaria, lâminas e isqueiros”, explica Senhorini.

Sobre o CD da Ideialog, ele comenta que possui 50.000 m² de armazenagem,

com 300 funcionários e 250 veículos monitorados e rastreados por satélite. Em média são feitos 9.000 pedidos/dia e 80.000 SKU's separados por dia. “No CD realizamos as operações das empresas Gimba, BIC®, Verzani Sandrini, DHL, SulAmérica e Diskpar, além da transportadora TansTruck.”

Por outro lado, o diretor de Logística da Ideialog salienta que a empresa, visando canalizar esforços apenas na complexidade das suas operações logísticas, terceiriza as demandas de transportes para parceiros que possuem grandes variedades de veículos e que sempre atendem, independentemente da cubagem/volumetria e destino que a carga terá. “Entendemos que essas parcerias são saudáveis para ambas as empresas (Ideialog x transportadoras), pois todos focam no seu principal negócio e onde cada um detém maior domínio e expertise: Ideialog na movimentação física e gestão de estoque e os parceiros em transportes nas entregas ponto a ponto.”

Parceria de sucesso

A parceria foi um sucesso para todos os envolvidos, pois o objetivo principal para a BIC® era ganhar expertise no processo de separação e a Ideialog, com a tecnologia adequada, conseguiu atendê-los neste quesito. “Principalmente pelo planejamento que sempre traçamos em conjunto e pela flexibilidade que temos pelo lado da Ideialog em termos de sistemas e operação, esse ponto é muito importante e com certeza um diferencial”, comenta Oliveira, da BIC®. Por seu lado, Senhorini diz que a BIC® conseguiu reduzir os custos de logística e dar foco ao core business, aumentando a competitividade no mercado e os lucros. “Hoje, a BIC® movimenta mais de 1 milhão de volumes ao ano. O valor de estoque atual é de R\$14 milhões, sendo 400 mil caixas armazenadas, 2.100 metros cúbicos por mês de armazenagem e aproximadamente 300 itens no port-

fólio. Já a Ideialog conseguiu subsidiar os custos operacionais com a parceria e melhorar a sinergia entre os processos relativos aos clientes que já operavam no CD da Ideialog.”

Com relação aos próximos passos desta parceira, o diretor de logística da Ideialog salienta que a BIC®, visando aumentar sua produtividade e, ao mesmo tempo, reduzir custos em transportes, elaborou um projeto denominado “Águia 4”, onde os produtos que atualmente são beneficiados por empresa parceira (Manuseadora) tenham esta operação instalada na mesma planta onde a Ideialog desenvolve suas atividades.

Desta forma, a Ideialog disponibilizará uma área para que esta empresa faça as instalações dos equipamentos para a transformação dos produtos, propiciando que a mercadoria circule menos e reduza o tempo em disponibilizar o produto para venda.

As empresas

Gimba: Pioneiro na gestão e distribuição de suprimentos, o Gimba entrega em todo o território nacional material de escritório, informática, alimentícios, descartáveis e itens de higiene e limpeza. Com quatro canais de vendas (loja virtual, loja física, televendas e contratos corporativos), atende desde a pessoa física até 300 das 500 maiores corporações do Brasil com contratos exclusivos de fornecimento programado.

BIC®: Empresa que atua nas categorias de papelaria, acendedores e barbeadores. Com sede na França, está presente em mais de 160 países. A marca Pimaco também faz parte do Grupo BIC® desde 2006.

Ideialog: Com mais de 15 anos de experiência, investe em tecnologia de ponta para agilizar processos de atendimento e distribuição de diversos tipos de materiais personalizados, promocionais, eletrônicos e operações e-commerce. Faz parte do Grupo Remaza. 

Deixe a RETRAK movimentar seus produtos



Transpaleteira
elétrica
2,7t



Empilhadeira
elétrica
1,6t



Empilhadeira
elétrica
2,0t



Empilhadeira a
combustão
2,5t



Empilhadeira Linde
até **18,0t**



Empilhadeira elétrica retrátil
2,0t

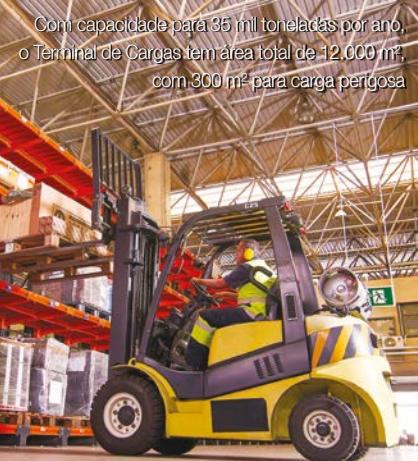
Aeroporto Internacional de Belo Horizonte investirá R\$ 10 milhões em novo conceito logístico

Cobertura: Carol Gonçalves

Em março último, antes de ocorrer a Intermodal 2019, o Aeroporto Internacional de Belo Horizonte, MG, (Fone: 31 3689.2744) convidou a imprensa para apresentar in loco seu novo conceito de Soluções e Logística Integrada para o terminal de cargas, que foi o destaque de sua participação na feira.

Serão investidos aproximadamente R\$ 10 milhões neste novo conceito, que visa aproveitar o potencial de transporte de mercadorias e produtos e ampliar a participação da logística de cargas nos negócios da concessionária BH Airport. A estimativa é de US\$ 1 bilhão em exportações e US\$ 2 bilhões em importações.

"O conceito de Soluções e Logística Integrada é a nova linha de negócios, dentro da estratégia corporativa adotada pela BH Airport desde o início deste ano, que pretende oferecer serviços e preços adequados às necessidades de cada cliente, principalmente setores de cargas de alto valor agregado", explicou o diretor de Operações e Desenvolvimento de Negócios, Adrian Elkuch.



Com capacidade para 35 mil toneladas por ano, o Terminal de Cargas tem área total de 12.000 m², com 300 m² para carga perigosa

Entre estes serviços está o entreposto aduaneiro, que permite o armazenamento em local alfandegado credenciado pela Receita Federal de mercadorias e produtos importados, como farmacêuticos e eletrônicos. Durante o tempo de permanência no terminal, estes itens têm suspensão dos tributos e podem ser nacionalizados de forma fracionada, à medida da necessidade do cliente.

De acordo com Peter Robbe, gestor de Soluções e Logística Integrada, o regime assegura vantagem competitiva às empresas. "A liberação das mercadorias de maneira fracionada permite ganhos com gestão dos estoques, fluxo de caixa e armazenamento", disse.

Além disso, o novo conceito prevê também a integração com o modal marítimo, atraindo mercadorias e serviços que chegam aos portos do Rio de Janeiro, RJ, e São Paulo, SP, para posterior distribuição a partir de Belo Horizonte. "Nosso objetivo é oferecer soluções completas", acrescentou Robbe.

Com capacidade para 35 mil toneladas por ano, o Terminal de Cargas tem área total de 12.000 m², com 300 m² para armazenagem de carga perigosa. Em 2018, o Aeroporto Internacional de Belo Horizonte registrou crescimento de 10% no volume de cargas internacionais transportadas, em relação ao ano anterior, o que equivale a 11 mil toneladas de produtos dos setores eletrônicos, aeroespacial, automotivo, Ciências da Vida (biotecnologia, farmacêutico e equipamentos médicos), mineração e ferroviário, entre outros.



Elkuch e Robbe apresentaram a nova configuração do Terminal de Cargas, que envolve áreas segregadas e mais duas câmaras refrigeradas

Em ação

Desde que assumiu as operações do Aeroporto, em agosto de 2014, a concessionária BH Airport investiu R\$ 14 milhões em nova configuração do Terminal de Cargas. Entre as novidades está a instalação de duas novas câmaras refrigeradas de -20°C a 25°C, além das duas já existentes, que ampliaram a capacidade de armazenagem para 3.350 m³. "Em breve, as cargas frias serão liberadas no Brasil antes de chegar aos aeroportos, como já ocorre em outros países, como Alemanha, Suíça e Estados Unidos", adiantou Robbe. Segundo ele, atualmente, 35% da movimentação no aeroporto é de mercadorias refrigeradas.

Outras ações recentes foram a expansão das áreas de exportação e importação; a criação de nova área dedicada à movimentação de cargas domésticas para as companhias aéreas, o que permite sinergia entre as operações internacionais e nacionais; e novas salas para Operadores Logísticos e despachantes, além de um prédio anexo exclusivo para sediar todos

Foto: Alexandre Barros, Portal Aviação Brasil

os órgãos anuentes, duas novas portarias com rigoroso controle de acesso e segurança 24 horas para a movimentação de cargas internacionais e domésticas.

Novos projetos

Marcos Brandão, diretor-presidente da BH Airport, disse que, em agosto de 2018, a empresa começou a pensar em como tornar o aeroporto mais proativo. Assim, foram criadas linhas de negócios, para atuação mais focada em certas áreas, como mobilidade aos passageiros, logística e conectividade, por exemplo.

Entre os projetos está a construção de um terminal rodoviário dentro do aeroporto. "A expectativa é que em um ano já haja algo acontecendo, talvez no contexto de ônibus executivos de apoio. A ideia é aumentar a movimentação de pessoas", ressaltou. Outro projeto com esse objetivo envolve a construção de um shopping

dentro do aeroporto, transformando o local em um destino para a região.

O projeto mais complicado é o desenvolvimento de um software integrado com a Receita Federal. Mas Brandão garante que, até o fim deste ano, a solução estará pronta.

Certificações e reconhecimentos

O Aeroporto Internacional de Belo Horizonte foi considerado o melhor Aeroporto da América Latina e Caribe, na categoria entre 5 milhões e 15 milhões de passageiro por ano, e receberá o Prêmio Airport Service Quality (ASQ) 2018, concedido pelo Airports Council International (ACI) World.

Vale destacar que o aeroporto está na fase final de obtenção da certificação OEA (Operador Econômico Autorizado) pela Receita Federal, na modalidade segurança, que permite previsibilidade no fluxo do mercado internacional e consequente impulsionamento em investimentos na economia brasileira.



Em 2018, o aeroporto registrou crescimento de 10% no volume de cargas internacionais transportadas, em relação ao ano anterior

E, ainda, até meados de 2020, está prevista a obtenção do CEIV Pharma (Centre of Excellence for Independent Validators), concedido pela IATA – Associação Internacional de Transporte Aéreo. O Terminal de Cargas vai passar por auditorias e receber treinamentos técnicos, voltados à garantia de qualidade nos serviços oferecidos, o que poderá reduzir os custos logísticos para os clientes do segmento. Logweb

NÓS CUIDAMOS DISSO

Líderes no **desenho, fabricação e distribuição** de
pneus e rodas para atender às necessidades
da indústria em **Manuseio de Materiais**.



Porto Itapoá participa da Logistique 2019, em agosto, Joinville, Santa Catarina

Entre os dias 27 e 29 de agosto próximo, o Porto Itapoá (Fone: 47 3443.8500) participa da Logistique – Feira e Congresso de Logística e Negócios Multimodal de Cargas, que acontece no Centro de Promoções Exportáveis, em Joinville, SC.

Pelo segundo ano consecutivo o Porto é um dos patrocinadores do evento, com o objetivo de mostrar aos clientes resultados e avanços. A feira é organizada pela Zoom Feiras & Eventos (Fone: 49 3361.9200) e tem a Logweb como parceira comercial, além de mídia e catálogo oficiais.

Para Cássio Schreiner, presidente do Porto Itapoá, é importante a presença do terminal portuário em eventos do gênero, uma vez que é possível ter contato com os principais players do mercado de logística, transporte multimodal, comércio exterior e intralogística. "O Porto Itapoá é um terminal jovem, com um caminho pela frente para se tornar cada vez mais conhecido e atingir destaque entre os terminais brasileiros. O relacionamento criado neste tipo de evento é um diferencial importante porque nos coloca neste patamar e traz reconhecimento para o Porto".

Já o diretor comercial do Porto Itapoá, Roberto Pandolfo, destaca a visibilidade e networking possível durante o evento. "É uma grande oportunidade de apresentar aos clientes nossas novidades, diferenciais e captar futuros negócios", destaca.

A expectativa é de mais de 160 expositores neste ano, com aumento de



100% com relação à edição de 2018, e um público visitante de mais de 15 mil empresários ligados aos setores portuário, da navegação, comércio exterior, transporte multimodal, logística, gerenciamento de cadeias de suprimentos e tecnologia da informação (TI).

Entre os maiores

O Porto Itapoá figura na 5ª posição do ranking dos maiores portos movimentadores de contêineres do Brasil, segundo a Agência Nacional dos Transportes Aquaviários (ANTAQ), e busca saltar para a 3ª posição em 2019.

A expectativa otimista é justificada pelos investimentos feitos na ampliação da capacidade de armazenagem do terminal, que no ano passado saltou de 500 mil TEUs para 1,2 milhão de TEUs.

"Em agosto de 2018 finalizamos a obra da primeira fase de expansão do

terminal e isso permitiu que, ainda no ano passado, tivéssemos esse crescimento maior que todo o Brasil, chegando próximo dos 700 mil TEUs", acrescenta Schreiner. O volume de operações no Porto Itapoá cresceu 10% no ano passado, enquanto a média brasileira cresceu 3%. A meta para 2019 é passar dos 800 mil TEUs.

"Esse é, sem dúvidas, um fator de sucesso e a Logistique nos dá oportunidades para mostrar todo o potencial de nosso terminal, que é uma alternativa tão forte como o Porto de Santos, como a Portonave, o Porto de Itajaí, Paranaguá, Rio Grande. Enfim, os demais portos que são tidos como os grandes concorrentes aqui na região", completa o gestor.

Para o diretor da Logistique, Leonardo Rinaldi, o patrocínio de empresas do porte do Porto Itapoá à Logistique, pelo segundo ano consecutivo, agrega credibilidade e força ao evento, maior do Sul e entre os principais do país nos mercados da logística e comércio internacional. "Essa parceria com o Porto Itapoá engrandece a Logistique e comprova o sucesso da edição passada", finaliza Rinaldi. 

Soluções no transporte de encomendas para todos os tamanhos de empresa

O Expresso Princesa dos Campos tem soluções no transporte de encomendas para todos os tamanhos de empresa. Conte com uma operação que interliga mais de 101 agências espalhadas pelo Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e São Paulo. Fale com a gente: temos uma solução perfeita para o transporte de encomendas da sua empresa.

