

REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br |

referência em logística



TVH DO BRASIL

Nova sede em Vinhedo.

REVISTA

Logweb

referência em logística



| www.logweb.com.br | edição n° 121 | Mar | 2012 | R\$ 15,00 |

**Setor calçadista:
uma logística com itens
fracionados**

**Paletes e contentores
plásticos**

**Acessórios para embalagens
e empilhadeiras**

**VOLVO
traz novas
marcas para o Brasil**

*Roger Alm,
presidente
de vendas e
marketing de
caminhões do
Grupo Volvo na
América Latina*





SANTOS BRASIL
Muito além do contêiner.

**TODA A QUALIDADE
E EFICIÊNCIA DA SANTOS BRASIL,
DO PORTO ATÉ A SUA PORTA.**



A Santos Brasil é referência na operação de contêineres na América do Sul. E com o mesmo cuidado que recebe os contêineres no porto, armazena, gerencia e transporta a sua mercadoria para qualquer lugar do Brasil.

- Gestão completa dos produtos do porto à porta;
- Sinergia entre as operações portuária e logística;
- Projetos sob medida, de acordo com as necessidades de cada empresa;
- Maior competitividade para o cliente.

www.santosbrasil.com.br

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



Tiragem: 10.000 exemplares

**Redação, Publicidade,
Circulação e Administração**

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

Redação

Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

Editor

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

Redação

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

Priscilla Cardoso
redacao3@logweb.com.br

Diretoria Executiva

Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças

Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Diretoria Comercial

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

Assistente Comercial

Júlia Gonçalves
comercial@logweb.com.br

Gerência de Negócios

Nivaldo Manzano
Cel.: 11 9701.2077
nivaldo@logweb.com.br

José Oliveira
Cel.: 11 9469.7719
oliveira@logweb.com.br

Thais Carvalho (Estagiária)
Cel.: 11 8859.1872
thais@logweb.com.br

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes

Muito trabalho. Ainda bem.

Muitos dizem que o Brasil só começa a trabalhar depois do carnaval. E, como a maior festa popular do país ocorreu no final de fevereiro, estaríamos começando 2012 agora.

Mas, não é isto o que nós, da Logweb, "assinamos embaixo".

Afinal, nos dois primeiros meses de 2012 produzimos duas edições da revista que realmente nos exigiram "muito trabalho. Ainda bem". Foram, realmente, duas edições de grande porte, tanto em número de páginas, quando de matérias e, até, de anunciantes.

E continuamos, agora "no ano novo", a produzir grandes edições e a trazer novidades aos nossos leitores.

A novidade começa pela capa, quando destacamos, pela primeira vez, uma empresa. E vamos continuar a fazer isto, a partir de agora, desde que a empresa ou o profissional tenham algo de interessante a apresentar aos nossos leitores.

Outra novidade é a seção "Fique por dentro", onde destacamos as contratações nas empresas e outros assuntos de interesse aos nossos leitores, mas que não caberiam nas páginas tradicionais da revista.

E, dentre as matérias especiais da presente edição, os destaques são os paletes e os contentores plásticos, além dos acessórios para embalagens. Aqui são feitas análises dos setores, bem como apontadas as tendências

e as novidades, os problemas e as soluções, considerando a importância que eles têm para a logística como um todo.

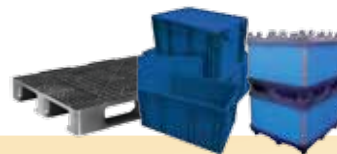
Outro destaque da edição envolve os acessórios para as empilhadeiras, não apenas aqueles usados para a movimentação da carga propriamente dita, mas também outros internos ao equipamento, como bancos, controladores de tração, gás e sistemas para monitoramento e registro de utilização. Aqui é feito um balanço do ano de 2011 relativo ao setor, bem como uma análise (perspectivas) para 2012, e são apontadas as novas tecnologias que estão surgindo no segmento, sem esquecer as tendências.

E, por fim, também destaques são os Operadores Logísticos e as transportadoras que atuam no segmento calçadista. Neste caso, são relacionadas as peculiaridades das operações neste setor, bem como apontados os maiores problemas e as soluções.

Assim, como dizemos no início, com "muito trabalho. Ainda bem", colocamos nas mãos do leitor mais uma edição com um pouco - que no conteúdo é muito - de cada segmento que compõe este intrigante mercado que é o de logística.



**Wanderley Gonelli
Gonçalves, Editor**



Especial Plástico

44 Paletes

Oscilações nas vendas durante o ano não impedem crescimento do setor em 2011

48 Contêntores e Caixas

Empresas crescem em 2011 e entrada de novos players deve acirrar concorrência

50 Acessórios para Embalagens

Novas tecnologias e concorrência acirrada

06 Entrevista

João Guilherme Araujo, do ILOS, fala sobre como a falta de mão-de-obra virou problema para a logística

09 Etiquetas

Soluções promovem eficiência da leitura de etiquetas

10 Logística e Meio Ambiente

12 Distribuição

DVA Express cresce 100% na área de manuseio para atender demanda

14 Implementos Rodoviários

Labor triplica volume de vendas em 2011 e constrói nova fábrica em 2012, no interior paulista

16 Alimentos e Bebidas

Parceria entre Red&White e Tecsidel traz nova solução para gerenciamento de depósitos

18 Balanço

Randon quebra recordes financeiros e já fala em novos investimentos para os próximos anos

22 Negócio Fechado

26 Distribuição

Logística de gases industriais não pode ser feita com VUC's. Como atuar nos centros urbanos?

30 Sustentabilidade

EcoTech traz novo método de reparo de estradas a base de pneus descartados

34 E-commerce

Solução de logística da informação da Ledcorp permite baixar custos gerenciais

36 Tecnologia

Otimis é reeleita "Parceira Internacional do Ano" pela HighJump Software

37 Case

Parceria FedEx e Beraca permite exportação de óleos e sementes

38 Negócio Fechado

ALL, Triunfo e Vetorial criam a Vetria Mineração, para atuar em Corumbá, MS

40 Capa

Volvo quebra recordes de vendas de caminhões e conquista 17% do market share brasileiro

52 Empilhadeiras

Mercado de acessórios para empilhadeiras se consolida em 2011 e prevê mais crescimento em 2012

56 Distribuição

Setor calçadista: uma logística com itens fracionados e regida pela moda

66 Anúncios

66 Fique por Dentro

15, 17, 31, 33, 36 e 49 **Notícias Rápidas**

Agenda do Logweb

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

www.logweb.com.br

Ao que vai chegar...

Este espaço comum para expressar a opinião de nossa Editora me traz ainda maior responsabilidade de que a transparência mantenha-se presente.

Estamos fortes na luta de levar a mensagem dos anunciantes e dos participantes de nossas matérias jornalísticas a todos os locais onde possam ter o mais absoluto retorno e reconhecimento, pois este é o nosso retorno junto aos leitores e anunciantes.

Programem-se para participar das próximas edições, pois estaremos nas mais importantes feiras e congressos do setor, e com estas ações temos a certeza de que estamos no caminho certo para o melhor retorno do seu negócio.

- ✔ **Brasilpack'12**
- ✔ **Congresso Supply Chain-WTC'12**
- ✔ **Intermodal South América'12**
- ✔ **Automec'12**
- ✔ **Pneushow'12**
- ✔ **Feira da Mecânica'12**
- ✔ **Feira BIT's'12 (RS)**
- ✔ **Fispal'12**
- ✔ **Mercopar'12**

... e muitos outros.

São estes alguns eventos em que sua empresa estará presente, através de consultas na revista digital e impressa e no Portal, abrangendo todo o mercado.

A revista, inovadora, está com nova diagramação e vale a pena conferir as novas seções. Trata-se de um espaço aberto para você divulgar suas novidades através de nossa incontestável parceria com os leitores.

Um ótimo ano a todos.



Maria Zimmermann
Diretora Comercial

MOHR

Soluções completas
em madeiras



Agilidade e qualidade ■

Know-how e ótimos preços ■

Madeira certificada e reflorestada ■

Venda, locação e terceirização ■



Conheça todos os produtos Mohr em:
mohr.com.br

SERRARIAS MOHR

Av. Jornalista Paulo Zing, 1309 - São Paulo - SP
CEP 05157-030 - (11) 3904-3788 - mohr@mohr.com.br

João Guilherme Araujo, do ILOS, fala sobre como a falta de mão-de-obra virou problema para a logística

O diretor de desenvolvimento de negócios do ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain explica de que maneira o problema pode ser solucionado e como os setores público e privado devem agir, além de apontar porque a infraestrutura brasileira ainda precisa de muito investimento.



Quinto país do mundo em extensão territorial e com uma imensa capacidade de aproveitamento de seus recursos naturais, o Brasil destrói sua grande competitividade resultante dessa vantagem natural quando ela se encontra e depende de um fator muito importante: a logística. O país é, apenas, o 41º na capacidade de escoar sua produção interna, dentro de suas próprias fronteiras ou para fora. Dentro desse cenário, a falta de mão-de-obra em todos os níveis da cadeia é o maior problema enfrentado pelo setor. Os dados apresentados por João Guilherme Araujo, diretor de desenvolvimento de negócios do ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain (Fone: 11 3847.1909), durante o

comitê de Logística Amcham – São Paulo impulsionaram a revista *Logweb* a realizar uma entrevista exclusiva com ele para expor como um país com tantos recursos naturais não consegue ultrapassar a barreira da qualificação profissional para escoar sua produção. Aproveitando a experiência do profissional, também abordamos outra séria questão que emperra o crescimento da logística no país: infraestrutura. Segundo pesquisa do ILOS, o Brasil tem, hoje, 1.600 km de estradas (não pavimentadas) e 214.000 km de rodovias. No caso de ferrovias, são 29.000 km. Isso significa que há mais de 7 km de estradas para cada quilômetro de linha férrea em operação. Enquanto isso, nos Estados Unidos há 2,4 km de ferrovias para cada 100 km² de área, enquanto esse índice no Brasil está em 0,33 km. São 4,21 milhões de quilômetros de estradas pavimentadas e 227.000 km de trilhos no território americano. Além de estradas e linhas férreas, o Brasil tem 19.000 km de dutovias e 14.000 km de hidrovias, já os Estados Unidos têm 793.000 km e 41.000 km, respectivamente.