PR



MAIS DE 1700
CIDADES
ATENDIDAS



Princesa dos Campos
ENCOMENDAS

0800**42**1000

Grupo Kion apresentou célula de trabalho na Intermodal, em parceria com a Dematic e Águia

Quem visitou o estande do Grupo Kion (Fone: 11 4066.8157) pôde conferir soluções para transporte, separação, distribuição e gestão de pedidos fracionados, com ênfase em Intralogística 4.0. A Dematic (Fone: 11 4066.8100) exibiu com a Águia Sistemas (Fone: 11 3721.4666) uma solução para transporte, separação e distribuição de pedidos fracionados e gestão com WCS. "Montamos uma célula de trabalho que demonstrou de forma real como funcionam as operações de movimentação de materiais para o comércio eletrônico e indústria farmacêutica", explicou Fábio Tanaka, do departamento Comercial da Dematic.

O Grupo Kion também expôs empilhadeiras com tecnologia de ponta, como H70 T, da Linde, e FMX NG, RX 20-20, EGV e OPX 25, da Still. "Aproveitamos para atualizar os visitantes sobre a funcionalidade das baterias Li-Ion, que se tornam cada vez mais indispensáveis em equipamentos para movimentação de materiais. Elas vêm para revolucionar o negócio de máquinas e trazem diversas vantagens, como a não

necessidade de manutenção e a maior disponibilidade do equipamento. O diferencial dessas baterias nas empilhadeiras e transpaleteiras elétricas da marca Still é a qualidade, isso porque a nossa matriz, na Alemanha, tem um desenvolvimento próprio. A vida útil do produto também é um ponto positivo, pois tem validade entre 10 e 15 anos, dependendo de cada aplicação", comentou Murilo Marin, gestor comercial das marcas Linde e Still.

Segundo Karen Ratton, head of Communications Kion Latam, o movimento da Intermodal foi muito maior do que em edições anteriores e as visitas ao estande renderam bons negócios para o Grupo. "Mostramos a aplicação da Intralogística Conectada e toda a sinergia entre máquinas, automação e sistemas de transporte

dentro de um armazém", disse, salientando que os clientes economizam cerca de 30% fazendo o projeto completo com as empresas do grupo, em vez de buscarem fornecedores separadamente.

As perspectivas para este ano, de acordo com Marin, é de que continue a curva de crescimento em relação a 2018 — que foi melhor do que o ano de 2017. "Estamos muito otimistas e preparados", afirmou. **Logweb**



O Grupo Kion também expôs empilhadeiras com tecnologia de ponta, como H70 T, da Linde, e FMX NG, RX 20-20, EGV e OPX 25, da Still



A célula de trabalho demonstrou como funcionam as operações de movimentação de materiais para o e-commerce e a indústria farmacêutica

NO CORAÇÃO DE SÃO PAULO.

NO RITMO DA
INDÚSTRIA
FARMACÊUTICA.



Caminhões elétricos da BYD estão disponíveis para entregas urbanas

A BYD (Fone: 19 3514.2550), empresa que oferece soluções de energia limpa, anunciou em coletiva de imprensa durante a Intermodal a entrada no segmento de entregas urbanas com veículos 100% elétricos, que operam com tecnologia de lítio.

A marca expôs em seu estande o caminhão multivocacional eT8E, que roda no Brasil há mais de dois anos com coleta de lixo. Para Carlos Roma, diretor de vendas, essa operação, uma das mais severas para caminhões, mostrou que o produto está pronto para ser usado em outras vocações, como a entrega urbana. "Por ser extremamente silencioso e ter alta performance, pode fazer entregas noturnas sem incomodar a população. Com capacidade de carga líquida de 13,8 toneladas, leva por viagem mais que o dobro dos VUCs mais eficientes", disse.

Roma espera que a combinação de alto torque, transmissão automatizada, sistema de freios regenerativos KERS e menos trânsito à noite faça o caminhão ter uma velocidade média mais alta, efetuando mais entregas por turno, com menor consumo de energia. "Vamos colocar o produto em rotas com o maior número de rampas possíveis, pois seu sistema de freio de estacionamento automático a zero km/h, juntamente com torque

máximo de 1500 Nm a zero rpm, fará dele um caminhão fácil, seguro e silencioso para partir em rampas, ao mesmo tempo que aproveitará as descidas para regenerar a energia cinética e potencial que é perdida nessa mesma condição em motores a diesel", ressaltou. Roma disse, ainda, que durante o dia o caminhão pode funcionar como gerador de energia em horário de pico, ajudando no CTP.

Aos frotistas, o eT8E entrega redução de custos com energia e manutenção. Com apenas duas horas de carga é possível operar por 200 km. O caminhão possui avançada geração de baterias em uso também na China, Europa e Estados Unidos. A tecnologia de fosfato de ferro-lítio não contém metais pesados, e o eletrolito é atóxico, sem emissão de poluentes da produção ao uso final.

Outros destaques da marca foram as empiladeiras elétricas ECB35 e RTR16, com bateria de ferro-lítio, que garante autonomia para três turnos sem troca, com recargas parciais (sem efeito memória). A recarga total é feita em até duas horas, contra oito horas da tradicional de chumbo-ácido. "Permitimos agilidade, corte no custo de manutenção, com sala de bateria e com um funcionário destacado apenas para essa função de recarga e troca. Evitamos riscos de acidente e ainda reduzimos o custo de energia em 30% com maior eficiência energética. Em comparação com a GLP, esta economia ultrapassa 70%", ressaltou, por sua vez, Henrique Antunes, diretor de vendas América do Sul.

O eT8E é extremamente silencioso e tem alta performance, podendo fazer entregas noturnas sem incomodar a população

ga e troca. Evitamos riscos de acidente e ainda reduzimos o custo de energia em 30% com maior eficiência energética. Em comparação com a GLP, esta economia ultrapassa 70%", ressaltou, por sua vez, Henrique Antunes, diretor de vendas América do Sul.



Infraero lançou sete novos serviços para usuários dos terminais de carga dos aeroportos

Anova postura com foco na prestação de serviços foi a novidade que a Infraero (Fone: 0800 727.1234) apresentou durante a Intermodal. O superintendente de Desenvolvimento de Negócios em Soluções Logísticas, Francisco Nunes, detalhou os sete serviços que passarão a ser oferecidos pela empresa pública, que administra 55 aeroportos no Brasil e conta com uma rede de 19 terminais de logística de carga.

Um deles é o Cargo Store, a solução final para gestão de estoque de importação. Trata-se de uma modalidade de armazenamento que o cliente poderá utilizar depois de concluir todos os processos de importação e alfândega. O primeiro aeroporto a contar com este serviço será o de Manaus, AM.

A modelagem do Cargo Store foi feita a partir de prospecções da equipe de soluções logísticas do aeroporto manauara,

que percebeu a demanda por parte de várias empresas do polo industrial. "As características da indústria local e a infraestrutura disponível no terminal de cargas de Manaus, que é um dos mais automatizados da América Latina, permitiram a criação dessa solução", explicou Nunes.

Os valores do serviço, disponível para diversos tipos e segmentos de mercadorias, são definidos a partir do preço da carga e do tempo de armazenagem. Além disso, o cliente contará com uma estrutura certificada e estruturada de acordo com os melhores padrões de mercado, sempre levando em conta os



Entre os serviços apresentados por Nunes, está o Cargo Real State, dedicado à locação de espaços especiais nos aeroportos para empresas de logística

quesitos de segurança das operações aeroportuárias.

A novidade também poderá ser levada a outros aeroportos, como Curitiba, PR, e Belém, PA, que também contam com um volume expressivo de operações, além de haver a possibilidade de comercializar o módulo junto aos operadores privados.

Outros serviços oferecidos são: Cargo Real State, dedicado à locação de espaços especiais nos aeroportos para empresas

de logística; Cargo Consulting, que oferece consultoria sobre temas técnicos e de gestão logística, permitindo identificar os gargalos de importação; e Cargo App, que tem como objetivo munir o cliente de todas as informações referentes às cargas, permitindo acompanhamento em tempo real. Além disso, através do aplicativo, é possível solicitar serviços, como a troca de embalagens, por exemplo. De acordo com Nunes, a ferramenta estará disponível ainda no primeiro semestre deste ano.

Há, ainda, o serviço WMS Tecplus, que oferece gestão informatizada para recintos alfandegados. "A intenção é expandir para outros modais, para processamento de cargas internacionais", disse o superintendente. Por fim, o Cargo Training é voltado para treinamentos técnicos e obrigatórios, e o Cargo Personal envolve pacotes de serviços para usuários dos TECAS. 



O primeiro aeroporto do Brasil a contar com o Cargo Store será o de Manaus, que é um dos mais automatizados da América Latina

Locação de:

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

**Empilhadeiras elétricas retráteis
e contrabalançadas;**
Transpaleteiras elétricas;
Transpaleteiras elétricas patoladas;
Rebocadores elétricos;
**Plataformas aéreas
articuladas e tesoura;**
Telemanipuladores.



Movimentando o Nordeste

www.lamorim.com

(71) 3394-1477

Lote 04, Quadra 06 - CIA/SUL

Simões Filho/BA

Macrogalpões Rentank inaugura oficialmente sua nova planta em Porto Feliz

Unidade de galpões do Grupo Rentank, a Macrogalpões (Fone: 11 4138.9266) marcou presença na Intermodal inaugurando oficialmente sua nova matriz, em Porto Feliz, SP, que começou a operar em janeiro deste ano. São 20.000 m², sendo 10.000 m² de área construída – com espaço para expansão –, onde a empresa prepara os kits de armazenagem (estruturas metálicas e lonas) encomendados pelos clientes para posterior entrega e montagem. O local também abriga um show-room com os galpões oferecidos pela marca.

Anteriormente, a empresa ficava em Taboão da Serra, SP, em uma unidade de 6.000 m². "Mudamos para uma localização mais central, que atende com facilidade a região Sudeste, o Sul de Minas, Paraná e Santa Catarina"



Gianini: "Mudamos para uma localização mais central, que atende com facilidade a região Sudeste, o Sul de Minas, Paraná e Santa Catarina"

"tarina", contou Eduardo Gianini, gestor de unidade de negócios da Macrogalpões.

Durante a feira, a empresa aproveitou para lançar um sistema plug and play de combate a incêndios, que inclui caixa d'água, mangueira e bombas, entre outros itens. "Os galpões que locamos precisam atender às exigências legais e dos bombeiros, por isso oferecemos essa solução aos clientes que quiserem aproveitar essa facilidade", explicou.

Sobre o cenário econômico do país, Gianini disse que o ano começou muito bem, surpreendendo de maneira significativa. "A expectativa positiva com relação ao novo governo motiva investidores e acionistas. Os setores automotivo, de fertilizantes e café, por exemplo, já demonstram aquecimento, aumentando a busca por armazenagem, o que influencia positivamente nos negócios da nossa empresa", ressaltou.

A Macrogalpões atua há mais de 25 anos no segmento de galpões lonados estruturados para armazenagem temporária. Com mais de 2 milhões de metros instalados em todo o Brasil e no exterior, atende aos mais diversos segmentos, como automotivo, de fertilizantes, café, papel e celulose, siderurgia e mineração.

Os galpões são formados por pórticos treliçados de aço carbono, com tratamento anti-corrosivo, por meio de zincagem por imersão a quente, e utilizam perfis de alumínio para ancoragem das lonas. As estruturas, que podem ter vida útil de até 40 anos, oferecem de 5 m a 11 m de pé-direito livre.





"CONSEGUIMOS PROSPECTAR NOVOS CLIENTES E TAMBÉM FECHAR GRANDES NEGÓCIOS."

Adriana Salvador
Gerente Comercial da **Paletrans**

"APROVEITAMOS A LOGISTIQUE PARA ENTRAR NA REGIÃO SUL. E DECIDIMOS ABRIR EM JOINVILLE UM HUB DIRETO PARA OS PAÍSES DO MERCOSUL."

Adilson Santos
CEO do **Grupo TGA**



"AQUI ESTÃO TODOS OS PLAYERS ENVOLVIDOS NO SISTEMA MULTIMODAL."

George Carlotto
Gerente de Operações da **Volkswagen Caminhões e Ônibus**

"A FEIRA ESTÁ SENDO PARA NÓS UM DIVISOR DE ÁGUAS."

Alessandro Coelho
CEO da **Braspark**



Evento Paralelo:
**RODADA DE
NEGÓCIOS
INTERNACIONAL**

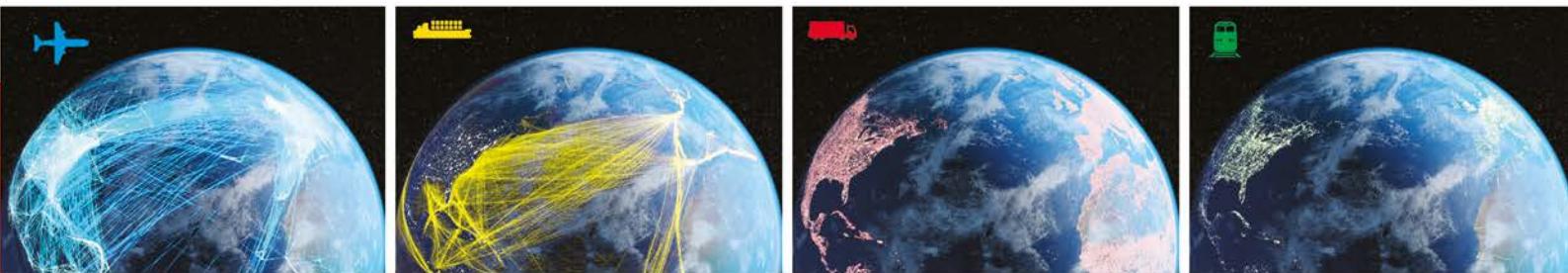
LOGISTIQUE

FEIRA E CONGRESSO DE LOGÍSTICA E NEGÓCIOS MULTIMODAIS

27 a 29
AGOSTO
2019

Pavilhões da Expoville
Joinville SC

LOGÍSTICA | TRANSPORTE MULTIMODAL | COMÉRCIO EXTERIOR | INTRALOGÍSTICA



Novas Oportunidades de Sucesso

O sucesso alcançado pelos expositores da Logistique em 2018 mostra a qualidade do evento e a força da região onde acontece a Feira. Importante polo industrial e logístico do país. Além de excelente infraestrutura, onde se encontram 4 dos 10 mais importantes portos brasileiros, possui um parque fabril com

numerosas empresas multinacionais e grandes embarcadores de carga. O que levou 12 mil profissionais para a feira, de diversos setores da logística e da indústria, gerando um grande volume de negócios e fazendo com que mais de 90% dos expositores confirmassem participação em 2019.