Esses números mostram como a malha brasileira ainda precisa de investimentos para que os gargalos logísticos sejam exterminados e as empresas possam competir num ambiente mais vantajoso. Uma pesquisa sobre o índice de desempenho logístico feita pelo Banco Mundial mostra que o Brasil passou da 61ª à 41ª posição entre 2007 e 2010. O país aparece à frente de Índia (47º em 2010) e da Rússia (94º), mas fica muito atrás de China (27º), EUA (15º) e Canadá (14º). Além disso, ainda perde para pequenas nações, como Alemanha (1º), Suécia (3º), Holanda (4º) e Luxemburgo (5º). Entre os 10 dos principais entraves ainda aparecem malha ferroviária insuficiente (77%), falta de infraestrutura para intermodalidade (72%), má qualidade dos acessos terrestres aos portos (71%), rios sem infraestrutura para navegação (70%), malha ferroviária mal conservada ou insuficiente (68% cada), falta de infraestrutura de armazenagem ou de terminais (67%), poucos portos (67%) e navegabilidade pouco eficiente nas hidrovias (67%).

Logweb: Por que falta tanta mão-de-obra no país quando falamos do setor de logística?

Araujo: Na verdade, esse é um problema que não está restrito à logística. Atualmente, esse é um dos grandes gargalos do país, estampando, inclusive, capas de revistas e periódicos. Acho que o problema em logística é o mesmo dos demais, uma consequência de um movimento econômico crescente e contínuo em um país com baixíssimo índice de educação em todos os níveis – elementar, básico, técnico e superior. O quadro em logística é mais grave por se tratar de uma área de foco mais recente das empresas e, portanto, nem investimentos pontuais do setor privado foram feitos ainda em escala relevante.

Logweb: O que foi feito nos últimos anos para que chegássemos ao ponto de não termos profissionais qualificados no setor? As empresas deixaram de investir em treinamentos?

Araujo: Foi feito muito pouco investimento em educação, há um péssimo planejamento do Estado e pouca antecipação empresarial. As empresas

não deixaram de investir, mas a responsabilidade não pode ficar toda nelas e, novamente, no caso de logística, por se tratar de uma área mais nova no radar central das companhias, esse investimento não chegou perto do necessário.

Logweb: O que é preciso para que esse problema seja solucionado?

Araujo: Planejamento de médio/longo prazo, adequação dos planos governamentais para educação, aumento nos projetos de estudo técnico e profissionalizante, investimentos privados e a mescla com profissionais vindos de outros segmentos ou países (no limite extremo e já acontecendo em diversos segmentos).

Logweb: As ações das empresas sempre visam ao lucro e,

para isso, os gastos precisam ser baixos. O que as empresas ganham com o treinamento dos colaboradores, que justifiquem os investimentos em treinamento?

Araujo: Ganham uma enormidade de resultados. No caso da logística, isso é ainda mais verdade por se tratar de um segmento de serviço onde o time da empresa faz grande parte da diferença e de sua vantagem competitiva. Os ativos podem ser comprados e copiados, mas pessoas e o serviço exigem treinamento, qualidade, retenção e atenção às tarefas.

Logweb: Quais as vantagens de uma equipe bem treinada?

Araujo: Equipe bem treinada é uma imbatível vantagem competitiva para qualquer empresa ou área interna de

serviço que queira ser bem-sucedida. Esse investimento volta em cliente satisfeito, lealdade de compra, produtividade na execução, redução de custos extras e retrabalho, facilidade de transferência de conhecimento e cultura organizacional, inovação, desenvolvimento de novos produtos e serviços e retenção de talentos, entre outros benefícios.

Logweb: Você percebe no mercado aumento na intenção das empresas em realizar treinamentos para a mão-de-obra ou elas estão deixando essa questão de lado?

Araujo: Sim, percebemos essa preocupação e um aumento de investimentos neste setor. Temos, inclusive, clientes que estão propondo iniciativas para treinamento de funcionários de seus fornecedores! Exemplo disso é uma empresa de

bens de consumo que está trabalhando junto ao sistema S (formado pelo Senai, Senac, Sesi, Sebrae e outras instituições ou organizações do setor produtivo) um projeto de qualificação para motoristas de caminhão de seus fornecedores de transporte.

Logweb: Como você percebe uma equipe bem treinada?

Araujo: Vemos quando uma equipe é bem treinada por meio de eficiência e eficácia nas atividades de rotina, produtividade das operações, ausência de custos imprevistos ou retrabalhos, reconhecimento dos clientes e no clima organizacional da empresa.

Logweb: O que um profissional que atua em logística precisa ter?

Araujo: Logística é um campo

Quanto custa?

A AHM Solution do Brasil é especialista na ampliação da eficiência e na eliminação de avarias no processo logístico.

Soluções para Embalagens

Elimine os riscos e os abusos no transporte.



Soluções para Movimentações de Materiais

Acabe com as colisões e o mau uso das empilhadeiras.



Soluções para Embalagens

- Indicadores de Impacto • Indicadores de Tombamento e Inclinação • Cartões de Umidade
- Indicadores de Temperatura (Cadeia Fria) • Fitas Térmicas Reversíveis e Irreversíveis • Sacos e Filmes Barreira - Embalagens Blindadas • Registradores de Impacto • Registradores de Temperatura (Cadeia Fria)

Soluções para Movimentação de Materiais

- Sistema de Gerenciamento ShockWatch • Garfos RollerForks® • Garfo Telescópico Kooi-Reachforks®
- Garras para Eletrodomésticos, Bobinas, Fardos e Tambores - Bolzoni Auramo® • Sistema de Câmeras Orlaco®

AHM
the new handling conception

Rua Batove, 6 - São Paulo - SP
Tel: 11 5908.5850

E-mail: contato@ahmsolution.com.br
www.ahmsolution.com.br

Soluções Logísticas

Pallets e Caixas

- ✓ Leves, resistentes e duráveis
- ✓ Empilhamento seguro
- ✓ 100% Recicláveis
- ✓ Impermeáveis
- ✓ Higienizáveis



CAIXAS MULTIUSO

Dimensões Externas	Dimensões Internas	Capacid.
Comp. x Larg. x Alt. 590 x 393 x 277mm	Comp. x Larg. x Alt. 536 x 357 x 240mm	50 Kg



PALLETS PLÁSTICOS

Cores	Dimensões			Capacid. de Carga	
	Comp.	Larg.	Alt.	Dinâm.	Estático
Preto	1,2 m	1 m	0,12 m	500 Kg	2500 Kg
Cinza	1,2 m	1 m	0,12 m	600 Kg	3000 Kg
Azul	1,2 m	1 m	0,12 m	860 Kg	3500 Kg
Branco*	1,2 m	1 m	0,12 m	860 Kg	3500 Kg

*Ótima resistência a baixas temperaturas.

www.sirisprodutos.com.br

contato@sirisprodutos.com.br

+55 (19) 3518.8633
3518.8597
3518.8683
3518.8528



Grupo Plascar

muito vasto, que pode ser subdividido em diversos outros conhecimentos mais específicos, como transporte, armazenagem, estoques, planejamento de vendas e operação, suprimentos e outros. Para responder em uma frase, diria que o profissional de logística precisa ser dono do bom senso e fazer sempre mais com menos, ao limite de fazer tudo com nada.

Logweb: Em termos de infraestrutura, o que ainda precisa ser resolvido?

Araujo: Tudo, sendo isso um alvo móvel. Em outras palavras, temos muito para fazer no Brasil em todos os modais de transporte. E os países onde a infraestrutura instalada já é boa, também possuem muito por fazer, pois o comércio exterior é cada vez maior e os alvos são móveis para qualquer país minimamente aberto ao livre comércio. Não se corre contra seu passado e, sim, contra os demais players daquele tipo de produto ou serviço no mundo.

Logweb: Qual é o modal que mais precisa de investimentos em infraestrutura?

Araujo: Todos precisam, sendo o rodoviário o de maior monta por sua representatividade no total de movimentações de cargas do país, por volta de 65% de tudo que se movimenta. Temos grandes oportunidades em todos, até para ajudar a mudar essa matriz de transporte para uma representatividade de modais que deveriam ser mais competitivos no país, como o ferroviário e aquaviário.

Logweb: O que o governo tem feito para sanar esses problemas?