Inclua a Logistique em suas estratégias comerciais, reserve já o seu espaço: www.logistique.com.br

Patrocínio

HAMBURG SÜD

ALIANÇA

Caminhões
Ônibus

porto
itapoa

Promoção e Realização: ZOOM FEIRAS E EVENTOS

① (49) 3361 9200 ✉ info@logistique.com.br ƒ facebook.com/feiralogistique

Intermodal 2019

ECSA Container Terminals Report 2019 mostra resultados positivos para os próximos cinco anos

ADatamar lançou na Intermodal o *ECSA Container Terminals Report 2019*, que traz conteúdo detalhado sobre a movimentação de contêineres na Costa Leste da América do Sul. As perspectivas de crescimento são positivas para os próximos cinco anos e devem ser aproximadamente três vezes maiores que o crescimento do PIB.

Segundo o levantamento realizado junto aos diretores e principais autoridades de 22 terminais de contêineres no Brasil, seis na Argentina e dois no Uruguai, a expectativa é de que o setor cresça 5,9% na Costa Leste da América do Sul, impulsionada principalmente pelo Brasil, que deve ampliar a movimentação em 6,5% por ano. Em 2018, os portos nos três países movimentaram, ao todo, 12,7 milhões de TEUs, o que representou um incremento de 4,9% em relação a 2017, quando foram registrados



Lorimer mostrou que as perspectivas de crescimento são positivas para os próximos cinco anos devem ser três vezes maiores que o crescimento do PIB

12,1 milhões de TEUs. Pelo estudo realizado pela Datamar, o volume de contêineres no Brasil deve saltar de 10,3 milhões de TEUs para 14,1 milhões de TEUs até 2023.

De todas as regiões do Brasil, a que apresentou maior taxa de crescimento na modelagem econômica foi a Norte, onde a cabotagem é muito presente para o transporte de eletroeletrônicos e auto partes. Já o Porto de Santos tende a crescer por mais de um milhão de TEUs, causando o maior impacto em números absolutos. O relatório traz todos os números e taxas de crescimento previstos para cada região brasileira.

O *Monitor de Negócios dos Terminais* aponta a perspectiva atual e de curto prazo dos terminais. As classificações foram dadas por cada diretor em uma escala de 0 a 10, sendo que a média atingiu 6,1. A região que registrou maior potencial de desenvolvimento foi a Nordeste, onde os terminais acreditam que o ambiente de negócios tende a melhorar 25% no curto prazo. "Esta região sempre 'amplifica' a situação brasileira. Quando o Brasil vai bem,

o Nordeste vai ainda melhor", disse o diretor de um terminal importante na região.

Outro ponto de destaque é a previsão de utilização dos terminais no Brasil, ou seja, quanto se tem de movimentação em relação à capacidade, que deve subir de 56,6% para 64,7% em 2023, considerando as expansões atualmente planejadas pelos terminais. A incorporação de embarcações cada vez maiores às frotas – navios de 14 mil TEUs – trará mudanças à navegação regional, já que nem todos os portos serão capazes de receber os grandes navios. "Buenos Aires é o caso mais emblemático, e que tende a provocar um aumento de transbordos em Santos e nos portos do sul do Brasil", explicou Andrew Lorimer, diretor da Datamar.

Com a contínua consolidação do setor, o mercado de transporte de contêineres na região ECSA está cada vez mais concentrado. De acordo com o relatório, os quatro maiores armadores – Maersk, MSC, CMA CGM e Hapag-Lloyd – respondem por 79,2% de toda a capacidade prevista em fevereiro de 2019. Em termos de tráfego marítimo, as



O relatório tem 180 páginas e pode ser adquirido em e-PDF e impresso

quatro empresas representam 82,3% do total de contêineres embarcados em 2018. Destes quatro armadores, dois são sócios em terminais de contêineres de importante relevância no Brasil. "A tendência é que os terminais independentes tentem encontrar o seu nicho. Se o otimismo apontado pelo relatório se concretizar, haverá espaço para todo mundo", ressalta Lorimer.

O ECSA Container Terminals Report traz uma análise completa dos seguintes pontos: previsão de demanda e capacidade por região até 2023, planejamento das autoridades portuárias para concessão de terminais, novas configurações de serviços dos armadores em cada terminal, possíveis restrições portuárias frente ao aumento do tamanho dos navios, dados confiáveis e

atualizados de movimentação, infraestrutura e equipamentos.

O relatório tem 180 páginas e pode ser adquirido em e-PDF e impresso. Ele foi produzido com a colaboração do Dr. Andreas Nohn, consultor marítimo independente, que atuou de 2013 a 2017 como economista de transportes na HPC Hamburg Port Consulting GmbH. ■

Intermodal 2019

Acciona exporta inteligência em construção de portos com foco em inovação e sustentabilidade

Com demandas crescentes de infraestrutura para solucionar gargalos no escoamento de graneis sólidos, líquidos e carga geral, o Brasil deve intensificar o lançamento de projetos na área portuária ao longo dos próximos anos, seja na iniciativa pública ou privada. A Acciona conquistou um sólido histórico e expertise no segmento portuário, que foi apresentado ao mercado durante a Intermodal South America.

O portfólio marítimo e portuário da Acciona cobre projetos realizados, entre outras localidades, na Espanha, Itália, México, Portugal, Marrocos e Brasil, onde atuou e atua em obras no Porto do Açu, localizado em São João da Barra, região da Bacia de Campos, no Estado do Rio de Janeiro.

Em 2018, a empresa foi contratada pela GNA – Gás Natural Açu para construir o primeiro Terminal de Uso Privado de Gás Natural Liquefeito (GNL) no Brasil. Localizado no Porto do Açu, o terminal faz parte do que será o maior parque termelétrico da América Latina, e o projeto compreende o terminal de regaseificação e duas térmicas que, juntas, irão gerar 3GW de energia.

Ainda no Porto do Açu, a Acciona está concluindo a realização de melhorias no



De Angelo: "O Brasil oferece muitas oportunidades e estamos apoiados em profissionais qualificados e tecnologias para entregar o melhor resultado"

sistema de drenagem do Píer e dos Pátios de Estocagem do Terminal Multicargas (T-MULT), que em 2018 movimentou 656 mil toneladas, recebeu 22 mil carretas e teve 22 embarcações atracadas.

Porém, o primeiro projeto da Acciona no Porto do Açu, concluído no início de 2018, foi o Terminal 2, construído para ser a porta de entrada e proteção do mar aberto, do canal interno de navegação do Porto.

O destaque da obra foi o uso do equipamento Kugira que chegou ao Brasil pela primeira vez em 2011, exclusivamente para este projeto. Com isso, o Terminal 2 foi o primeiro no

país a ser erguido com blocos pré-moldados de concreto (tipologia de caixões). No total, foram 2,8 mil metros de diques de proteção construídos com a tecnologia do Kugira, utilizando 42 blocos flutuantes.

A companhia decidiu investir ainda no seu diferencial humano. Com esse foco, a empresa, no Brasil, consolidou uma equipe multidisciplinar de especialistas em portos, para a execução de obras offshore. "Com equipamentos próprios, investimento em mão de obra e inovação, esse time será referência para o grupo em todo o mundo dentro do segmento portuário", celebrou André De Angelo, CEO da Acciona no Brasil. O objetivo, além de exportar a inteligência adquirida, é agregar conhecimentos aprofundados e valor para a companhia com base na experiência dos projetos realizados no país.

"O Brasil é um país com muitas oportunidades no setor de infraestrutura e estamos apoiados em profissionais altamente qualificados e tecnologias para entregar o melhor resultado aos nossos clientes. Executamos importantes projetos na área portuária, que nos deram expertise para consolidarmos uma equipe de especialistas. Isso faz do nosso país referência global na inteligência de soluções de construções para o setor", comentou o CEO da Acciona no Brasil. ■

Intermodal 2019

Nova gestão apresentou planos para o Porto de Santos

A nova diretoria da Codesp – Autoridade Portuária de Santos (Fone: 13 3202.6565), que completa um mês à frente do Porto de Santos, mostrou na Intermodal o seu plano de ação para torná-lo o porto mais eficiente do país. Segundo apresentou o diretor-presidente da Autoridade Portuária de Santos, Casemiro Tércio Carvalho, as prioridades são conceder serviços à iniciativa privada; realizar novos leilões de áreas via outorga onerosa; modernizar a gestão; e reduzir custos.

A companhia conta hoje com 1.300 funcionários diretos e 900 indiretos. O plano da diretoria-executiva é reduzir em 50% esse total nos próximos dois anos, dado que muitos funcionários já estão em idade de se aposentar.

A busca do equilíbrio financeiro da companhia virá de uma série de ações já de-



Carvalho: “O objetivo dos novos contratos é garantir disponibilidade e elevar o nível de serviço para os usuários, do armador aos operadores, passando pelos donos de carga”



finidas. Entre elas, a concessão à iniciativa privada de serviços tradicionalmente realizados direta ou indiretamente pela companhia, mas que apresentam problemas e geram custos elevados.

Serão concedidos três pacotes em contratos válidos por 35 anos: o canal de navegação (dragagem, balizamento, monitoramento ambiental e sistema eletrônico de controle do tráfego de embarcações); acessos terrestres, como a operação e manutenção das avenidas perimetrais de Santos e Guarujá e novos investimentos em peras, desvios e pátios ferroviários; e os serviços de utilities (energia, água e esgoto e resíduos sólidos).

“O objetivo desses contratos é garantir disponibilidade e elevar o nível de serviço para os usuários, do armador aos operadores, passando pelos donos de carga. Foco na eficiência”, disse Carvalho.

Em outra frente, a companhia prepara o lançamento dos editais dos leilões de quatro áreas a serem arrendadas ainda

neste ano, com investimento estimado em R\$ 485 milhões, além da outorga a ser paga pelo vencedor.

O STS 10, no cais do Saboó, será um terminal para carga geral com movimentação mínima para celulose. A área hoje é dividida entre terminais da Rodrimar, Deicmar e uma parte do Ecoponto. O investimento aproximado é de R\$ 50 milhões. O STS 13A será uma instalação para granéis líquidos na Ilha Barnabé. A área está hoje sem operação, após fim do contrato com a Vopak. O investimento aproximado é de R\$ 115 milhões. O STS 20 será relançado em outras bases, após uma tentativa no ano passado em que não houve proposta. Será um terminal para granel mineral. O lote hoje é ocupado pela Pérola. O investimento aproximado é de R\$ 220 milhões.

Finalmente, os terminais 14 e 15 serão “empacotados” em uma só instalação para movimentação de granel mineral. As áreas hoje são ocupadas pela Fibria (que está com contrato de transição) e Rodrimar (medida judicial). O investimento aproximado é de R\$ 100 milhões. ■

Intermodal 2019

Maersk anuncia novo serviço de logística integrada para Brasil, Argentina e Uruguai

AP. Moller Maersk anunciou, em coletiva de imprensa no primeiro dia da Intermodal, o lançamento da Maersk, um novo fornecedor integrado de logística de ponta a ponta que oferece pela primeira vez transporte e serviços de mercadorias em contêineres por terra e mar para clientes brasileiros, argentinos e uruguaios.

A novidade é resultado da fusão da Maersk Line com o negócio de gerenciamento de cadeia de suprimentos, anunciado em setembro passado, e faz parte da estratégia de três partes da "empresa-mãe", de transformar a maior empresa de transporte de contêineres em integradora de logística global, combinando ativos pesados com inteligência da cadeia de suprimentos e serviços digitais.

A Maersk agora oferece um conjunto completo de soluções, gerenciamento e serviços da cadeia de suprimentos, incluindo despachos alfandegários, rastreamento de mercadorias, gerenciamento de estoques e manuseio de terminais, além de uma rede de caminhões, ferrovias e navios para movimentar mercadorias em contêineres no mundo todo.

Como parte disso, a Maersk está olhando para estratégias orgânicas, bem como potenciais oportunidades de parceria, investimento ou aquisição para construir sua rede de ponta a ponta, totalmente integrada de terra a mar em toda a região da Costa Leste da América do Sul.

"Não somos mais apenas uma linha de



A Maersk agora oferece um conjunto completo de soluções, gerenciamento e serviços da cadeia de suprimentos

transporte, reformulamos completamente a nossa empresa e desenvolvemos uma rede integrada de caminhões, ferrovias, terminais e navios", afirmou Antonio Dominguez, diretor executivo da Maersk East Coast South America.

Com os grupos intermodais, a empresa cresceu 30% em 2018. Neste ano, sómente nos três primeiros meses, o crescimento foi de 225% no rodoviário e 128% no ferroviário.

Parceira da Maersk, a APM Terminal também participou da coletiva. Ricardo Arten, diretor superintendente da companhia no Brasil, reforçou o trabalho em conjunto. "Sabemos de todos os desafios estruturais no país e vamos trabalhar para oferecer soluções para enfrentá-los", disse. Por sua vez, Dries van Dongen, chefe global de clientes e serviços terrestres da APM, ressaltou a confiança na economia do Brasil para um crescimento ainda maior dos negócios.

Durante a coletiva foi anunciada, ainda, a chegada do despachante digital Twill ao Brasil. A ferramenta, desenvolvida pela Maersk, oferece melhor controle de embarques, cotações, reservas, transparência, serviços de rastreamento, menor burocracia e atendimento ao cliente proativo por uma plataforma online fácil de usar.

O Twill é voltado para empresas que estão tentando vencer a complexidade de importar e exportar produtos, como pequenas e médias (PMEs), que podem nem ter um departamento de logística, mas precisam ser competitivas globalmente. "Com o Twill, queremos simplificar o jeito com que as companhias brasileiras lidam com o comércio global e fazer com que elas tenham mais participação globalmente e, consequentemente, fomentar o crescimento econômico do país. Além disso, com o plano do governo de investir mais em infraestrutura, esperamos contribuir para que o Brasil seja mais competitivo na escala global", disse Fabio Britto, gerente de vendas do Twill no Brasil. ■

Contêineres da Hamburg Süd contarão com tecnologia RCM

Para que os clientes tenham uma visão ainda melhor da situação de suas cargas em tempo real, as empresas do Grupo Maersk desenvolveram a tecnologia Remote Container Management (RCM), ou Gerenciamento Remoto de Contêiner, que permite monitorar, através de aplicativo, as condições dentro do contêiner, desde o momento do embarque das mercadorias até a entrega no destino final. A partir do terceiro trimestre deste ano, os 370 mil contêineres reefer da frota contarão com a tecnologia, considerada uma das mais abrangentes do mundo. A novidade foi apresentada no estande da Hamburg Süd, que faz parte da Maersk Line, a maior empresa de transporte marítimo de contêineres do mundo.

O RCM é ideal para transportar carga fresca, congelada ou farmacêutica. "Os principais benefícios são flexibilidade para tomada de decisões, controle do número de dias em que a carga está viajando, o local exato em que se encontra num determinado momento, além da possibilidade de verificar se as mercadorias se mantiveram nas temperaturas necessárias para que cheguem ao destino final nas condições ideais", explicou Rodolfo Salles, Reefer Sales Manager da Hamburg Süd.

A solução 2.0 do RCM contará com o apoio do assistente virtual Capitão Peter, que informará proativamente o local em que o contêiner está, variação de temperatura, ventilação, entre outros dados, através de notificações nos dispositivos móveis cadastrados. A partir daí, é possível identificar a melhor maneira de agir caso ocorra algum imprevisto.



TCP amplia parceria com a China



Também participante da Intermodal, o TCP – Terminal de Contêineres de Paranaguá tem, hoje, capacidade para movimentar 1,5 milhão de TEUs por ano e três berços de atracação, contando com o maior número de serviços regulares do Brasil.

Com área de influência estendida pelos estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Santa Catarina, Paranaguá está estratégicamente situado em uma região servida por diversas rodovias e ferrovias. É ainda o único terminal da região que conta com conexão ferroviária direta no próprio pátio.

"Estivemos na Intermodal para reforçar nossa posição de maior operador portuário do mundo e apresentar ao nosso público que o foco para 2019 é melhorar ainda mais os resultados frente a 2018, ampliando uma nova parceria com a China", contou **Maurício Toti**, gerente comercial do grupo. "A ideia é ser referência no Brasil e oferecer aos nossos clientes essa integração logística", completou.

SUA EMPRESA NO PRINCIPAL NETWORKING DO SETOR



POR QUE INVESTIR?

Visibilidade
para sua marca
(exposição e
palestra)

Networking com
C-level, Presidentes,
Diretores e Gerência
de grandes empresas

Inscrições
para o Fórum

Mailing dos
participantes

E ainda mais
opções

SOBRE A ÚLTIMA EDIÇÃO, EM 2018

643
Participantes

98%

afirmaram que
provavelmente
estarão presentes
em 2019

8,9

de nota de
avaliação geral
do evento
**(maior nota de
todas as edições)**

95%

dos expositores
afirmaram que
estará em 2019.
A Expo. Logística
atingiu capacidade
máxima.

forums@ilos.com.br
+55 (21) 3445-3000
+55 (11) 3847-1909
www.forum.ilos.com.br

24 A 26 DE SETEMBRO DE 2019
HOTEL TIVOLI MOFARREJ - SÃO PAULO

Realização:



GRUPO
Logweb

Completando 25 anos, Intermodal South America marca início do otimismo no setor

IVeja os resultados do maior evento de logística, transporte e comércio exterior das Américas, que aconteceu em março, em São Paulo, SP, e saiba o que alguns dos expositores apresentaram, bem como suas expectativas para o ano.

Não é nenhuma novidade que o mercado está otimista em relação ao novo governo e às perspectivas de melhoria na economia brasileira. E, nesse momento de retomada dos negócios, a Intermodal South America – o maior evento das Américas direcionado aos segmentos de logística, transporte de cargas e comércio exterior – teve o papel de apontar os rumos que o setor produtivo vai seguir nos próximos anos.

“Um governo que assume o compromisso de romper com muitas das políticas de gestões anteriores sempre provoca um suspense no mercado. Esta 25ª edição da Intermodal South America mostrou, no entanto, que o momento é de retomada e de pensar positivamente. O ambiente de negócios foi intenso e novas parcerias foram consolidadas ao longo do evento. O balanço da feira é de que o país pode contar com os segmentos em questão para promover o desenvolvimento. O setor está preparado”, salientou **Marco Basso**, presidente da Informa Exhibitions.

Entre os dias 19 e 21 de março, a Intermodal reuniu um público formado por executivos com alto poder de decisão, para conferir as soluções, os produtos e os serviços de 400 marcas expositoras de 22 países. Esta é a primeira edição da feira organizada pela Informa Exhibitions, que,

em junho de 2018, tornou-se o grupo líder em serviços de informação B2B e o maior organizador de eventos B2B no mundo.

O evento contou, também, com a presença do governador do Paraná, Ratinho Junior, e do governador de Goiás, Ronaldo Caiado. “A Intermodal foi um grande sucesso de público e de volume de negócios.

Estamos muito satisfeitos porque tivemos a confirmação do mercado que a feira é realmente uma ferramenta para a prospecção de negócios. A próxima edição já tem data marcada, de 17 a 19 de março. Esperamos todos lá”, disse a gerente geral do portfólio de infraestrutura da Informa Exhibitions, **Márcia Gonçalves**.

APLICATIVO DA BRADO FOCA NA RELAÇÃO COM OS CLIENTES

Empresa de inteligência em logística de contêineres, a Brado (Fone: 41 2118.2800) anunciou o lançamento do portal de atendimento ao cliente WeBrado, com interface em forma de aplicativo gratuito para os sistemas operacionais Android e iOS. A plataforma, desenvolvida em 2018, tem como objetivo otimizar o fluxo de comunicação com o cliente. “O novo app permite o gerenciamento integral da carga transportada em tempo real, facilitando o planejamento operacional e a tomada de decisões”, declarou **Marcelo Saraiava**, diretor comercial e de Operações.

Segundo ele, ao contrário de outros aplicativos do setor, que fazem somente a rastreabilidade, o WeBrado oferece uma gama completa de serviços, como informações precisas e atualizadas de

todo o ciclo de pedido, desde a saída até a entrega; e consulta de notas fiscais, booking (reserva de praça ou espaço em um navio), deadline, navio, número de lacre do armador, entre outros dados que facilitam os procedimentos de embarque da carga. Além das funções de agendamento e tracking, o usuário também pode fazer o download de relatórios, exportar e compartilhar arquivos.



CARREGADOR SELECTIVA TRIFÁSICO FOI DESTAQUE DA FRONIUS



A grande novidade da Fronius (Fone: 11 3563.3800) foi o carregador Selectiva 8 kW trifásico 220, com sistema de carregamento Ri (resistência interna efetiva da bateria), indicado para operação intralogística. Todo o sistema – visualizado por um software – tem como objetivo oferecer exatamente a corrente necessária para cada carga, proporcionar mais eficiência (desde a rede de energia até a empiladeira elétrica), aumentar a capacidade energética durante a carga, reduzir os custos de energia e emissões de CO₂, além prolongar a vida útil da bateria. Para um melhor acompanhamento, a empresa disponibiliza atualizações de software, leitura de relatórios mais completos e simples, além da tecnologia de prevenção de picos de corrente.

Mariana Kroker, gerente comercial da Unidade de Negócios de Carregadores de Baterias, contou que este produto foi desenvolvido na fábrica da Áustria especialmente para o Brasil. Na primeira semana de lançamento, mais de 100 unidades já foram encomendadas. “O mercado está animado. Estamos otimistas com a situação econômica do país, com a perspectiva de muitos projetos”, ressaltou. Na foto, Mariana está ao lado de **Patrick Gojer**, diretor global de vendas e marketing.

BLU TEM EXPECTATIVAS POSITIVAS PARA ESTE ANO

Especializada no agenciamento de cargas, a colombiana Blu (Fone: 11 5671.8382) atua há cinco anos no Brasil. A empresa – que registrou um crescimento de 14% nas importações via contêineres da Ásia para o Brasil em 2018, enquanto a média de mercado foi de 8% – ocupa o segundo lugar em movimentação de carga marítima do Extremo Oriente e está entre os cinco maiores em volume importado de todos os trades no ranking de Freight Forwarders, segundo relatório Datamar de 2017. Ainda de acordo com o relatório, a empresa está na quarta colocação em importações para o Brasil, de todas as origens.

Gabriel Carvalho, diretor comercial da empresa no Brasil, diz que todo ano a empresa espera crescimento de dois dígitos e que as expectativas são as melhores para 2019. Uma das novidades apresentadas na feira foi a abertura da unidade na Itália, a primeira da Europa. A Blu está presente



em 11 países, com 55 escritórios próprios.

Carvalho também falou que a empresa aposta no crescimento do uso da cabotagem e fez parceria com os armadores para oferecer o agenciamento de cargas de ponta a ponta utilizando também esse modal. Sobre o modal aéreo, a expectativa é que aumente sua utilização pelas indústrias farmacêuticas.

Para 2019, o foco está em desenvolver o produto de exportação marítima especializado no agronegócio. Os principais setores de atuação da empresa são têxtil e eletroeletrônicos, que representam 40% das importações.

ELLECE LOGÍSTICA APRESENTOU A GESTÃO 360°

Em sua terceira participação consecutiva na Intermodal South America, A Ellece Logística (Fone: 11 2573.9700) apresentou a sua expertise ao longo de décadas no Grupo Pandurata e estreitou ainda mais o relacionamento comercial com seus clientes, fornecedores e parceiros, além de apresentar todos os serviços oferecidos e ainda prospectar novos negócios.

A empresa, que não para de inovar e investir em novas soluções no segmento logístico, se considera um operador diferenciado. “Temos know-how para atender o canal do médio/grande varejo, atacadistas, key accounts, sem contar os distribuidores em todo o território nacional”, afirmou **Eduardo Ferreira**, gerente comercial da Ellece. “O maior diferencial da empresa, além do serviço de armazenagem, é a gama de soluções oferecidas para agregar valores ao nosso cliente, conhecida como gestão 360°, conceito que assegura maior maximização dos resultados”, completou.

Atualmente, a empresa conta com cinco unidades, sendo a matriz e uma nova filial em Guarulhos, SP, aumentando a sua capacidade no serviço de armazenagem de 40 mil posições-paletes em mais 14 mil posições, totalizando 54 mil posições-paletes; e a inauguração, em 2018, das unidades em Extrema, MG, Maceió, AL, e Curitiba, PR. “Com a abertura das novas instalações podemos prospectar um volume de negócios 25% maior para 2019 em relação a 2018”, finalizou Ferreira.



TORA TRANSPORTES INVESTE R\$ 25 MILHÕES EM TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

No mundo dos transportes, a digitalização veio para ficar. Prova disso é o investimento de R\$ 25 milhões que a Tora Transportes (Fone: 31 2191.2466) anunciou para criar a Tora Digital, plataforma que nasce com o título de “maior transportadora Uber Freight-like” do mundo.

O anúncio da parceria com a TruckPad (Fone: 11 3047.8418) foi feito durante a Intermodal South America, e contou com a presença dos presidentes da Tora Transportes, **Janaína Araújo**, e da TruckPad, **Carlos Mira**.

Isso significa que a grande operação com terceiros da Tora, que contrata cerca de 2.500 carreteiros (transportadores autônomos de cargas) por mês, passará a ser realizada por um sistema digital criado pela equipe da TruckPad, o maior aplicativo para caminhoneiros do Brasil. “Escolhemos a TruckPad dentre várias opções que analisamos, pois consideramos que é uma empresa de primeira linha e tem amplo conhecimento técnico e ferramentas atualizadas e ideais para darmos início à nossa transformação digital”, revelou Janaína. “Por meio da parceria que estamos firmando com a empresa, investiremos pesado para criar nosso serviço ‘Tora Digital’, pois a nossa empresa, que é muito tradicional e já tem décadas de mercado, sempre inovou e buscou as melhores práticas em sua trajetória”, completou.

O objetivo dessa parceria é otimizar recursos, diminuir tempos operacionais e melhorar a performance na contratação dos autônomos. Tudo isso vai contribuir

para a ajuda que já é oferecida aos caminhoneiros parceiros na busca por cargas de retorno, evitando que rodem vazios procurando por fretes.

“A Tora está seguindo uma tendência de mercado que é buscar soluções digitais para aumentar sua performance operacional e fazer algo que já funciona bem, bem como ter ainda mais agilidade e dar maior visibilidade em seus processos. Estamos colocando todo o

know-how da TruckPad neste projeto, que representa o maior investimento em tecnologia digital já feito por uma empresa tradicional do setor de transporte de cargas brasileiro”, contou Mira. “Antes, as empresas buscavam investimentos em tecnologia com apenas um grande fornecedor. Agora, na era digital, investir em startups e na busca de diversas pequenas soluções para alavancar seu negócio é o novo mindset”, finalizou.



OPENTECH LANÇOU TRÊS NOVAS FERRAMENTAS DE GESTÃO LOGÍSTICA

Open One – Módulo de Programação de Cargas, Dashboards para o SIL (Sistema Integrado de Logística) e Cadastro Premium foram as ferramentas de gestão logística lançadas pela Opentech (Fone: 47 2101.6122) na Intermodal.

Ferramenta desenvolvida para auxiliar e otimizar a contratação de fretes, o Open One oferece a inteligência necessária para o processo de seleção dos fornecedores de transporte. O sistema conecta as cargas ao motorista ou transportador mais próximo com base em um cadastro que permite o controle rigoroso das informações dos profissionais envolvidos na operação.

“Com o Open One é possível reduzir pela metade as demandas operacionais de escolha e contratação do prestador de serviços, com uma economia de até 20% nos custos com o transporte”, disse **Duani Reis**, CEO da empresa. Durante a Intermodal, foi feita a assinatura de contrato com a AGV Logística para uso da nova solução.