Araujo: O governo tem procurado estimular o transporte nas agendas do Programa de Aceleração do Crescimento 1 e 2. Depois dos investimentos em energia e sociais, transporte entra no radar em termos de total planejado para investir. Infelizmente, com isso tudo, o percentual de investimento ainda é muito menor que o necessário. Para se ter uma ideia, se conseguirmos realizar todos os investimentos previstos para transportes para os próximos anos estaremos falando de um número por volta de 0,8% do nosso PIB. Países que se diferenciam em sua infraestrutura e matriz de transportes investem por volta de 5% do PIB e nós

mesmos, nos anos militares, já chegamos a investir por volta de 3%. O que agrava a situação é que esse quadro de baixo investimento vem de muito tempo, o que faz com que qualquer número hoje seja insuficiente porque não estamos falando nem de expansão de malha, mas de manutenção adequada do que está por aí e algumas diminuições de gargalo operacional. Outro caminho extremamente importante e efetivo para o governo é o de evoluir e estabilizar os marcos regulatórios do segmento. Por tudo que já disse, é claro que não devemos esperar que todo o investimento venha do governo. Grande parte pode e deve vir do setor privado, mas nesse caso a contrapartida a ser dada são contratos claros, respeitados, seguros no longo prazo e coerentes com o segmento. Isso atrai o capital privado e ajuda a desatar o nó de infraestrutura mais rapidamente. No nosso setor, falamos de investimentos que têm maturação de longo prazo, entre 10 e 20 anos. Sem um marco regulatório claro e respeitado, não se traz capital privado para isso. Exemplos recentes dessa direção vêm ocorrendo em concessões rodoviárias, tentativas de evolução na ferrovia, leilões iniciais em aeroportos e investimentos portuários.

Logweb: Quais seriam as primeiras providências, tanto privadas quanto públicas, para solucionar os problemas de infraestrutura e baixa qualificação dos colaboradores?

Araujo: Sobre infraestrutura, acho que falei antes. Sobre mão-de-obra, seria um trabalho sério e de longo prazo do Estado em educação e de parcerias e associações com o setor privado no curto prazo. Acho que o sistema S pode e deve ajudar bastante nisso, assim como as empresas individualmente estão procurando fazer sua parte. Claro que as empresas possuem, também, o atalho de "briga de talentos", mas isso no médio prazo é insustentável e traz pressão inflacionária para toda a cadeia. Resumindo, tanto infraestrutura quanto mão-de-obra são investimentos de longo prazo, inadiáveis e inesgotáveis. Quanto mais fizermos, mais estaremos construindo o futuro. Quanto menos fizermos, mais pressionamos o presente. **Logweb**

Soluções promovem eficiência da leitura de etiquetas

“É incrível como até as empresas de grande porte ainda são dependentes de um pedaço de papel – a etiqueta – para que a logística de seus negócios funcione bem.”

A partir desse comentário, Marcelo Leitão, diretor comercial e de marketing da Europen (Fone: 11 5033.5577), durante entrevista exclusiva para a revista *Logweb*, fez uma análise do setor e de que maneira esse acessório aparentemente irrisório pode resolver grandes problemas dentro da cadeia logística.

De acordo com o profissional, hoje o mercado de logística está muito mais profissional, contanto com equipes cada vez mais especializadas, dentro de uma tendência mercadológica que mostra a fundamental necessidade de presença de colaboradores bem instruídos para o setor. No entanto, não é só de força de trabalho bem desenvolvida que o segmento necessita. Aparelhos como leitores e coletores de códigos se mostram cada vez mais importantes e capazes de agilizar processos longos de identificação e rastreamento de produtos. “Mesmo com essa necessidade, ainda percebemos no mercado a


falta de empresas que sejam capazes de gerar soluções nesse sentido”, avalia Leitão.

Atuando dentro da Europen, empresa pertencente ao grupo Sato e especializada no fornecimento de identificação automática e soluções integradas de coletas de dados, Leitão afirma que a quantidade de detalhes que precisam ser levados em consideração para se criar um sistema que não culmine em problemas ao ser utilizado em questões logísticas é muito grande.

Por isso, não faz sentido jogar a responsabilidade da criação dos sistemas para o departamento de Tecnologia da Informação das empresas. “Essa é uma área que, apesar de ter a ver com o departamento de Tecnologia da Informação, não pode ser lançada ali como se os profissionais desse setor fossem responsáveis por projetar essas soluções. Nesse departamento não há profissionais especializados no assunto e com visão estratégica sobre o que deve conter num sistema de identificação de dados”, explica.

Entre os pontos que precisam ser levados em consideração no planejamento de sistemas de identificação estão desde a

localização das impressoras e coletores de dados até o tamanho da etiqueta, temperatura e umidade ambiente onde elas serão manuseadas.

Seguindo essa lógica, as empresas começam a notar que terceirizar esse serviço é mais seguro. A busca por companhias que tenham essas soluções está em ascensão e o que diferencia uma fornecedora da outra é o quão personalizado é o serviço prestado. “A Europen desloca colaboradores que vão até o cliente perceber qual a demanda que ele tem. Não temos soluções pré-moldadas. Partimos do zero para solucionar as questões de cada cliente que atendemos. Além disso, damos suporte constante para possíveis problemas”, salienta Leitão, que continua: “nós percebemos toda a necessidade do cliente no que diz respeito a etiquetas e softwares para essa finalidade. A partir daí criamos um projeto e o executamos no cliente. Instalamos as impressoras pensando inclusive na sua localização para agilizar o processo interno de uso”. Dentre os clientes da Europen está a Transzero, transportadora de veículos da Volkswagen, Ford, General Motors, Mitsubishi e Audi. 



Logística moderna com sistema de docas inteligente

A solução para quem procura eficiência



Portas Rápidas com proteção SoftEdge

A Hörmann tem as melhores opções para o seu projeto. Todos seus produtos são desenvolvidos em fábricas próprias, aumentando a credibilidade e assistência. Além disso, os produtos Hörmann mostram que beleza e qualidade neste setor podem caminhar juntas. Confira e confie na marca que é sucesso na Europa.

HÖRMANN
Portas para casa e indústria



Mais informações em:
www.hormann.net.br

Tel.: 11 3053 9353



Comunicação direta com a logística

O portal Logweb está com nova tecnologia, rápido, dinâmico e com conteúdo sempre atualizado. Utilize todos os serviços abaixo e muito mais se cadastrando no portal gratuitamente.

Artigos

Eventos

Notícias

Matérias

Entrevistas



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

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

www.logweb.com.br

BRASIL CONTA COM MAIS DE 15 MIL PONTOS DE DESCARTE DE MATERIAIS RECICLÁVEIS

A maior Central de Reciclagem do Brasil, lançada pela Made in Forest – primeira rede ambiental global com foco em meio ambiente e sustentabilidade – na Fundação Getúlio Vargas (FGV), em São Paulo, SP, disponibiliza 15.776 pontos de descarte de 36 tipos de materiais recicláveis, em 2.348 municípios do país. “É o maior banco de dados de pontos de classificados de recicláveis do Brasil”, afirma um dos diretores da Central de Reciclagem e sócio-fundador da Made in Forest, Martin Mauro. Para ter acesso aos pontos, o cidadão ou a empresa seleciona o material desejado para reciclagem, acessa www.centraldareciclagem.org, clica no material que deseja descartar e digita sua cidade para conhecer os pontos de descarte do material. “O serviço é de utilidade pública, organizado e divulgado pela rede www.madeinforest.com, porém esta iniciativa precisa contar, também, com o apoio das empresas e dos Prefeitos para informar e educar a população sobre o correto descarte dos materiais”, diz Martin.

JUNGHEINRICH CONQUISTA CERTIFICADO DE EQUILÍBRIO ECOLÓGICO PARA A SUA FROTA DE EMPILHADEIRAS

A TÜV (Technischer Überwachungs-Verein, Associação de Inspeção Técnica) certificou o equilíbrio ecológico dos produtos Jungheinrich (Fone: 11 4815.8256) – uma análise sistemática dos efeitos ambientais dos produtos durante seus ciclos de vida (utilização, fabricação e reforma) – de acordo com o ISO 14040. Isso faz com que a empresa seja a primeira do segmento a receber um certificado como este. O estudo indica que a Jungheinrich reduziu a emissão de CO₂ em seus segmentos de produtos tradicionais em mais de 25% durante os últimos dez anos. “A Jungheinrich é a primeira fabricante de empilhadeiras a conquistar o Prêmio Meio Ambiente por ‘Equilíbrio ecológico do produto testado’. A análise do TÜV contém a emissão média da frota total da Jungheinrich e mostrou que a emissão de CO₂ nos segmentos tradicionais, como elétricas, diesel, GLP e retráteis, foi reduzida em 25% durante os últimos dez anos”, destaca Renan Sanches, do departamento de Marketing da empresa.

THERMO KING APRESENTA LINHA DE EQUIPAMENTOS DE REFRIGERAÇÃO EM MATERIAL RECICLÁVEL

A Thermo King (Fone: 2109.8900) lançou uma linha de equipamentos de refrigeração toda feita em material reciclável. É a linha T, criada para caminhões, e que tem a estrutura e toda a carenagem externa desenvolvida em material reciclável. Anualmente, uma grande quantidade de equipamentos de refrigeração similares a esta se torna obsoleta e vai parar no lixo sem possibilidade de reciclagem. Além disso, em termos de controles de emissão de gases, as soluções em refrigeração da Thermo King atendem às exigentes normas da Califórnia (EUA) até 2014.

MOURA RECEBE CERTIFICAÇÃO EM INVENTÁRIO AMBIENTAL

A Baterias Moura (Fone: 0800 7012021) recebeu a certificação do seu inventário de emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE), tendo como ano base 2009. De acordo com o certificado, os testes concluíram que os dados apresentados pela Moura estão dentro da realidade de emissões da companhia. O documento segue a metodologia internacional GHG Protocol e faz parte do projeto Carbono Zero, que tem o objetivo de neutralizar em 30% a geração de carbono no Grupo Moura até 2015. Com o certificado do inventário em mãos, a próxima etapa do Carbono Zero inclui a criação de sistema de monitoramento à gestão de emissões, realização de estudos e trabalhos sobre projetos de neutralização e o acompanhamento das ações para chegar à meta de 2015. Para medir as emissões do GEE, a Moura utilizou o software Web-carbon, elaborado pela empresa de consultoria em sustentabilidade, Ernebio.