O segundo lançamento foi do Dashboard, que, incorporado ao Sistema Integrado de Logística (SIL), torna possível acompanhar de forma gerencial toda a operação, já que a nova ferramenta oferece indicadores pertinentes ao negócio. “O Open SIL já permitia uma visão operacional completa dos transportes, mas

com os Dashboards conseguimos dar um olhar mais gerencial, com indicadores de viagens no prazo ou em atraso, tempo de coleta ou entrega e percentual de entregas dentro do prazo, tudo em tempo real”, explicou Reis.

Já o Cadastro Premium foi desenvolvido com o objetivo de aprimorar a verificação e checagem de dados dos motoristas, reduzindo o número de siniistros e detectando, inclusive, eventuais falsidades ideológicas. Além de todos os processos disponíveis no cadastro tradicional, a solução inclui a elaboração de um questionário customizado para cada profissional, com informações detalhadas sobre sua vida.

Em 2018, a empresa cresceu 17% e, neste ano, a expectativa é crescer 20%. Com mais de 3.000 clientes no Brasil, a Opentech gerencia cerca de 300 mil viagens por mês.



HYSER APRESENTOU A BI TRUCK

A Hyster (Fone: 11 2396.1800) aproveitou mais uma participação na Intermodal South America e apresentou ao público algumas de suas novidades, como a big truck H16 MX, empilhadeira para cargas pesadas que foi reformulada.

A empresa faz parte da Hyster-Yale Materials Handling, uma empresa de capital aberto com sede nos Estados Unidos, que emprega mais de 5.000 pessoas em todo o mundo. Já são 80 anos de história, com presença em mais de 130 países, atuando nas principais regiões do mundo, dentre elas Europa, Oriente Médio, África, Índia, América do Norte, América Latina e Ásia.



“É importante dizer que em 1957 a Hyster chegou ao Brasil e foi a primeira empresa a fabricar empilhadeiras no país, tornando-se referência em qualidade e uma das principais marcas de empilhadeiras do país”, destacou **Daniela Lemes**, gerente de marketing da empresa. “Hoje atuamos na linha branca (geladeira, fogão, dentre outros produtos), na indústria de bebidas e máquinas elétricas, fabricadas inclusive no Brasil”, complementou.

A expectativa da empresa é embarcar neste mercado aquecido e crescer em 2019 de 10% a 15% em relação a 2018, quando a Hyster já obteve um bom resultado.

COOPERCARGA DESTACOU O “BRAÇO TECNOLÓGICO”

O público que esteve presente no estande da Coopercarga (Fone: 49 3301.7000) na 25ª edição da Intermodal South America pôde conhecer o propósito da empresa, “Nossa Paixão é Entregar Sucesso”, de uma forma mais sucinta. Foram três dias de contato direto com clientes, cooperados, embarcadores e prospects, que conhecem as soluções em logística da empresa e o foco da cooperativa para o futuro do transporte rodoviário de cargas.

Como destaque, o “Braço Tecnológico” instalado no coworking HotMilk, PUC – PR, em Curitiba, onde uma equipe atua buscando soluções tecnológicas junto à universidade e com o ecossistema de startups. Atualmente, a equipe tem desenvolvido novidades e soluções para a área logística para dispor ao mercado alternativas para uma logística assertiva, usando a tecnologia para oferecer soluções, menor custo, mais agilidade e demais fatores fundamentais não só para o cenário atual, mas, principalmente, para o futuro do transporte rodoviário de cargas.



O vice-presidente e diretor comercial da Coopercarga, **Paulo Simioni**, avaliou como positiva a participação da empresa na feira. “A Intermodal é a vitrine de todos os modais do transporte e o embrião de grandes negócios no setor. A Coopercarga participou novamente desse evento reconhecido como o principal das Américas em logística, transporte de cargas e comércio exterior. Sempre obtivemos resultados positivos e a edição de 2019 não foi diferente. Prospectamos diversos negócios e apresentamos aos visitantes a atuação da Coopercarga no Brasil e no Mercosul, que garante a importância da cooperativa no mercado”, enfatizou.

Tenha a
logística
em suas mãos

Assine a

REVISTA
Logweb

12 meses
R\$ 233,00

24 meses
R\$ 413,00

**Universitário
paga
meia!**

11 3964.3744

11 3964.3165

admin@logweb.com.br

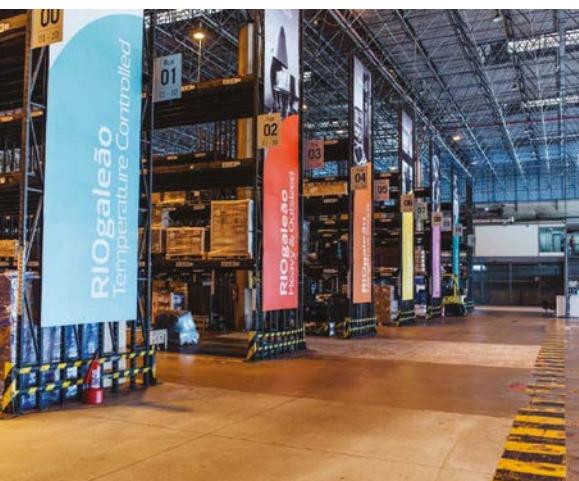
www.logweb.com.br

RIOGALEÃO CARGO É RECONHECIDO COMO OEA

O RIOgaleão Cargo (Fone: 21 3398.6071) apresentou, na Intermodal South America, as credenciais que o tornam, neste início de 2019, o único terminal de cargas do país reconhecido pela Receita Federal do Brasil (RFB) como Operador Econômico Autorizado (OEA), na modalidade "segurança". A certificação, que legitima o baixo grau de risco das operações de comércio exterior realizadas pelo terminal, é um dos atributos apresentados pelos representantes do RIOgaleão Cargo aos grandes players do setor que estiveram na feira.

Em sua quinta participação consecutiva no evento, o terminal de cargas do Aeroporto Internacional Tom Jobim apresentou, também, a busca de outras certificações exclusivas, como a de "Boas Práticas de Armazenagem da ANVISA", em processo de auditoria para obtenção, para se tornar o primeiro terminal detentor da certificação, que garante a qualidade e a confiabilidade dos serviços prestados na armazenagem de produtos sob vigilância sanitária.

"Vale ressaltar, ainda, que o RIOgaleão foi o primeiro aeroporto das Américas a conquistar o certificado pela IATA com o CEIV Pharma, programa adotado mundialmente e que consiste em auditorias e treinamentos técnicos", explicou **Gleiciane Rocha**, farmacêutica da área de Customer Care do RIOgaleão Cargo.



AVERAGE USA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA APROXIMAR PESSOAS E EMPRESAS

A Average Tecnologia (Fone: 11 3124.5311) atua na comercialização, implantação e suporte de sistemas específicos para as áreas de comércio exterior, gestão jurídica, soluções fiscais e plataforma de produtividade e colaboração para gestão de processos, documentos e portais.

Na feira, apresentou a Average Digital, divisão especializada em transformação digital, que, segundo **Gabriel Rutgers Bresciani**, analista de marketing, desenvolve sob medida soluções para qualquer tipo de demanda, como aplicativos nativos para iOS ou Android ou multiplataforma, e sistemas backend para aplicativos móveis e para soluções de mobilidade corporativa. Também

é especialista na criação de soluções complexas em nuvem altamente escaláveis, seguras e otimizadas.



"Como exemplos estão sistemas para leitura de etiquetas inteligentes para localização de produtos no Centro de Distribuição, uso de realidade aumentada nos armazéns e Internet das Coisas. Não há limites. A ideia é inovar processos e facilitar a vida dos nossos clientes e dos seus clientes também", contou Bresciani.

Mais uma novidade é a parceria com a Qlik Sense, que fornece tecnologia de mineração de dados. Com isso, é possível organizar as informações dos clientes e possibilitar o melhor uso dos dados, otimizando a operação.

COMBILIFT REFORÇA PARCERIA COM A BRASMAQ E ANUNCIA CRESCIMENTO DE 20%

Especialista em soluções customizadas de movimentação de materiais, a Combilift (Fone: 11 3077.7444) comemorou seus resultados de 2018 na Intermodal – crescimento de 20% em nível global na produção de equipamentos em comparação a 2017, alcançando faturamento de 300 milhões de euros. No Brasil, a empresa, que está completando dez anos de atividades, registrou 100% de crescimento no mesmo período.

Projetada para atender uma produção intensa de equipamentos customizados, a nova fábrica da empresa, localizada em Monaghan, Irlanda, foi essencial para o alcance desse resultado. "A estratégia da customização em massa é totalmente viável com uma melhor dis-

tribuição dos recursos da planta e deu a nós um diferencial que se reflete nos resultados e nos novos negócios, criando um novo benchmark na produção em série de produtos customizados", explicou **Rafael Kessler**, diretor comercial da Combilift no Brasil.

"Nosso carro-chefe segue sendo a empilhadeira articulada CombiAM Aisle Master, correspondendo a 80% das vendas, com cada vez mais aceitação do conceito Combilift de ampliar a área de armazenagem com segurança e otimização do espaço. Nossas estratégias têm como objetivo seguir crescendo em 2019, entregando resultados efetivos para as empresas e colaborando para a produtividade na intralogística", completou Kessler.

PROSEGUR INAUGUROU CENTRO LOGÍSTICO EM CAJAMAR



O Grupo Prosegur (Fone: 0800.7090220), especializado em segurança privada, destacou na feira a Prosegur Log, Centro Logístico inaugurado no final de 2018, no município de Cajamar, SP. **Sérgio França**, diretor comercial e de estratégia da Prosegur Cash, explicou que ela foi criada com o objetivo de oferecer uma solução que completa os serviços de toda a cadeia logística – integrando a armazenagem e gestão ao transporte e distribuição de cargas de alto valor agregado. “Com o know-how em segurança do grupo e a presença em todo o Brasil, conseguimos atender todas as necessidades dos nossos clientes, com serviços cada vez mais personalizados”, ressaltou.

Com um galpão de dez mil metros quadrados de área e capacidade para receber 14.000 paletes, a Prosegur Log oferece dois tipos de serviço: regime de Armazéns Gerais – quando é responsável pela administração da carga – e regime de Filial – quando o cliente utiliza sua própria equipe para realizar a gestão da carga e a Prosegur Log se responsabiliza pela operação de segurança. As instalações do CD ainda contam com área segregada blindada e câmara refrigerada para produtos que necessitam de controle de temperatura, como medicamentos e similares. São atendidos os segmentos de eletroeletrônico, Telecom, farmacêutico, moda & luxo, entre outros

que necessitem de uma operação logística com mais segurança. A companhia também pretende expandir a operação para outras cidades.

Outro destaque da companhia durante a Intermodal foi o caminhão refrigerado – indicado para o transporte de medicamentos controlados e perecíveis. O veículo de grande porte é composto por quatro eixos e equipado com tecnologia de segurança de ponta embarcada. Com capacidade para transportar até 14 paletes e aproximadamente 12 toneladas, possui revestimento térmico dentro do baú e pode atingir uma temperatura de até 29 graus negativos, controlada por meio do sistema Data Logger.

O caminhão consegue manter a temperatura por até 11 horas e pode ser utilizado em viagens de longa duração, já que é possível recarregar a energia durante as paradas. Para garantir a segurança do transporte, o veículo conta com quatro câmeras internas, videomonitoramento e rastreamento híbrido durante todo o percurso.

Com foco na ampliação, a companhia deve disponibilizar mais duas carretas refrigeradas com capacidade para 28 paletes até o começo de maio, totalizando uma frota de quatro caminhões refrigerados e um investimento total de R\$ 3 milhões.

GEFCO COMEMORA 20 ANOS NO BRASIL

Especializada em serviços completos para a cadeia logística, a Gefco (Fone: 11 2755.5550) está comemorando 20 anos de atuação industrial no Brasil e 15 anos de participação na Intermodal.

A empresa tem grande destaque no setor automotivo, tendo a PSA Peugeot Citroën como seu maior cliente em nível mundial, além da Fiat. No Brasil, entre seus principais clientes estão General Motors, CNH e John Deere. “Nossa diferencial é construir parcerias de longo prazo. E, na feira, temos a oportunidade de estreitar relacionamento com nossos clientes”, ressaltou **Alex Feijolo**, diretor comercial e de marketing.

Sobre o atual momento econômico do país, ele disse que as perspectivas são muito boas. “Começamos a perceber as melhorias no setor.” A Gefco está presente em cinco estados, com 14 filiais, oferecendo serviços de logística automotiva, armazenagem, gestão de embalagens retornáveis, transporte aéreo, marítimo e terrestre, representação fiscal e desembarque aduaneiro.



PROTEGE LANÇOU SOLUÇÃO DE GERENCIAMENTO DE RISCOS PARA TRANSPORTE DE CARGAS E GESTÃO DE FROTAS

O Grupo Protege (Fone: 11 3156.0800) aproveitou a presença na Intermodal South America e lançou a solução de gerenciamento de riscos para o segmento de transportes de cargas, empresas de frotas de veículos e máquinas agrícolas. A empresa ainda reforçou que executa todo o serviço de planejamento, monitoramento e organização de ações para inibir ameaças no transporte de valores e no segmento de carga segura, voltado para o transporte de bens de alto valor agregado (eletrônicos e produtos e insumos farmacêuticos, por exemplo).

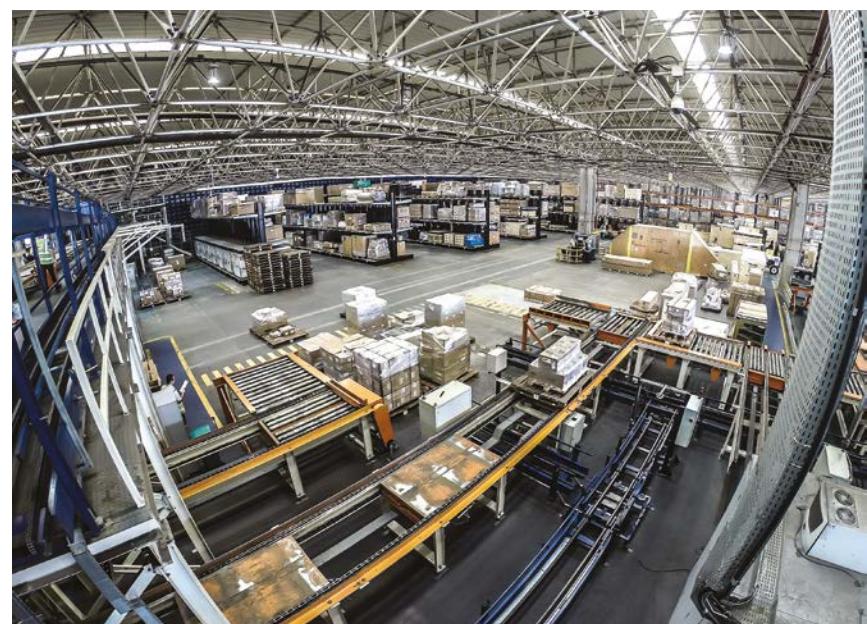
"A segurança está no DNA do Grupo Protege há 47 anos. O grupo realiza mais de 400 mil atendimentos por mês, com monitoramento em tempo real certificado por seguradoras e empresas de resseguro, de transporte de valores e de cargas de alto valor agregado", explicou **Rodrigo Marchini**, gerente geral de logística de cargas do grupo.