WHIRPOOL REDUZ RESÍDUOS COM PROJETO MALHA DE PAPELÃO

A Whirlpool Latin America (Fone: 3526.508) – que, no Brasil, trabalha com as marcas Brastemp, Consul e KitchenAid – conseguiu reduzir, em 2011, a geração de resíduos no processo de embalagem de peças de reposição em mais de 75 toneladas, ao diminuir a utilização de materiais como plástico bolha e isopor. Os materiais foram substituídos pela malha de papelão, resultado do reaproveitamento de caixas, que trouxe, ainda, ganhos na conservação das peças e em espaço de armazenamento. “O uso sustentável dos recursos é um dos nossos pilares estratégicos de sustentabilidade, por isso nossa preocupação com o tema é constante, tanto na produção quanto no uso dos aparelhos, até a distribuição”, destaca Vanderlei Niehues, gerente geral de Sustentabilidade da Whirlpool Latin America.



UNIPAC LANÇA EMBALAGEM PARA ARLA 32

A Unipac (Fone: 11 4166.42600) – uma divisão de negócios do Grupo Jacto – anuncia o lançamento das embalagens específicas para envase e transporte de Arla 32 (Agente Redutor Líquido Automotivo), um aditivo que, ao ser injetado no escape dos veículos a diesel, reduz quimicamente as emissões de gases provenientes do motor, liberando nitrogênio e vapor de água, que não são prejudiciais ao meio ambiente. São apresentadas em capacidades para 10 e 20 litros e atendem à demanda de mercado gerada pela implantação da norma Proconve P7 (Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores) – regulamentada pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), órgão ligado ao Ministério do Meio Ambiente, e que é uma versão brasileira do Euro 5 adotado na Europa. Essa legislação passou a vigorar no Brasil em janeiro último e exige o uso do aditivo Arla 32 nos caminhões e ônibus com motores movidos a diesel para reduzir a emissão de poluentes.



VELOCE REGISTRA SUAS EMISSÕES DE GASES DE EFEITO ESTUFA

A Veloce Logística (Fone: 3818-8000) é uma das primeiras empresas do setor no país a registrar publicamente seu inventário de emissões de gases de efeito estufa no Programa Brasileiro GHG Protocol, a metodologia mais utilizada mundialmente para medir e gerenciar as emissões. O registro do inventário é o primeiro passo para um plano de gerenciamento e redução das emissões de gases de efeito estufa. Em todo o Brasil, somente 77 empresas, englobando todos os segmentos da economia, registraram seus inventários nesse programa até o momento. A Veloce registrou a emissão de 51,8 mil toneladas de gás carbônico equivalente (CO₂e) em 2010. A medição levou em conta não somente as operações diretas de logística (como o transporte e a movimentação de cargas), mas também o consumo de energia elétrica nas unidades da empresa, o impacto gerado

na produção de todos os materiais consumidos pelos funcionários e até o volume de poluentes emitidos por automóveis e aeronaves nas viagens de executivos a trabalho.

INDEMETAL FORNECE RÓTULOS E ETIQUETAS ADESIVAS COM SELO FSC

A Indemetal Gráficos (Fone: 11 4013.9600) conquistou a certificação FSC (Forest Stewardship Council, ou Conselho de Manejo Florestal), garantindo a procedência dos papéis utilizados para a impressão de rótulos e etiquetas adesivas. A obtenção da certificação permite aos clientes da empresa usar o selo da FSC em seus rótulos e etiquetas adesivas, tornando pública sua preocupação com o uso dos recursos florestais e garantindo que a madeira utilizada para a confecção do papel que a empresa usa em seus processos produtivos procede de floresta certificada e de outras fontes controladas. A aplicação do selo serve, inclusive, como fator

decisório para o consumidor consciente de seu compromisso com o meio ambiente.

DHL EXPRESS APRESENTA FROTA “VERDE” NO BRASIL

A DHL Express (Fone: 11 3618.3200) está implantando, também no Brasil, sua frota “verde”, com veículos que ajudarão a reduzir a emissão de CO₂ e o seu impacto no meio ambiente. A nova frota da DHL Express, que vem crescendo a cada ano, irá sumarizar um aumento de 30% no número total de veículos desde 2008, e está mais padronizada, com veículos bicombustíveis (etanol e gasolina) e, também, movida a biodiesel, para carros de maior porte. Devido à alteração na escolha da engenharia do motor, de 1.8 para 1.4, e da redução no consumo de combustíveis, sem que haja perda da potência dos carros, a DHL Express acredita que a nova frota propiciará um avanço significativo na redução da emissão de CO₂, com uma redução total de 10% das emissões até 2014. LOGWEB

Paletes Matra, a base da sua logística.



Venda, manutenção e locação de paletes.



Matra do Brasil Ltda.
Av. Industrial, 775 - D. Industrial
Itaquaquecetuba - SP - CEP: 08586-150
Tel/fax.: 11 4648-6120
www.matradobrasil.com.br

DVA Express cresce 100% na área de manuseio para atender demanda

Impulsionada pela crescente demanda do mercado, a DVA Express (Fone: 11 2319.2000) realizou investimentos para duplicar a sua área de manuseio, em São Paulo. No âmbito da Divisão de Cargas Expressas, a empresa está dobrando a capacidade do terminal de cargas localizado na Vila Guilherme., em São Paulo, SP.

Segundo Sidelcio Munhoz, diretor comercial da empresa, desde 2009 a DVA cresce com média de 25% ao ano, com a mesma capacidade física de movimentação. Com esse crescimento contínuo, a companhia considerou imprescindível aumentar suas instalações para continuar atendendo toda a demanda anual.

“Os investimentos não são de grande montante, visto que as instalações que foram agregadas à nossa já se encontravam aptas para operacionalização. Foram gastos aproximadamente R\$ 500 mil para algumas adequações”, anuncia Munhoz.

Considerando o peso específico da cidade de São Paulo, tanto no processo de geração de encomendas, como atuando como centro de confluência para a recepção e o tratamento das mercadorias geradas por toda a rede, havia a necessidade de ampliar o espaço dedicado à manipulação de mercadorias nessa filial. “São Paulo é naturalmente o centro logístico de maior convergência de negócios e para nós não é diferente. É o nosso principal Hub de movimentação e triagem



Munhoz: “o nosso crescimento médio de 25% ao ano nos mostrou que era necessário ampliar nossa estrutura em São Paulo”

das cargas”, explica o diretor comercial da companhia. Apenas essa filial é responsável por 60% do faturamento total da DVA. “Logicamente, quando realizamos investimentos num terminal como o de São Paulo, de maneira quase instantânea beneficiamos todas as unidades geográficas do Grupo”, continua.

Com os investimentos, a filial passou de 2.000 m² de área de manuseio no Hub e 12 docas de carga e descarga para 5.100 m² de área de manuseio e 30 docas de carga e descarga. Com a nova estrutura, espera-se ganhar mais velocidade operacional e racionalização nos processos logísticos que, até então, se ressentiam com a demanda concentrada.

O projeto de investimento também visou atender ao processo de melhoria contínua que o grupo vem desenvolvendo e, também, foram realizados


investimentos importantes para o treinamento do pessoal, para a adaptação dos meios tecnológicos disponibilizados e para o lançamento da DVA LOG – Logística Promocional, empresa de logística dedicada ao marketing promocional.

AUTOMAÇÃO

Outra novidade é a conclusão do processo de automação. Apenas para automação, a empresa investiu em 2011 cerca de R\$ 500 mil e, com essa mudança, os colaboradores passam a interagir com uma rotina mais moderna, reduzindo grande parte dos trabalhos manuais e, em consequência, diminuindo falhas.

“Nossa expectativa com a automação é ter total confiabilidade no processo de geração de informações, principalmente no carregamento e descarregamento dos veículos de transferência interfiliais, além de agilidade nas operações de conferência e distribuição”, explica Munhoz.

CRESCIMENTO E FUTUROS INVESTIMENTOS

Em 2011, a companhia cresceu 25% em comparação ao ano anterior e para 2012 projeta crescimento na ordem de 18%. Os investimentos para esse ano deverão ser alocados na área operacional, com o incremento de mais veículos, treinamento constante de colaboradores e o lançamento da DVA LOG – Logística Promocional, nova empresa do grupo. 

“Com dinamismo, a *Logweb* completa 10 anos! Foi com este mesmo dinamismo e destemor que, logo após o ‘ataque às torres gêmeas’, em New York, e que representou um marco na história da humanidade, que surgiu em fevereiro de 2002 a *Logweb*. Com certeza, em sua trajetória pode acompanhar o ‘nascimento e crescimento’ de novos segmentos na logística, entre os quais o e-commerce, que trouxe em seu bojo e em alta escala a ‘logística reversa’. Além disto, pôde acompanhar as tendências de ‘aquisições e fusões’ que formaram em tempos recentes os ‘grandes operadores logísticos, grandes empresas de transportes rodoviário e empresas de aviação’. E tudo isto num curto espaço de tempo! Parabéns à equipe editorial e de jornalismo da *Logweb*.”

Laudizio Marquesi,
 diretor da ConsuLog
 Consultoria Logística

“A Guberman sempre acompanha de perto todas as edições da revista *Logweb*. A revista é uma das nossas mídias segmentadas oficiais, nos mantendo sempre atualizados sobre o que há de melhor no mundo do transporte e logística. Parabéns pelos 10 anos de seriedade, credibilidade e excelentes reportagens. Agradecemos, também, pela parceria da revista ao longo desses anos, contribuindo para a divulgação da gestão de frotas no país. São os sinceros votos de toda a nossa equipe.”

Sérgio Guberman, diretor
 comercial da Guberman

MetalShop é solução em armazenagem.



Há 20 anos, oferecemos sistemas de armazenagem ágeis e seguros. São produtos desenvolvidos a partir da mais alta tecnologia, como a solda MIG ROBOTIZADA através do processo LEAD/COPPER FREE, que permite um melhor acabamento e diminui o impacto ambiental, pois não contém chumbo nem cobre. Para garantir maior durabilidade, a pintura é realizada de forma eletrostática e automatizada. Além disso, você ainda conta com assessoria de engenheiros e técnicos especializados. São soluções inteligentes para resultados de qualidade.



LEAD FREE
ISENTO DE CHUMBO



COPPER FREE
ISENTO DE COBRE



Porta Paletes



Drive-in / Drive-Through



Autosserviço (Cash and Carry)

Agende uma consulta com nossos representantes. (81) 3452.6500
www.metalshop.com.br

Labor triplica volume de vendas em 2011 e constrói nova fábrica em 2012, no interior paulista

O ano de 2011 fechou com motivos de celebração para a Labor Equipamentos Rodoviários (Fone: 11 3382.1950), especializada em implementos rodoviários e projetos especiais, localizada em Guarulhos, SP.

No fechamento de dezembro, a empresa anunciou crescimento de mais de 200% em faturamento, alcançando a cifra dos R\$ 7 milhões. Em relação ao volume de vendas, saltou das 18 unidades produzidas e vendidas em 2010 para 51 no ano passado. “Sem dúvida, a nossa vocação sempre foi a inovação. Não fabricamos equipamentos convencionais, mas aplicados a cada operação ou a cada produto a ser transportado. A busca por tecnologia e inovação é o fator que mais levamos a sério e esta filosofia de trabalho foi o maior impulsionador de nossa empresa”, analisa Heberson Cosso, diretor comercial.

Para atingir o resultado, a empresa passou por algumas barreiras. A maior delas, de acordo com Cosso, foi relacionada à capacidade de produção, que passou por uma migração de processos com a compra de novas máquinas, todas de perfil de uso universal, para migração rápida para produtos novos. “Este processo deve continuar em 2012 com menor impacto”, alerta.

A crise mundial não foi um obstáculo para a empresa em 2011, como em outros casos. A explicação para isso se dá graças à época em que os equipamentos



Cosso: “com as novas instalações, vamos produzir uma carreta ao dia em Taubaté. Nossa meta em 2012 é alcançar o faturamento de R\$ 11 milhões”

são comercializados. “Nossa empresa tem uma ligação de menor impacto com o desempenho da economia, uma vez que nossas soluções são vendidas em época de demanda baixa, com o argumento de maior eficiência na logística dos clientes”, explica Cosso.

PRÓXIMOS PASSOS

O ano de 2012 também promete ser bastante promissor para a empresa, que já conta com diversos projetos para serem executados. Entre eles, está a construção de uma nova fábrica em Taubaté, no interior paulista. Com investimento de cerca de R\$ 12 milhões, sendo R\$ 8 milhões deles apenas na primeira fase de construção, a fábrica ficará alocada em terreno com cerca de 25.000 m², com área construída de 10.000 m², e deverá aliviar a planta de Guarulhos.

“Atualmente estamos chegando ao limite da nossa capacidade. Com as novas instalações, vamos produzir uma carreta ao dia em Taubaté, o que vai nos dar condição de atender aos pedidos que estimamos. Nossa meta em 2012 é alcançar o faturamento de R\$ 11 milhões”, aposta.

A escolha por Taubaté foi muito bem estudada. De acordo com Cosso, uma nova fábrica na grande São Paulo era inviável devido aos custos de construção e de fabricação. “Dentro do Estado, os outros centros metropolitanos que detêm vocação em tecnologia de ponta são Campinas e Vale do Paraíba. A escolha por Taubaté, no Vale do Paraíba, deve-se à distância da fábrica de Guarulhos, aos incentivos que a cidade nos cedeu e às escolas técnicas e de engenharia da região”, afirma. Na unidade de Guarulhos da companhia atualmente estão centralizadas todas as operações em uma área de 5.000 m². “A nova unidade em Taubaté tem uma área de 25.000 m². Ela dará as condições para aumentarmos nossa produção e

reduzirmos os custos de produção e os preços de nossos equipamentos”, continua.

Em termos de equipamentos, o diretor comercial aposta nas vendas dos implementos da família Maxiloader, principal produto da empresa. Estes semirreboques são de construção monobloco e com suspensão sem vigas de eixos, o que aumenta o espaço interno em 50%. “A cada três semirreboques convencionais, são necessários apenas dois Maxiloader. Enquanto o primeiro carrega 28 paletes, nós carregamos até 43 paletes do mesmo tamanho, com o mesmo comprimento dos equipamentos”, explica Cosso. Em 2012, o Maxiloader terá três versões: Carga Seca, Frigorífica e Sider

MERCADO GERAL

Para o mercado como um todo, Cosso acredita que este ano deverá ser, inicialmente, parecido com o de 2011, com o governo financiando equipamentos via Finame, com juros aceitáveis.

No entanto, a falta de participação dos bancos privados, devido aos juros que praticam,

Principal produto e aposta da companhia para 2012, o Maxiloader terá três versões neste ano: Carga Seca, Frigorífica e Sider



Em relação ao volume de vendas, a empresa saiu das 18 unidades produzidas e vendidas em 2010 para 51 no ano passado



começa a preocupar, pois isso está se tornando algo corriqueiro e não apenas uma fase econômica. “Para eles está cômodo serem agentes e não porem dinheiro próprio no negócio. Eles preferem colocar seus recursos em outras linhas de consumo que pagam juros mais atrativos. Esta situação dá morosidade à compra de equipamentos”, analisa.

“Se o governo não quer interferir na política dos bancos

privados, nos recursos de investimento em bens de capital, que são os investimentos que irão gerar o crescimento do país a médio e longo prazos, poderia dar ao Banco do Brasil e à Caixa Econômica Federal a administração de linhas de crédito com juros iguais ao do Finame, para uso generalizado. Que deixe para os bancos privados financiar o consumo”, finaliza. Logweb

Braspres instala compact Sorter no Caob Tamboré



A Braspres (Fone: 0800 775 3333) instalou dois Compacts Sorter no Caob – Centro de Apoio Operacional em Tamboré, Barueri, SP, oferecendo vantagens competitivas ao mercado, como redução do tempo das operações e maior segurança na rastreabilidade da carga. Segundo a empresa, entre os ganhos do sistema, há uma redução no tempo das operações, sensível aumento

da segurança e rastreabilidade das encomendas, proporcionando maior precisão e interface IHM, além de considerável redução das perdas com extravios e avarias. Outra vantagem citada pela empresa foi o aumento da capacitação humana, com a melhoria na qualificação dos profissionais e a melhor qualidade de vida, já que os colaboradores passaram a fazer menores esforços físicos.

Galpão Lonado para Armazenagem

Locação e venda para todo o Brasil



Não necessita fundação



Segurança para seu produto



Ampliável no comprimento

Pé-direto de 5 ou 6 metros



Vão totalmente livre



Isento de IPTU



(11) 3501-1508

www.alternativacoberturas.com.br

Alternativa Coberturas

Flexibilidade e segurança para seu crescimento

Parceria entre Red&White e Tecsidel traz nova solução para gerenciamento de depósitos

Percebendo a alta demanda no setor de alimentos e bebidas por soluções que aperfeiçoassem o gerenciamento de depósitos e outros fatores logísticos, devido às peculiaridades desse segmento, a Red&White IT Solutions (Fone: 62 3267.4444) desenvolveu, em conjunto com a espanhola Tecsidel, a solução logística Tecsidel. “Essa solução, voltada para o gerenciamento de depósitos altamente complexos, tem foco na otimização dos tempos e movimentos na cadeia logística”, explica João Grego, superintendente da Red&White.

Composta por sistemas de Gestão de Depósitos, Gerenciamento de Veículos no Pátio e Rastreabilidade, a solução buscou unir tecnologia de ponta, inteligência estratégica e competitividade. Segundo Grego, um dos principais pontos positivos do produto está no poder de proporcionar redução dos custos e integração dos processos administrativos e operacionais, de maneira automática, por meio de radiofrequência.

Outro fator relevante do sistema é o controle da rastreabilidade dos produtos e insumos, além do gerenciamento dos meios físicos



João Grego: há uma demanda crescente no mercado nacional por soluções de logística, principalmente em indústrias, distribuidores e atacadistas

internos, como pessoas, equipamentos e área física, e externos, como veículos, docas, pátio e ponto de controle do complexo de depósitos, dando confiabilidade e controle online a 100% do estoque.

Por meio de uma interface simples com o usuário, é possível obter um fácil entendimento do trabalho a ser executado. Além disso, a solução é totalmente integrada com importantes tecnologias do mercado mundial, como terminais de RF, etiquetas de códigos de barras e RFID, e também com sistemas automáticos, como

LGV's, armazéns automáticos e sistemas de fábrica.