O gerenciamento de riscos é um item obrigatório para constituição de apólices de seguros para cargas, além de ser uma ferramenta estratégica para identificar impactos positivos para uma operação de gestão de frotas e para reduzir a probabilidade de ocorrências negativas.

"Com uma frota de dois mil veículos, a empresa tem uma expectativa de crescimento de mais de 40% para 2019, seguindo os números do ano passado", revelou Marchini.



TERMINAL DE CARGAS DE GRU AIRPORT SE CONSOLIDA COMO PRINCIPAL COMPLEXO LOGÍSTICO AEROPORTUÁRIO DO BRASIL



Localizado na cidade de Guarulhos, SP, o Terminal de Cargas – TECA do Aeroporto Internacional de São Paulo – GRU Airport (Fone: 11 2445.5000) atingiu 42% do market share no ano passado, crescimento de nove pontos percentuais desde 2012, início da concessão. Em 2018 foram transportadas 305 mil toneladas, o que representa 8% de acréscimo ao volume movimentado em 2017.

Foram importadas 161.366 t (+9%) e exportadas 144.538 t (+7%) de mercadorias pelo terminal. Também em 2018 foi registrado o recorde histórico de importações no Teca, com aproximadamente 14.800 toneladas no mês de outubro. Outro marco importante do período foi o crescimento de 35% na representatividade de voos cargueiros no volume total de carga importada. Essencial para este crescimento registrado foi a conquista de novas frequências de voos cargueiros regulares procedentes da Europa, dos Estados Unidos e da Ásia, operados pelas companhias Qatar, LATAM Cargo, Avianca Cargo, Lufthansa, Turkish Airlines e Ethiopian Cargo – importadores e exportadores contam com mais capacidade para embarques que requerem aeronaves puramente cargueiras.

"O GRU Airport possui, também, o maior

complexo frigorífico em aeroportos do Brasil, com 37.000 m³ de capacidade de armazenamento de importação e exportação. Suas 21 câmaras frias atendem todas as faixas de temperatura e todos os tipos de produtos. São 3.120 posições para produtos perecíveis, com foco em produtos farmacêuticos, e 360 posições para contêineres refrigerados", comentou **Maria Fan**, gerente geral do TECA de Guarulhos.

Para 2019, é esperada a entrega da antecâmara para climatização, com 800 m². O espaço contará com 360 posições-paletes para cargas que requerem temperatura ambiente entre 16°C e 22°C. Também para este ano está prevista a entrega do novo armazém dedicado a cargas perigosas na exportação, com 400 m². "Para este ano, pretendemos seguir os números do ano anterior, que já foram positivos, ainda mais levando em conta o aquecimento da economia", afirmou a gerente geral do TECA de Guarulhos. "Vale ressaltar, ainda, que o segmento farmacêutico é o carro chefe, representando quase 50% de toda a carga que passa pelo Terminal. Além disso, trabalhamos muito com os segmentos automotivo e eletrônico", finalizou. **TGweb**

7^a edição
7th edition

11 a 13
Setembro
2019



Parque da Uva - Jundiaí-SP

Reserve seu Estande

www.feiradelogistica.com

Apoios



Revista Aviação & Espaço

TRANSPORTE DIGITAL NEWS
O Portal de Transporte e Logística



+55 11 3964.3744
+55 11 94191.4650

feiras@logweb.com.br

www.logweb.com.br

Catálogo Oficial e
Comercialização



EXPORTA JUNDIAÍ

BOLÉIA

ADELSON
eventos

www.adelsoneventos.com.br

GRUPO Logweb

Condomínios logísticos: Otimismo quanto ao crescimento, inclusive em novos segmentos

Ainda que pesem as incertezas quanto à efetividade das medidas que dependem do governo federal, o otimismo atinge praticamente todos os entrevistados. Já com relação aos segmentos que mais têm utilizado estas instalações, destaque para o e-commerce e o varejo.

Pesquisas e indicadores diversos mostram que, mesmo durante a crise econômica, a busca por galpões logísticos continuou crescendo.

Dados compilados pela CBRE (Fone: 11 3186.3900), uma das principais consultorias internacionais especializadas no mercado de condomínios logísticos, confirmam o potencial de negócios do setor: atualmente, o Brasil conta com 1,4 milhão de metros quadrados construídos por ano, totalizando 625 galpões em todo o território nacional, um recorde na história deste segmento.

Já a pesquisa First Look, da JLL (Fone: 11 3043.6898), aponta que o mercado nacional de locação de condomínios logísticos de alto padrão apresentou recu-

peração em 2018 e tem possibilidades de bons negócios em 2019.

Ainda segundo a pesquisa, no ano passado, foram mais de 2 milhões de metros quadrados negociados, sendo 1,2 milhões de metros quadrados em absorção líquida, o dobro do que foi registrado em 2017. O indicador, que expressa a diferença entre áreas locadas e devolvidas, demonstra o crescimento da demanda e a expansão real do mercado.

Ações

Diante deste cenário, o que as empresas que atuam no segmento têm feito para suprir esta demanda, que deve crescer ainda mais com a recuperação da economia?

Apesar do foco da Alianza Investimentos Imobiliários (Fone: 11 3073.1516) continuar sendo os projetos estruturados, popularmente conhecidos como projetos de Build-To-Suit e Sale&Leaseback, onde a empresa faz o investimento na construção ou aquisição do ativo, já tendo a demanda e o contrato de locação atípico de longo prazo firmado com as grandes empresas, em 2018, a empresa, através de um Fundo gerido por ela própria, concluiu a aquisição de um relevante portfólio de galpões localizados em condomínios logísticos na região metropolitana de Recife, PE.



Haim, da Alianza: Este ano tem sido bastante animador, sendo possível sentir uma retomada de projetos e busca de áreas para crescimento das empresas

Victor Haim, gerente de Novos Negócios da Alianza, lembra que, com mais de 200.000 m² de área bruta locável, o portfólio apresenta, em sua maioria, imóveis 100% locados para grandes empresas através de contratos atípicos de locação, porém, conta ainda com alguns espaços vagos, com áreas a partir de 2.700 m² e até 20.000 m², em imóveis instalados em modernos condomínios

logísticos, contando ainda com a possibilidade de operação cross-docking.

“Além disso, devemos iniciar, ainda no primeiro semestre de 2019, as obras do UrbanHub Guarulhos, SP, um condomínio logístico modular com área construída de aproximadamente 21.000 m². Localizado próximo à Rodovia Ayrton Senna, o empreendimento é composto por duas naves de aproximadamente 10.500 m², divididas em seis módulos cada. Com áreas a partir de 1.750 m² até 21.000 m², o empreendimento tem foco em atender operações de produtos de maior valor agregado, como empresas do setor de e-commerce e tecnologia, devido à proximidade da Capital”, diz Haim.

Também para atender essa demanda crescente, a GLP Brasil (Fone: 11 3500.3700) investiu, até o final de 2018, cerca de R\$ 700 milhões em aquisição de novas áreas e desenvolvimento de

novos empreendimentos para expandir seu portfólio no Brasil. "Temos três obras iniciadas com entrega no primeiro semestre deste ano, totalizando 260.000 m², e concluímos este ano mais 60.000 m² no GLP Imigrantes", comenta Mauro Dias, presidente da empresa.

Ainda segundo ele, a GLP adquiriu dois milhões de metros quadrados de terrenos com potencial construtivo de 636.000 m² que serão desenvolvidos ao longo dos próximos anos, o que reforça o compromisso da empresa de continuar investindo no país em longo prazo. "Temos planos de continuar investindo na implantação de novos parques nos principais mercados brasileiros, onde vemos crescimento da demanda por instalações logísticas com alto percentual de eficiência", completa Dias.

A LOG Commercial Properties – LOGCP (Fone: 0800 400.0606) vem, ano após ano, reduzindo sua vacância e expandindo seu portfólio nas diversas regiões do Brasil.

"Para 2019 não será diferente, continuaremos investindo em novos projetos e na expansão dos atuais em operação. Continuar lançando novos empreendimentos, expandir os condomínios que possuem área para isso, desenvolver novos Built-to-Suits (BTS) e pré-locações, que venham a ancorar o portfólio de projetos aprovados com terrenos já adquiridos, são os objetivos da LOGCP para os próximos anos. O nosso portfólio de aproximadamente 1,5 milhões de metros quadrados nos permite expandir de forma ágil, pois grande parte dele já está com projeto aprovado ou em fase final de aprovação", comenta, agora, Guilherme Gramiscelli Trotta, gestor executivo comercial da empresa.

Por seu lado, Jadson Mendes Andrade, Head, South America – Market Research & Business Intelligence da Cushman & Wakefield (Fone: 11 3513.5464), lembra que, como consultoria multinacional do mercado imobiliário, estão atentos ao

novo ciclo imobiliário. "Inicialmente estamos investindo no crescimento do nosso team de logística, tanto no âmbito comercial (Brokers), como em outras linhas de serviços da empresa: gerenciamento de propriedade, avaliação e pesquisa de mercado."

A JLL também está investindo na plataforma industrial e de logística, acreditando na economia e no aumento da demanda por condomínios logísticos mais eficientes e bem localizados. "Estamos comercializando com exclusividade mais sete novos empreendimentos para locação, o que mais do que dobra nosso potencial de transações. Além de fazermos empreendimentos e adquirirmos terrenos para venda neste segmento", comenta Ricardo Hirata, gerente de Locação Industrial da JLL.

Já a Retha Imóveis (Fone: 11 4777.9800), conta Marino Mário da Silva, está construindo 85.000 m² em Caçamar, SP, da maneira mais moderna e segura – localizado na Via Anhanguera, o empreendimento, enfatiza Mario, se

destaca por ser um dos melhores polos logísticos.

Maurício Geoffroy, diretor da Bresco (Fone: 11 4058.4555), diz que, durante a crise, apesar da demanda mais baixa de maneira geral, negociaram com sucesso a locação de alguns de seus imóveis para empresas em processo de otimização e melhoria de qualidade de seus espaços.

Com o início da recuperação econômica, a partir do segundo semestre de 2018, o número de demandas por espaços para locação aumentou de maneira significativa. "Com a formação de um banco de terrenos em localidades estratégicas, pretendemos acelerar a oferta de galpões prontos, bem como as possibilidades de construção sob medida", completa Geoffroy.

Desempenho em 2019

"Na nossa base de dados com informações referentes ao quarto trimestre de 2018, a vacância Brasil fechou o ano em 21%. Para 2019, a expectativa é de queda. Com a melhora das condições econômicas e com o crescimento da atividade



industrial no País, que vinha em um movimento refreado nos últimos anos, além da alta demanda para operações logísticas para atendimento às plataformas de e-commerce, acreditamos que poderá haver uma retomada do setor logístico. Nossos estudos demonstram que, para 2019, a vacância pode chegar a 19,6%, a depender da quantidade de novo estoque que for entregue ao longo do ano. A expectativa é que 926.000 m² novos sejam entregues, volume maior do que nos últimos dois anos. A queda na vacância deve se dar por conta do volume de Absorção Líquida esperado, de 959.000 m²". A análise é de Nilton Molina Neto, CEO da Binswanger Brazil (Fone: 11 2985.1101), falando sobre o desenvolvimento do mercado e a taxa de vacância esperada para 2019.

Andrade, da Cushman & Wakefield, concorda com a perspectiva mais otimista para o setor em 2019, embora seus números sejam um pouco mais conservadores. "Por exemplo, o maior mercado de condomínios logístico do país, São Paulo. Esperamos que a vacância, que fechou em 21,40% no ano de 2018, fique entre 20% e 21% em 2019. Não vemos uma redução brusca na taxa de vacância devido ao incremento que estamos monitorando de novo estoque –

praticamente deverá ser três vezes maior quando comparado com 2018."

Contudo – prossegue Andrade –, devemos compreender que o cenário macroeconômico do país ainda está reagindo à crise econômica, aos percalços políticos e às oscilações nas decisões de aprovações em temas importantes como o da Previdência, Pacote de Desburocratização às empresas e Pacto Federativo, que visa reduzir de oito a nove os tributos que hoje não são compartilhados com estados e municípios e que passariam a ser compartilhados em um único imposto.

Entretanto, o mercado segue se aquecendo de uma maneira geral, os proprietários não se veem mais obrigados a reduzir os preços e a realizar concessões e carências muito grandes como visto em 2017 e 2018, fazendo com que os preços pedidos sofram ajustes ao longo deste ano. Além disso, novos inquilinos, como é o caso do setor de e-commerce, vêm crescendo no comércio nacional e, com isso, buscam mais espaços logísti-

cos para suas operações. "Dessa maneira, o aumento da demanda e preços mais altos, com inquilinos dispostos a pagar por qualidade e eficiência nos empreendimentos, faz com que ocorra um desempenho melhor no mercado logístico próximo de grandes centros", argumenta Andrade.

Guilherme Rossi, CEO da GR Properties (Fone: 11 3759.7250),

também acredita que a taxa de vacância em 2019, para imóveis mais perto de São Paulo e com bom padrão construtivo, deve, sim, diminuir, em função da retomada da economia e do crescimento do PIB. Mas, ao concordar com este otimismo geral, Felipe da Silva Rodolpho, diretor técnico da Gibra Galpões Industriais do Brasil (Fone: 11 2626.7123), alerta

que o País ainda depende

de fatores de crescimento econômico e de reformas políticas para se obter um melhor desempenho – caso este fatores avancem positivamente, possivelmente o futuro deste mercado será promissor.

E Mário, da Retha, completa: tudo é atrelado à economia e o mercado está diretamente ligado ao crescimento da economia: se 2019 for mais otimista, o governo colaborar e nada for prejudicado, trazendo uma segurança para o empreendedor investir, essa perspectiva tende a melhorar.

"Sim, a perspectiva para o mercado de galpões é positiva. Independentemente do ritmo da recuperação da economia, as empresas devem continuar buscando as melhores soluções logísticas, que permitam a otimização de suas operações. Isso porque condomínios logísticos modernos proporcionam uma redução significativa nos custos operacionais e, também, ganhos em eficiência. Desta forma, a demanda por con-



Trotta, da LOGCP: A expectativa em relação à pauta de reformas necessárias para o desenvolvimento do país é hoje o principal fator motivador de crescimento

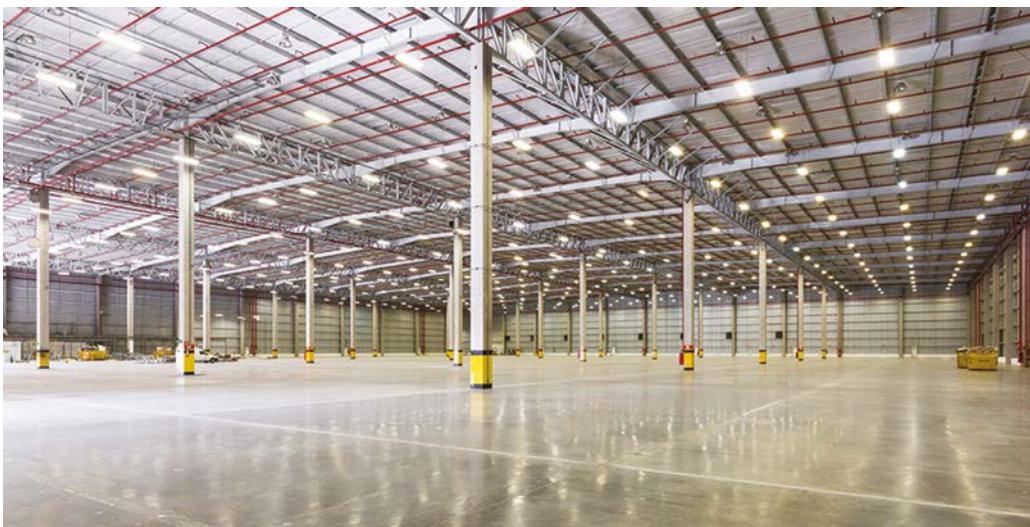


domínios logísticos no Brasil não vem só do crescimento do consumo."

Continuando em sua análise, Dias, da GLP Brasil, destaca que esse movimento "fly to quality" tem sido alavancado, principalmente, pelo e-commerce e pelo setor farmacêutico, que já representam, respectivamente, 35% e 9% de locações do portfólio da empresa no Brasil. "Comprovando essa tendência, tivemos dois anos seguidos de recorde em áreas locadas na GLP. No ano passado alcançamos nosso melhor resultado desde o início de nossas operações no Brasil: encerramos 2018 com 423 mil metros quadrados em novas locações, um crescimento de 56% quando comparado a 2017, e chegamos a uma taxa de ocupação de 94,27%. Ou seja: temos menos de 6% de vacância no nosso portfólio estabilizado."

Trotta também acredita que 2019 será um ano melhor do que 2018 para o mercado como um todo. "E para a LOGCP, se repetirmos o desempenho dos últimos anos, estaremos satisfeitos. Para ilustrar melhor nosso último ano, chegamos ao menor nível histórico de vacância e recorde de absorção bruta total de ABL. É válido ressaltar que a expectativa do mercado em relação à pauta de reformas necessárias para o desenvolvimento do país é hoje, sem sombra de dúvidas, o principal fator motivador de crescimento."

Este otimismo contagia Haim, da Aliança. Afinal, segundo ele, tendo em vista a retomada da economia, com base nas perspectivas de melhora do cenário político e macroeconômico, ainda que dependente de sinais mais evidentes quanto a aprovações de projetos significativos pelo Governo, este ano tem sido bastante animador, sendo possível sentir uma inicial retomada de projetos e busca de áreas para crescimento das operações das empresas, o que, juntamente com o menor número de entrega de novos projetos ao longo do ano, pode, sim, promover uma melhoria no cenário dos condomínios logísticos, com uma



eventual redução das taxas de vacância, principalmente nas regiões próximas às grandes capitais.

"Estamos confiantes que a partir da implementação das reformas, o empresariado retomará a confiança, a economia voltará a ter perspectivas de crescimento mais consistentes e o mercado logístico desenvolver-se-á ainda mais", comemora, também, Geoffroy, da Bresco.

Na visão da Brookfield Properties (Fone: 11 2540.9101), também há otimismo quanto à melhora do mercado, com base no potencial de crescimento da economia. "Também temos volume mais reduzido de metros quadrados entregues neste ano e o aumento do mercado de e-commerce como movimentos que sugerem a redução da vacância", completa a resposta enviada pela empresa.

Precisão de entregas

Este otimismo todo nos faz pensar em qual é a previsão de entrega das empresas em 2019, em termos de metros quadrados e em quais localidades.

"Com a observação de que a Binswanger é uma empresa de intermediação e monitoramento de transações imobiliárias e não detém estoque, os números do mercado que acompanhamos mostram estar previsto que serão entregues cerca de 926.000 m² de empreendimentos logísticos no Brasil, com destaque para

os quase 650.000 m² que estão sendo preparados no Estado de São Paulo", aponta Molina Neto, da Binswanger (*Ver a tabela*).

Previsão Novo Estoque 2019

Estado	Área (m ²)
BA	38.760
CE	76.580
GO	10.548
MG	36.440
RJ	79.837
SC	35.000
SP	648.677
Total Geral	925.842

Fonte: Binswanger

Andrade, da Cushman & Wakefield, estima que os empreendedores deverão entregar nos principais mercados os seguintes números: entre 620.000 e 640.000 metros quadrados no Estado de São Paulo e cerca de 110 a 130.000 m² para o Estado do Rio de Janeiro.

No caso da GLP Brasil, no primeiro semestre de 2019 serão 260.000 m² em novas entregas, além da recente conclusão do galpão de 60.000 m² no GLP Imigrantes. São 150.000 m² do GLP Cajamar II, SP, um galpão com 50.000 m² no GLP Gravataí, RS, e mais quatro galpões no GLP Guarulhos, SP, que somam 61.000 m². Por seu lado, a JLL entrega 644.000 m² no Brasil, com destaque

para São Paulo e Rio de Janeiro, que devem ser responsáveis por mais de 80% das entregas. E a LOGCP entregará, em 2019, 170.000 m² de ABL distribuídos no Nordeste, em Minas Gerais e no Paraná – 72% deste total de entrega já estão contratados. Já as entregas da Retha devem somar 85.000 m² só em São Paulo, até o final deste ano.

Geoffroy lembra que a Bresco possui um terreno em Itupeva, SP, com aproximadamente 200.000 m² onde irá erguer, seja no modelo Build-To-Suit ou especulativo para locação, um empreendimento logístico triple A com área total construída de aproximadamente 85.000 m², em um único galpão, cujas obras iniciaram ainda em 2019.

"Seguindo com as entregas no Parque Corporativo Bresco Viracopos, iniciamos a construção do E1, primeiro edifício de escritórios totalmente sustentável e tecnológico, com 6.200 m² de área locável e módulos a partir de 250 m². Ainda em Campinas, SP, com o sucesso do G1, daremos início à construção do G2, galpão logístico com qualidade triple A e que contará com uma área locável de aproximadamente 50.000 m² em formato cross-docking. Também está prevista uma expansão de 12.000 m² no Bresco Contagem para locação por terceiros e entregaremos em agosto de 2019 o Build-To-Suit para a BRF de um galpão totalmente refrigerado, com área de aproximadamente 25.000 m², na cidade de Londrina, PR", relaciona o diretor da Bresco.

Segmentos

Algumas indicações já foram dadas nos comentários anteriores, mas é interessante se aprofundar no assunto: Quais os principais segmentos envolvidos nas transações em 2018? E nesse primeiro semestre de 2019? Quais as razões?

No caso dos apontamentos da JLL, estes segmentos são bem destacados. Em 2018, os que mais se movimentaram



no Estado de São Paulo foram: 1) atacado, varejo e distribuidores (36%); 2) indústrias (33%); Operadores Logísticos e transportadoras (27%). Os outros 4% foram fragmentados. Para o Estado do Rio de Janeiro, a ordem permaneceu a mesma, só que com diferentes porcentagens: 1) atacado, varejo e distribuidores (44%); 2) indústrias (32%); Operadores Logísticos e transportadoras (22%). Os outros 3% foram fragmentados.

O gerente de Novos Negócios da Aliança diz que observaram uma grande movimentação e expansão das operações das empresas de bens de consumo e e-commerce, com grandes locações feitas por importantes empresas do setor, como Mercado Livre, Magazine Luiza, Unilever, GPA, entre outras. "Com o aumento no consumo e a mudança na perfil de compras pelos consumidores, que cada vez mais vêm utilizando os serviços de e-commerce e compras online, vemos que estes são setores com grande potencial de crescimento e que devem se manter ativo na busca e locação de espaços logísticos, principalmente nas regiões próximas às grandes cidades", avalia Haim.

No caso da Cushman & Wakefield, os principais segmentos apontados no que se refere às transações em 2018 foram o varejo, envolvendo empresas como Assaí e o GPA. No setor de e-commerce, há

exemplos como o Mercado Livre e a Amazon, que contrataram e ocuparam grandes áreas para suprir sua atual expansão.

Ainda de acordo com Andrade, em 2019 o setor de maior destaque nas transações até o momento é o logístico. "A presença dos setores varejista e logístico entre as maiores transações reflete justamente nos maiores ocupantes logísticos do país atualmente, os quais estão constantemente demandando mais espaços. Já o e-commerce representa um setor que vêm crescendo muito, com ótimas perspectivas de continuar seu crescimento em 2019 no Brasil, principalmente porque buscam espaços próximos aos grandes centros de consumo para uma maior rapidez e eficácia na entrega de seus produtos ao consumidor final", completa o executivo da Cushman & Wakefield.

E Molina Neto, da Binswanger, diz que os segmentos de transporte e logística e de varejo foram os destaques em 2018. Juntos, representam hoje 50% da ocupação nacional. O CEO da Binswanger lembra que, historicamente, sempre estes foram os segmentos com maior representatividade no mercado logístico. Mas vale lembrar que o varejo tem aumentado sua participação em virtude do aumento de operações voltadas para o e-commerce.

A informação continua

"Destacamos o mercado de varejo e, também, o setor de transportes logístico como principais transações no ano passado. Esses setores se mantêm em crescimento no primeiro semestre de 2019", completa o relatório da Brookfield Properties.

Neste mesma linha segue Geoffroy, da Bresco. Ele destaca o varejo e, sobretudo, o e-commerce, bens de consumo, papel e celulose, automotivo e aviação. "Esperamos aumento da demanda das empresas dos segmentos de varejo, sobretudo relacionado ao comércio eletrônico, bem como de empresas de tecnologia."

Com a tendência na diminuição das lojas físicas e o aumento do espaço nos centros logísticos, em 2018 houve grande expressão no segmento do varejo, impulsionado pelo comércio eletrônico. "Já em 2019, manteve-se a tendência deste segmento e observou-se também uma demanda pelo sistema de logística reversa, a qual tem sido motivada por questões ambientais e de preocupação com o ciclo de vida dos produtos", acrescenta Rodolpho, da Gibra.

De fato, segundo Dias, da GLP Brasil, durante o ano passado, setores que tradicionalmente são grandes ocupantes de galpões logísticos, como varejo, bens de consumo e Operadores Logísticos, mantiveram um bom volume de novas contratações. No entanto, o grande impulso para o crescimento na demanda veio do e-commerce e do setor farmacêutico. "Essa tendência tem se mantida neste início de ano, devido às necessidades de ambos os setores, que demandam entregas rápidas, infraestrutura completa para armazenamento de seus produtos e galpões que possam ser adaptados para receber suas operações com o máximo

de eficiência." Além dos Operadores Logísticos, Rossi, da GR Properties, aponta a distribuição própria como importantes usuários dos condomínios em 2018, em busca de otimização de custos e eficiência (menor custo) em trabalhar com Operador Logístico.

Trotta, da LOGCP, também aponta que os principais segmentos envolvidos nas transações de 2018/2019 são o e-commerce, farmacêutico e cosméticos. Segundo ele, é importante frisar que os setores de transportes e Operadores Logísticos sempre representaram e continuarão a representar um importante segmento de ocupantes dos parques logísticos.

"Áreas de tecnologia, hospitalar e fármaco são setores do mercado que são menos vulneráveis à crise, e acabam se mantendo sempre em alta, diferente do varejo, que sofre muito com a crise", conclui Mário, da Retha.

Logweb



Dias, da GLP Brasil: O grande impulso para o crescimento na demanda de condomínios logísticos em 2018 veio do e-commerce e do setor farmacêutico

Veja a continuação

desta matéria na **revista Logweb**

Digital número 29, de abril de

2019. Em www.logweb.com.br –

"Revista":

1. Os **lugares mais valorizados** do mercado hoje para a instalação de condomínios logísticos.
2. Falta de áreas para locação nestas regiões mais valorizadas, com o **aumento da procura**.
3. As **novas regiões** onde os condomínios logísticos estão avançando.
4. Além do preço e da localização, **fatores determinantes** para a tomada de decisão dos clientes na escolha do condomínio logístico.



Não é só com a revista impressa Logweb que o leitor tem oportunidade de se atualizar. Também na revista digital Logweb as informações importantes e confiáveis – que garantem a credibilidade das nossas publicações no mercado – estão à disposição. Por exemplo, na edição de abril você vai encontrar a continuação desta matéria sobre condomínios logísticos e muitas outras. Faça bom proveito.