“Além do Gerenciamento de Depósitos, através da utilização do módulo de Warehouse Management (WM) do SAP também estão integrados em nossa solução o Gerenciamento do Pátio de Veículos, utilizando o módulo de Yard Management (YM); a Rastreabilidade dos Produtos e Insumos, utilizando o módulo de Handling Unit (HU); assim como a aplicação da solução de radiofrequência, através da tecnologia SAP Internet Transaction Server (ITSMobile) e a instalação de etiquetadoras automáticas de produção integradas ao SAP. A nossa solução ainda é integrada com os processos de negócio realizados nos módulos de Materials Management (MM), Sales and Distribution (SD), Transportation (TRA), Quality Management (QM) e Production Planning and Control (PP), do sistema SAP”, pontua Grego.

Como mostra o superintendente da Red&White, toda a solução é modular e customizável, seguindo as necessidades dos clientes. Em função dessa característica, os valores para obter a solução são de acordo com os módulos escolhidos para compor o sistema. Logweb

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“A revista *Logweb* exerce um papel de fundamental importância no meio logístico. Através de matérias atuais, objetivas e de fácil compreensão, a revista contribui para a capacitação e reciclagem dos profissionais da área de logística. E nesses 10 anos tem evoluído em todos os aspectos possíveis. Na Tigerlog, entre a equipe de consultores, é leitura obrigatória! Parabéns pelo trabalho de toda a equipe *Logweb*.”

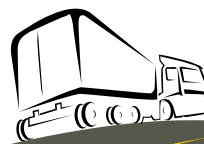
Marco Antonio Oliveira Neves, diretor-presidente da Tigerlog Consultoria e Treinamento em Logística Ltda.

“É fundamental a importância da revista em nos manter atualizados sobre as novidades, inovações e tendências de uma das atividades que mais cresce no País. No mercado imobiliário de condomínios industriais e logísticos, a atividade logística é responsável por 50% da ocupação desses espaços. Dessa forma, aqui na Herzog, é obrigatório a leitura e o acompanhamento desse mercado.”

Simone Santos, diretora de serviços corporativos da Herzog Imóveis Industriais e Comerciais

**Um trabalho bem feito.
Um prêmio merecido.**

TOP DO TRANSPORTE 2012





Compsis desenvolve tecnologia antifurto e de rastreamento para veículos



A Compsis (Fone: 12 2139.3966) participa de projeto pioneiro no Brasil para o desenvolvimento do equipamento antifurto denominado TCU - Telematics Control Unit, previsto na portaria do Denatran 253/2009, que determina a obrigatoriedade deste equipamento em todos os veículos novos, particulares ou de empresas. A Compsis nomeou seu equipamento devidamente homologado pela Anatel como SMV Pró 4.0. Este sistema é formado por cinco componentes: módulo de recepção de sinais de satélite;

módulo de comunicação bidirecional; módulo de gerenciamento e bloqueio; interfaces de entradas; e interfaces de saídas. O dispositivo é um computador de bordo que possibilita o bloqueio e desbloqueio do veículo localmente ou o bloqueio remoto, executado, de forma funcional, através de um telecomando, a coleta de informações sobre o desempenho do veículo por meio de sensores, o monitoramento das operações do veículo através da telemetria como o bloqueio do mesmo, abertura e fechamento de portas.

MetalShop faz lançamento nacional de sistema de autosserviço

A MetalShop (Fone: 81 3452.6500) lançou a nível nacional o seu novo sistema de cash and carry, uma adaptação do modelo oferecido pela empresa para grandes atacados para lojas de pequeno porte. As prateleiras, que antes mediam 80 cm de profundidade, passam a seguir o padrão de uma loja, que é de 40 cm. "O novo cash and carry associa o portapalete superior para armazenagem a uma gôndola expositora inferior servindo a dois corredores, permitindo que o consumidor tenha acesso direto aos produtos na prateleira, em especial àqueles de pequeno porte, seguindo o padrão dos supermercados", explica Fernando Montenegro, diretor comercial. Desenvolvido no início de 2011, o modelo já foi adotado por supermercados em Paulista, PE, em Palmas, TO, Belém, PA, e em Linhares, ES.

Ford Caminhões investe R\$ 455 milhões e anuncia entrada no segmento dos extrapesados

A Ford Caminhões (Fone: 0800 703 3673) anunciou que irá investir R\$ 455 milhões, de 2011 a 2015, em suas operações de veículos comerciais no país. A montadora também informou que planeja lançar futuramente um novo caminhão extrapesado, segmento de mercado inédito para a marca. "Temos um programa contínuo de investimentos nas operações de veículos comerciais. Considerando o aporte até 2015, teremos aplicados aproximadamente R\$ 1 bilhão em menos de uma década. Isso nos coloca como uma forte marca no setor de caminhões no Brasil", afirma Marcos de Oliveira, presidente da Ford Brasil e Mercosul.

Uma linha que já era grande, vai ficar ainda maior!

Estamos ampliando ainda mais a nossa linha de containers aramados para atender à todas as suas necessidades. Entre em contato conosco e conheça um pouco mais sobre a variedade de modelos e especificações disponíveis.



0800111 - www.cromosteel.com.br



Rua Cobalto, 170 - Parque São Pedro
Itaquaquecetuba - São Paulo / SP
55 11 4646.1600 - cromosteel@cromosteel.com
www.cromosteel.com.br

Uma empresa do grupo
SCHIOPPA
RODAS E RODÍZIOS DO BRASIL

Randon quebra recordes financeiros e já fala em novos investimentos para os próximos anos

A receita líquida consolidada da empresa chegou a R\$ 4,16 bilhões e o lucro líquido a R\$ 269,1 milhões, com a Geração EURO V e as exportações tendo influência positiva nestes resultados. Por outro lado, o Guidance 2012 prevê receita bruta de R\$ 6,1 bilhões e os investimentos somarão R\$ 400 milhões.

Durante um ano em que incertezas econômicas rondaram os países de maneira global, impulsionadas pela crise na Europa, e que representou período de queda no faturamento de diversas companhias mundo afora, a Randon (Fone: 54 3209.2400) comemorou. O motivo para celebrar e já começar a dar os primeiros passos para novos investimentos nos próximos anos é evidente: a companhia registrou recordes positivos em quase todos os seus indicadores financeiros de 2011, apresentados na cidade de Caxias do Sul, RS, no último dia 28 de fevereiro, em encontro com a imprensa.

Dentre alguns valores que o Grupo Randon nunca havia alcançado até 2011 estão os R\$ 6,38 bilhões em receita bruta total, soma significativamente superior aos esperados R\$ 5,9 bilhões divulgados no Guidance 2011 da companhia. Em relação a 2010, a receita bruta cresceu 14,1%. “Atingir esse valor foi uma surpresa. Ao final de 2010, havia uma convicção no mercado de que o próximo ano seria de retração, de que o país não teria taxas de crescimento tão boas. Apesar disso, a indústria brasileira de veículos comerciais, como caminhões, cresceu muito e nós conseguimos superar nosso Guidance de 2011”, analisa Astor

Schmitt, diretor corporativo e de relações com investidores da Randon. Durante o ano, a indústria de veículos comerciais produziu 216.270 caminhões (+13,9%



Gazzi: “vamos aumentar o comércio de autopeças ainda mais quando a fabricação dos veículos da geração EURO V realmente começar”

sobre 2010), 47.565 chassis de ônibus (+17,4%) e 64.711 veículos rebocados (+1,5% sobre 2010).

A antecipação de vendas e a produção promovida pela alteração na legislação de motores para o segmento, denominada Proconve 7/EURO V, foi uma das responsáveis pelos bons resultados. A pré-compra de autopeças e sistemas da Randon em função da produção dos novos motores EURO V, que deverão, por lei, emitir menos poluentes no meio ambiente, aqueceu as vendas da companhia,

influenciando ativamente nos resultados apresentados ao final do ano. Apesar dos bons resultados trazido pela nova regra, Alexandre Gazzi, diretor



Geraldo: dezembro apresentou queda nos financiamentos e pressão para baixar os preços dos produtos, mas não atrapalhou os resultados

executivo de autopeças, é cauteloso sobre o assunto. “Sofremos indiretamente com a mudança na legislação. Enquanto não tiver consumo total de veículo da geração EURO III, não venderemos peças para a fabricação da geração EURO V. Os fabricantes não vão começar a produzir um produto que vai ficar encalhado enquanto o seu antecessor não for esgotado. Acredito que até março o mercado já vai ter comercializado todo o estoque de EURO III e passará a enfocar na nova

produção, afetando positivamente as nossas vendas de autopeças”, analisa.

Além dos 14,1% de crescimento na receita bruta em relação a 2010, a receita líquida consolidada também bateu recorde e ficou em R\$ 4,16 bilhões em 2011, com crescimento de 11,8% em relação ao ano anterior.

Mesmo com a queda de 6,6% nos lucros no quarto trimestre de 2011 em comparação ao mesmo período de 2010, o lucro bruto consolidado do ano passado ficou em R\$ 1,02 bilhões, crescendo 12,4%. O quarto trimestre de 2011 também foi de queda em lucro líquido em relação a 2010, com -37,3%. Mesmo assim, o ano de 2011 representou recorde de R\$ 269,1 milhões e crescimento de 7,9%. “Dezembro foi o pior mês e puxou o trimestre para baixo. Não houve desova dos nossos produtos, pois os financiamentos não estavam saindo. Houve, também, pressão para que os preços de algumas linhas caíssem”, justifica Geraldo Santa Catharina, diretor financeiro da Randon.