E já que você vai acessar o portal Logweb para ver a revista, aproveite e dê uma olhada do nosso site: há uma infinidade de informações também primordiais para ao seu dia a dia. Notícias, artigos, e-books, podcast, etc.

Acesse:
www.logweb.com.br –
"Revista"

REVISTA
Logweb

Portal.e.Revista.Logweb

@logweb_editora

Canal Logweb

logweb_editora

@grupologweb



premiação

Já esta acontecendo a votação do Prêmio Top do Transporte



Em sua 13ª edição, a Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes iniciou a consulta com mais de 5.000 contratantes de fretes de todo o País, vinculados a 14 segmentos econômicos da indústria: Automotivo, Brinquedos, Calçados, Cosméticos-Perfumaria e Higiene Pessoal,

E-Commerce, Eletroeletrônico, Farmacêutico, Metalurgia e Siderurgia, Móveis, Papel e Celulose, Plásticos, Produtos Veterinários, Química e Têxtil.

O objetivo é identificar as empresas Top do Transporte 2019, de 16 diferentes especialidades: os 14 segmentos da indústria, as principais empresas do transporte rodoviário

relo e do transporte rodoviário internacional, além das transportadoras rodoviárias de cargas eleitas na "Preferência Nacional".

Os executivos de logística que participam da pesquisa recebem um ano de assinatura das revistas promotoras do evento – *Logweb* e *Frota&Cia.* –, além de certificação de participação nas pesquisas. 

Veja a seguir alguns depoimentos sobre o Top do Transporte

"Entendemos que o Top do Transporte dá chance às transportadoras de mostrarem sua excelência, suas singularidades e comprometimento com o mercado. Mas para que isto aconteça é preciso que os embarcadores participem, votando. Neste quesito, ele também é fundamental para os próprios embarcadores; uma espécie de termômetro."

Ismael Zorzi, diretor executivo do Grupo Farrapos

"O Top de Transportes é de grande relevância para o setor, pois compila a opinião de nossos clientes/embarcadores – que realmente utilizam nossos serviços – e baseados na opinião deles são eleitos os destaques da categoria. A cada edição em que somos contemplados reforça em nós a certeza de estarmos no caminho certo."

Paulo Nogueirão, diretor comercial e Marketing da Jamef Encomendas Urgentes

"O Top do Transporte virou um selo de excelência, quase tão importante quanto um certificado de qualidade. Pela metodologia do Prêmio, é também um reconhecimento às empresas que se destacam com excelência em suas atividades."

Florisvaldo Hudnik, diretor presidente do Expresso Princesa dos Campos



"O Top do Transporte é de suma importância para todos os segmentos e para o transportador."

Rubens Lacerda, diretor de Planejamento da Rodomaxlog Armazenagem e Logística

"É, ao mesmo tempo, um reconhecimento dos segmentos envolvidos e um modo de aferir se estamos alinhados com as demandas de mercado."

Giuseppe Lumare Júnior, diretor comercial da Braspress Transportes Urgentes

ESTUDOS COMPROVAM

QUE MANUTENÇÃO PREVENTIVA E ESCOLHAS CORRETAS PODEM GERAR UMA GRANDE ECONOMIA DE GASTOS EXTRAS



Vocês sabiam que lubrificante dentro do custo de manutenção de frotas ou veículos fora de estrada representa menos de 5% do custo total operacional!?

Sim!! Os lubrificantes para motor possuem um baixo valor percentual, entretanto, se a lubrificação não for correta a produtividade cairá e as falhas mecânicas trarão custos muito superiores. Imagine ter que trocar partes internas e essenciais do motor devido a falha de lubrificação?

Em outras palavras: cuidar do seu caminhão, com peças, produtos e processos corretos, é mais econômico e efetivo.

A **PETRONAS** adquiriu esse conhecimento ao longo de vários anos de pesquisa e testes em clientes,

acompanhando o cotidiano do principal equipamento de uma transportadora, o motor.

O ambiente de trabalho do motor é desgastante e desafiante: longas distâncias, cargas que exigem cuidado, estradas nem sempre adequadas, ladeiras e alternância entre rodovias e trechos urbanos. Sendo assim, o coração do veículo precisa receber a devida e merecida atenção para enfrentar esses desafios.

Para isso, alguns fatores são indispensáveis: um bom planejamento, uma estrutura adequada, parcerias de qualidade e investimentos

corretamente direcionados. Todos esses tópicos passam por um produto: o lubrificante do caminhão.



Na **PETRONAS**, buscamos diariamente garantir segurança, eficiência e durabilidade para o motor e, consequentemente, o seu negócio. Não por acaso, desenvolvemos uma tecnologia exclusiva chamada de **ViscGuard™**. Essa tecnologia auxilia no controle de formação de resíduos, prevenindo o desgaste por abrasão e oxidação, mantendo a viscosidade ideal e o seu caminhão na estrada por muito mais tempo, garantindo maior vida útil do motor e o desempenho necessário para atender as demandas da sua empresa.

Entendemos as necessidades do segmento e a importância de uma parceria forte e confiável. É por isso que trabalhamos para estar lado a lado com nossos clientes e seguir transportando sonhos pelo Brasil. Esse é o nosso negócio.



Sondagem econômica – Panorama do TRC 2018 e perspectivas para 2019

Em face do importante papel socioeconômico exercido pelo transporte rodoviário de cargas, traremos aqui informações substanciais para estimular discussões sobre o planejamento estratégico das empresas, as políticas de representatividade do setor e, acima de tudo, sobre os impactos gerados por fatores externos.

De modo geral, mesmo diante de vários momentos de crise, a economia apresenta melhora, porém a passos lentos. O Produto Interno Bruto – PIB brasileiro cresceu 0,8% no 3º trimestre de 2018, na comparação com os três meses anteriores, segundo dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Em relação ao 3º trimestre de 2017, a alta foi de 1,3%, o que representa, em valores correntes, R\$ 1,716 trilhão no trimestre.

Seguindo a tendência de recuperação da economia, o setor obteve resultados favoráveis na variação do volume transportado, que aumentou em média 16% em 2018 com relação a 2017, acompanhado por um aumento de 21% no faturamento das empresas e consequentemente com um incremento nas tarifas, pois 74% das empresas apresentaram um aumento na lucratividade.

Dante disso, existe a perspectiva de alavancagem nos negócios e, assim, aumento na contratação de mão de obra, investimentos na área tecnológica e na renovação da frota. Além dos indicadores financeiros positivos, uma onda de otimismo no cenário político para os próximos quatro anos influencia, e muito, nos resultados. Isso se deve à confiança de 92% dos empresários entrevistados, que acreditam no novo governo e nas mudanças já propostas por ele. Mas muitos acreditam ainda que a concorrência

desleal, as políticas públicas e a demanda por carga são fatores que podem limitar o crescimento de suas empresas.

Observou-se, também, que as empresas que mantinham 5% da frota exclusivamente terceirizada, em dados apresentados no estudo anterior (2017-2018), esse ano mudaram de estratégia, adquirindo mais veículos próprios ou então adotaram uma frota mista. Esse movimento se deve também à “Manifestação dos Caminhoneiros Autônomos” no final de

maio/2018, que gerou grande insegurança no mercado de transporte, ou seja, correr o risco de uma nova paralisação, não atender aos prazos dos clientes, enfim ficar cativo de uma única opção não seria viável.

PRINCIPAIS RESULTADOS

Cenário Otimista: 92% dos entrevistados acreditam no governo e nas mudanças propostas por ele.

O aumento médio foi de **16%** no volume transportado.

85% das empresas tiveram aumento no faturamento em 2018 se comparado a 2017.

O aumento médio do faturamento foi de **21%**.

O lucro médio das empresas foi de **12%**, um aumento de quatro vezes em relação à pesquisa anterior.

59% das empresas pretendem ampliar o quadro de funcionários em 2019.

Investimento: as empresas pretendem investir **10%** do faturamento na renovação da frota e 4% do faturamento em novas tecnologias.

Frete: 52% acreditam que o valor do frete irá melhorar em 2019.

Outro ponto relevante discutido é a dificuldade de as empresas se adequarem à nova “Política Nacional de Piso Mínimo de

Frete”, não no momento do repasse para o motorista autônomo, mas, sim, na reformulação do seu preço de frete. Renegociar todos os contratos não deve estar sendo uma tarefa fácil.

Digo isso porque apenas 24% das empresas entrevistadas conseguiram se adequar totalmente a essa nova prática, 42% delas se adequaram parcialmente, 13% ainda não se adequaram, ou outros

21% não aplicam a tabela por atuar em segmentos não contemplados no decreto. Analisando mais a fundo, percebe-se também que as categorias com maior entrave nas negociações comerciais com embarcadores são: carga perigosa e carga a granel.

Dante de tudo o que foi dito, o setor de transporte rodoviário de cargas demanda por melhorias na infraestrutura rodoviária; equilíbrio nos preços dos insumos – principalmente do óleo diesel, que esteve em debate durante todo o ano passado; acesso ao crédito para compra de equipamentos; redução da carga tributária; combate à concorrência desleal; capacitação especializada da sua mão de obra, ou seja, o desejo é que o setor seja visto pelo novo governo de forma mais valorizada. Logweb

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



Raquel Serini – Economista do IPTC – Instituto Paulista do Transporte de Carga

RESERVE ESTA DATA

15
AGOSTO



onde embarcadores e transportadores de carga se reúnem para homenagear as empresas Top do Transporte 2019 eleitas pelo mercado

ETAPAS

Fevereiro e Março

Envio do convite para 5.000 embarcadores de cargas, de 14 ramos industriais, para participar da 13ª Pesquisa Nacional dos Fornecedores de Serviços de Transportes.

Março, Abril e Maio

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

Junho

Tabulação dos votos recebidos e checagem se as transportadoras indicadas operam de fato na especialidade

Julho

As transportadoras rodoviárias de cargas, eleitas nas 17 categorias da premiação, são comunicadas da sua indicação ao Top do Transporte 2019.

Julho e Agosto

Produção das edições especiais das revistas Frota&cia e LOGWEB, que trazem o Ranking e as notas das empresas eleitas como Top do Transporte 2019.

Agosto

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

Realização

Frota&Cia

GRUPO
Logweb



Bauko.....	3 ^a Capa
Brasil LOG	39
Camso	17
Embragem.....	21
ILOS.....	31
Kion.....	11
L Amorin	23
LagExpress	7
Logistique.....	24/25
Logweb.....	35 e 45
Modern.....	4 ^a Capa
Paletrans.....	2 ^a Capa
Petronas	47
Portonave	13
Princesa dos Campos...	19
Retrak	15
Savoy	5
Top do Transporte	49
Toyota.....	9

Volvo

Com longa experiência de negócios no setor, Clovis Lopes assume a gerência comercial de caminhões da Volvo. O executivo iniciou sua carreira na empresa em 1988. Na área comercial, atuou inicialmente como Representante de Pós-Venda e depois como gerente regional de Vendas, até 2010. Depois disso, assumiu posições executivas na área comercial no Grupo Treviso, concessionária da marca nos estados do Rio de Janeiro e Minas Gerais. Lopes é formado em Administração de Empresas, com especializações em Finanças Empresariais, Planejamento Financeiro e Gestão de Pessoas com ênfase em Liderança Organizacional. Ele sucede a Alcides Cavalcanti, promovido a diretor comercial recentemente.

Coopercarga

A Coopercarga anuncia o seu novo gerente de marketing: Felipe Sobrinho, que está atuando na unidade de Itupeva, SP. A sua proposta é trabalhar junto com a equipe na otimização de processos internos de comunicação e endomarketing, marketing em eventos, parcerias, inteligência e pesquisas de mercado e ações de relacionamento com os públicos da cooperativa. Felipe é formado em comunicação social com ênfase em Relações Públicas e especialista em Gestão Estratégica em Comunicação. Ele ainda tem formação em Gestão de Mudanças Organizacionais pela Strategy Consulting e é Professional & Self Coaching pelo Instituto Brasileiro de Coaching.

Mundial Logistics

Luiz Claudio Menezes é o novo diretor geral da Mundial Logistics. Engenheiro por formação, ele construiu sua carreira profissional na indústria de tecnologia da informação e serviços. A empresa atua desde 1998 cuidando da gestão dos processos logísticos dos materiais promocionais até o ponto de venda, sendo que o foco empresarial está nos segmentos de bens de consumo, healthcare, agro, químico, serviços e de agências de promoção.

Volkswagen Caminhões e Ônibus

Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus, acaba de anunciar importantes mudanças na estrutura organizacional da montadora. Ricardo Alouche, vice-presidente de Vendas, Marketing e Pós-Vendas, passa a responder pelos mercados brasileiro e internacional, unificando as duas áreas comerciais até então existentes. Além de Vendas Internacionais, ele tem sob sua vice-presidência as áreas de Vendas Nacionais, Marketing, Pós-Vendas, Peças & Acessórios e Administração. Por sua vez, Leonardo Soloaga é o novo diretor de Vendas Internacionais, respondendo a Ricardo Alouche. No Brasil, a coordenação regional de Vendas se concentrará nas cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo. Marcos Forgioni, que ocupava a vice-presidência de Vendas Internacionais, deixou a empresa para se dedicar a novos projetos.

Prime Express

Robson Melo é o novo diretor comercial e de Marketing da Prime Express, que atua no transporte de cargas fractionadas para as regiões Sul e Sudeste. Melo é formado em Administração de Empresas pela Universidade Nove de Julho (Uninove) e em Logística Empresarial pela Universidade Paulista (Unip), e possui, ainda, especialização em Sustentabilidade Aplicada aos Negócios pela Fundação Getulio Vargas (FGV). Antes, atuava na Favorita Transportes.

Bauko

LÍDER EM LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS.



actywork

Locação com
o melhor custo
benefício.

Pós Venda.

Equipe técnica
especializada.

Peças a pronta entrega.

Venda de Novas
e Seminovas.

Mais de 3.000
equipamentos locados.

Entre em contato e
solicite um orçamento.

(11) 3693.9339

baukomovimentacao.com.br

Bauko



Plataforma disruptiva para cadeias de valor

Sua empresa está satisfeita
com a infraestrutura atual do país?

A MODERN vai aonde sua empresa PRECISA!



MODERN Logistics
Soluções que geram negócio.

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

WWW.MODERN.COM.BR

/MODERNLOGISTICS

/COMPANY/MODERNLOGISTICS