A empresa faturou 25.678 veículos rebocados, mais 7,6% que em 2010. Deste montante, 21.274 unidades foram emplacadas no mercado doméstico, resultando em uma participação de mercado de 32,57%.

ATUAÇÃO POR SEGMENTO

O segmento de Veículos e Implementos, composto pela Randon S.A. Implementos e Participações, RS, Randon Argentina, Randon Implementos para o Transporte, SP, e Randon Brantech Implementos para o Transporte, SC, respondeu por 49,7% da receita líquida da companhia em 2011. Na distribuição de produtos desse segmento, os veículos rebocados representaram 81% da receita líquida, enquanto veículos especiais e vagões ferroviários alcançaram, respectivamente, 10% e 9%. O lançamento da Linha R alavancou vendas ao longo do ano e promoveu a substituição de todas as linhas de veículos rebocados da marca Randon. O mercado doméstico de veículos rebocados consumiu 59.435 unidades, resultado similar ao de 2010. "A revisão dos subsídios existentes no ano de 2010, com a

aplicação de taxas de juros menos atrativas a partir do segundo trimestre de 2011, não arrefeceu as vendas", observa Schmitt.

A produção nacional de vagões ferroviários ficou em 5.616 unidades, 72% superior a 2010 (Abifer/Simefre). Enquanto o primeiro semestre desse segmento estava aquecido, a segunda metade de 2011 foi marcada pela queda nas compras, cenário alterado apenas em outubro, quando a Randon anunciou a venda de 168 vagões à MRS Logística. Durante o ano, a companhia produziu 913 vagões, totalizando 16% de participação de mercado, a colocando como a segunda maior fabricante nacional de vagões ferroviários. Já o segmento de autopeças da Randon representou 48,8% das vendas líquidas consolidadas, com receita de R\$ 2 bilhões em 2011.

O braço financeiro das empresas Randon respondeu por 1,49%

da receita líquida consolidada no exercício de 2011. As vendas de consórcios observaram um acentuado crescimento durante o ano de 2011. Foram comercializadas 10.964 cotas, 42,6% superior ao exercício passado. Também parte desse segmento, o Banco Randon teve seu capital elevado em R\$ 25 milhões.

EXPORTAÇÕES E MERCADO EXTERNO

Uma das grandes responsáveis pelos resultados do grupo foram as exportações realizadas durante o período. Ao todo, elas somaram US\$ 294 milhões, com crescimento de 22,5%, a melhor alta obtida pela companhia em 2011. Os países do Mercosul mais o Chile ficaram com a fatia de 45% do todo exportado pelo grupo, seguidos pelas nações do Nafta (Estados Unidos, Canadá e México), com 28%, e pela África,



Schmitt: "havia um medo que o país não crescesse em 2012. Conseguimos superar nosso Guidance e as exportações foram muito importantes para isso"

com 11%. "Tivemos uma grande retomada nas exportações em 2011", afirma Schmitt.

Além de ser um impulsionador dos resultados por conta das exportações, o mercado externo também influenciou nos números

POTHIMAQ
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

GC POWER
Tailift GROUP

Máquinas a pronta entrega
Preços especiais para locadores
Nova linha elétrica
Estoque de peças no Brasil
www.pothimaq.com.br

NOVA FILIAL EM CAMPINAS - SP
Rd. SANTOS DUMONT AO LADO DO MAKRO
Seja um representante
GC Power



Tonon: “nossas fábricas estão saturadas. Mudar a produção de semirreboques frigoríficos para Chapecó criará mais espaço para a fabricação de outras linhas”



Alexandre: “nosso campo de provas é muito moderno e foi projetado para atender às demandas das montadoras que testam seus veículos ali”

com montagem e vendas. Um dos destaques neste caso, em 2011, foram os 1.500 produtos CKD montados no Quênia, por meio da RT East Africa, montadora e distribuidora Randon de unidades CKD, desde 2005, para países da região.

Na controlada Fras-le, o aumento das exportações e a expansão das vendas através das unidades controladas no exterior ajudaram a elevar os resultados, principalmente no primeiro semestre de 2011, contribuindo para superar os efeitos da desva-

loração da moeda americana. Passando por intensos processos de internacionalização, os índices de aumento nas vendas externas foram superiores ao crescimento apresentado no mercado interno. Os países do Nafta são o principal destino das exportações da Fras-le, principalmente pela crescente demanda por lonas de freios para veículos comerciais (blocos). Essa controlada, que atua no mercado chinês desde 2001, possui fábrica na China e concluiu em maio de 2011 seu primeiro plano de expansão, que previa o início da produção local de pastilhas para freios para veículos comerciais, além das lonas já produzidas.

A Randon Argentina também está em processo de investimentos na casa de US\$ 8 milhões, no período 2010-2012, que terá ajuda de financiamento do governo argentino. Dedicada à fabricação de reboques e semirreboques, a Randon Argentina está ampliando e modernizando a fábrica, buscando incentivar a produção nacional, reduzindo as importações e impulsionando a geração local de empregos.

NO QUE FOI INVESTIDO

R\$ 248,3 milhões. Esse foi o montante investido pela Randon em melhorias e novas instalações do grupo em 2011. O valor foi aportado em questões como capacidade nas diferentes linhas de produtos, reposição de ativos depreciados, modernização, desenvolvimento de novos produtos e ferramentais.

Nesse valor, também se encontra o investido na implantação do novo sistema de gestão da companhia, o ERP. Os processos de migração iniciaram em janeiro com o sistema de RH, e em meados de 2011 ocorreu a implantação do sistema nas unidades controladas de menor porte (Banco, Consórcio, JOST, Castertech). Entre novembro de 2011 e janeiro de 2012, as unidades maiores do

grupo (Fras-le, Master, Suspensys e Randon) receberam o sistema.

A Randon também concluiu as novas instalações da expedição da Randon Implementos iniciada em 2010. O prédio está localizado junto à fábrica, no Complexo Interlagos, em Caxias do Sul, com uma área de mais de 5.000 m². O projeto contempla, ainda, uma passarela ligando as dependências da fábrica à nova expedição, área para a entrega técnica dos produtos e um pátio com capacidade de

300 vagas para estacionamento.

Outro investimento do grupo enfocou a aquisição da Folle Indústria de Implementos Rodoviários, em Chapecó, SC, focada na fabricação de semirreboques frigoríficos. A compra dessa empresa, que passa a ser chamada Randon Brantech Implementos para o Transporte, faz parte da estratégia de crescimento da Randon, que busca destinar investimentos para o fortalecimento de segmentos específicos, em

COMO DEVE SER 2012



David Randon: “esperamos para 2012 um crescimento tão expressivo quanto o de 2011. Vamos focar em excelência interna e fazer altos investimentos”

impulsionado pelo rigor da produção americana, latina e africana”, afirma.

O aumento das exportações poderá compensar a queda que o mercado interno deve ter. Durante o ano, a produção de caminhões está prevista para cair 10%, o que impactará o setor de autopeças e sistemas da empresa, que espera gerar mais renda no exterior que dentro do Brasil.

Internamente, o diretor-presidente da companhia, David Abramo Randon, afirma que espera o mesmo crescimento total obtido em 2011. “Iremos mais atrás do mercado de vagões em 2012. Também buscamos maior eficiência interna para atingir os resultados. Temos que comemorar os resultados fechados no final do ano e continuar trabalhando para que 2012 seja ainda melhor. Para termos uma ideia, apenas no ano passado foram produzidos 1,1 milhão de freios pela Randon. Além disso, produzimos 25,7 mil unidades de semirreboques e 78,7 mil toneladas de materiais de fricção, por meio da Fras-le”, contabiliza.

Previsões sobre como deve encaminhar o mercado e os negócios da Randon já foram fechadas pela diretoria da companhia. De acordo com Schmitt, a retomada das exportações iniciada em 2011 deve continuar durante 2012. “A produção de caminhões semirreboques e reboques deve crescer entre 12% e 15% nos Estados Unidos. Com esse aumento, conseguiremos ampliar nossas exportações em peças”, analisa. O mercado latino e o africano também são vistos com bons olhos pelo diretor. “Esperamos continuar com crescimento nas exportações

Guidance 2012

Receita Bruta Total.....	R\$ 6,1 bilhões
Receita Líquida Consolidada	R\$ 4,2 bilhões
Exportações.....	US\$ 330 milhões
Importações.....	US\$ 150 milhões
Investimentos	R\$ 400 milhões

polos regionais. “Nossa fábrica em Caxias do Sul está saturada e precisamos criar mais espaços para a produção de outros produtos, como vagões. Com a mudança da produção de semirreboques frigoríficos para Chapecó, iremos desafogar a outra unidade e a produtividade será maior”, explica Erino Tonon, diretor vice-presidente de operações da Randon. Ao ser perguntado se a região nordeste receberia investimentos em função de seu grande crescimento econômico, Tonon foi taxativo: “o nordeste tem um dos maiores crescimentos do país, mas não tem grande consumo daquilo que nós produzimos. Portanto, não há nenhum estudo para mudarmos nossas estruturas para lá, tendo em vista que regiões como sudeste e sul ainda são o nosso maior mercado”.

Em janeiro, a fábrica de Caxias


do Sul fabricou 100 carretas diárias e 5 vagões. Mensalmente são produzidos 70 semirreboques frigoríficos. Quando forem iniciadas as atividades em Chapecó, a produção de semirreboques frigoríficos deverá ser de 1.000 unidades ao ano.

O campo de provas da Randon, localizado na cidade de Farroupilha, continuou recebendo investimentos da companhia em 2011. Sendo usado desde 2010, não somente pela Randon, mas por outros parceiros comerciais, o campo já recebeu aportes de R\$ 25 milhões. São 19 pistas, numa extensão de 15 quilômetros, com diferentes tipos de pavimentos para realizar testes em caminhões, ônibus, carros de passeio e implementos rodoviários. “O campo de provas é um investimento bastante importante no que diz respeito ao plano de cres-

cimento da empresa. Ele é o mais moderno do país e o mais vocacionado para veículos comerciais, veículos com capacidade de eixos acima de 16 toneladas”, explica Alexandre Randon, diretor vice-presidente de administração e finanças da companhia. O campo de provas ainda deve receber em breve uma pista para testes em freios ABS.

Cerca de 980 novos postos de trabalhos foram criados pela Randon em 2011, 7% a mais que no ano anterior, totalizando 12.383 colaboradores atuantes na companhia. Relacionados à sustentabilidade, os investimentos realizados chegaram a R\$ 90 milhões para benefícios para colaboradores, como educação, alimentação, previdência privada, saúde e cidadania, e outros R\$ 7 milhões foram enfocados em meio ambiente.

IMPORTAÇÕES

As importações realizadas pelo grupo também atingiram patamares elevados. Durante o ano, foram importados US\$ 116 milhões em materiais. “Temos uma resistência muito grande às importações. Mas não podemos negar que importar algumas matérias-primas faz parte do jogo”, analisa Tonon. “O aço brasileiro é muito mais caro que o estrangeiro. O índice de nacionalização dos veículos é baixa por conta disso. Se formos produzir com matéria-prima do Brasil, ficaremos com um produto final muito mais caro que o nosso maior concorrente, e isso é inviável para um resultado saudável para a companhia”, finaliza. 

Mariana Mirrha viajou para Caxias do Sul, RS, a convite da Randon

ENTRE O PEDIDO E A ENTREGA HÁ UM LONGO CAMINHO



store[®]
automação

Nosso sucesso é sua logística bem-sucedida!



(11) 3083-5058
www.storeautomacao.com.br

É NESSE PONTO QUE A STORE AUTOMAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

Uma empresa fornecedora de softwares orientados à logística, com produtos consolidados e reconhecidos, que prima pela eficácia em toda a cadeia de distribuição e cuja equipe conta com forte expertise nas melhores práticas do mercado.

STORE/WMAS

Sistema completo para gestão de armazenagem

STORE/REDEX

Sistema completo para gestão de recinto especial para despacho aduaneiro de exportação

STORE/TMS

Sistema completo para gestão de transportes e distribuição

Empreendimentos e Construções

Logística • Indústria • Comércio



• Projetos • Licenciamentos
• Construção



• Administração • Preço Global
• BTS (Built to Suit)



Comercial

11 3714-2206



11 3044-7290

comercial@tgconengenharia.com.br

www.tgconengenharia.com.br

Mineração Rio do Norte fecha parceria com a Progress Rail Services para disseminar a tecnologia de manutenção do Hot Box

Buscando aumentar a segurança operacional no processo de transporte ferroviário da bauxita na Estrada de Ferro Trombetas, a Mineração Rio do Norte – MRN (Fone: 93 3549.7429), empresa que atua no Oeste do Pará, fechou parceria com a Progress Rail Services para disseminar entre sua equipe técnica a tecnologia de manutenção do Hot Box, equipamento que monitora e sinaliza o aquecimento de rodas e rolamentos. “Essa é uma das maiores causas de descarrilamentos em ferrovias. Com o Hot Box podemos parar o trem antes que ocorram falhas”, resume Hernildo Ferreira, da gerência técnica de manutenção da MRN. Na Estrada de Ferro Trombetas circulam diariamente entre 14 e 16 trens, com 46 vagões, da mina até o porto. A locomotiva transporta, em média, 85 toneladas em cada vagão, resultando em 61 mil toneladas diárias de minério de bauxita.

Webb e BrainNet formam joint venture no Brasil

A empresa nacional Webb (Fone: 11 3523.8000) e a europeia BrainNet, ambas especialistas em Supply Chain Management, formaram uma joint venture para seus negócios de consultoria. A nova companhia – a BrainNet Webb Supply Management Consultants – iniciou as atividades em janeiro último, com sede em São Paulo e escritórios no Rio de Janeiro e na Cidade do México, 85 funcionários e 12 projetos de clientes em execução. A nova empresa se beneficia da posição da Webb nos principais países da América Latina, em particular no Brasil e no México, do seu conhecimento local e de sua infraestrutura. Por sua vez, a BrainNet está contribuindo com know-how, rede internacional de contatos e especialistas e com sua infraestrutura internacional. “O lançamento da BrainNet Webb Supply Management Consultants é um passo muito importante para nossa estratégia de internacionalização e estamos felizes de ter como parceira uma empresa local campeã. A América Latina, e em particular o Brasil, já está entre as principais regiões do mundo econômico. E, sem dúvida, se tornará ainda mais importante nas próximas décadas”, diz Christian Rast, CEO do Grupo BrainNet.

LLX assina contrato com a InterMoor para instalação de unidade e assina protocolo de intenções para instalação de unidade da GE

A LLX (Fone: 21 2555.5661), empresa de logística do Grupo EBX, assinou contrato com a InterMoor (Fone: 21 3282.5730) para a instalação de uma unidade que dará apoio logístico e serviços especializados à indústria de óleo e gás no Superporto do Açú, em construção em São João da Barra, no norte fluminense. A unidade da InterMoor, com início de operação previsto para 2013, será localizada na margem direita do TX2 – terminal onshore do empreendimento – e fornecerá um conjunto de serviços para atender às necessidades específicas de seus clientes, entre eles Petrobras, Shell e OGX, assim como demais empresas do setor de óleo e gás que operam no Brasil. A unidade contará com 90 metros de frente de cais e 52.302 m² de área total. A previsão é que seja gerada receita para a LLX de aproximadamente R\$ 3,6 milhões por ano em aluguel de área e utilização de infraestrutura. Já com a General Electric Energy do Brasil, a LLX assinou um protocolo de intenções para a instalação de unidade na retroárea do Superporto do Açú. A nova unidade poderá, dentre outras atividades, contribuir com o atendimento de exigências de conteúdo nacional. “A GE já estuda, em conjunto com a LLX, a instalação de uma nova unidade no Superporto do Açú. Nosso foco é aumentar, cada vez mais, a presença da companhia no país”, afirma Marcelo Soares, CEO da GE Energy para América Latina.

MMX assina contrato com MRS até 2026

A MMX (Fone: 21 2555.5557) assinou contrato de prestação de serviço ferroviário com a MRS Logística (Fone: 0800 979.3636) para escoamento do minério de ferro produzido no Quadrilátero Ferrífero de Minas Gerais até o Superporto Sudeste, em Itaguaí, RJ. O contrato prevê o transporte de até 36 milhões de toneladas de minério de ferro por ano até 2026. A tarifa de R\$ 26,463 por tonelada úmida, líquida de impostos, será reajustada anualmente por fórmula paramétrica que envolve a variação do IGP-DI e do óleo diesel. O contrato prevê uma flexibilidade de até 10% para mais ou 15% para menos dos volumes anuais acordados e está sujeito a cláusula de take-or-pay de 80% do volume total contratado.

Novo contrato assegura incremento de 215% no transporte de grãos para a ADM na malha logística da Vale

A Vale (Fone: 31 8623.3567) e a ADM acabaram de negociar o volume que será transportado este ano em termos de milho, soja e farelo de soja. Ele é 215% superior às operações realizadas em 2011, quando foram movimentadas 615 mil toneladas para o cliente. O acordo prevê a utilização de soluções que interliguem linha férrea e terminais ferroviários aos complexos portuários de Ponta da Madeira, MA, Santos, SP, e Tubarão, ES. Segundo Elton Pássaro, gerente geral comercial da Vale, o contrato propicia não só o transporte de grande volume de carga, mas a utilização constante do sistema logístico da empresa dedicado a terceiros. O acordo foi elaborado de forma a manter estáveis os volumes transportados, considerando os períodos de safra e entressafra dos produtos. Para o Complexo de Tubarão, por exemplo, a Vale transportará para a ADM soja, no primeiro semestre, e milho, no

segundo. Já para o Porto de Santos, o transporte de soja será alternado com o de farelo de soja. Dessa maneira, a empresa conseguirá um grande aproveitamento do sistema, levando em consideração fatores sazonais e os picos de exportação do mercado.

FCA investe R\$ 5,6 milhões na compra de equipamentos de manutenção preventiva

Com foco em segurança operacional e manutenção de sua malha férrea, a Ferrovia Centro-Atlântica – FCA (Fone: 27 3333.2555) anuncia investimentos de R\$ 5,6 milhões na compra de equipamentos para a realização de drenagem superficial dos trilhos – como limpeza de canaletas, bueiros e valetas de contorno. Ao todo, oito escavadeiras hidráulicas e uma carregadeira de rodas foram estrategicamente alocadas na malha da FCA em fevereiro, para a execução dos serviços que se mostraram necessários. A compra das máquinas também representa uma economia para a empresa. Os serviços de drenagem que

eram feitos com o uso de máquinas alugadas passam a ser feitos com equipamentos próprios, o que reduzirá os gastos em 30%, ou cerca de R\$ 2,4 milhões por ano.

DHL fecha parceria para os embarques da Havells Sylvania da China para o Brasil

A DHL (Fone: 11 3618.3200) fechou um contrato com a Havells Sylvania (Fone: 11 3133.2430) para serviços de frete marítimo e armazenagem em Santos, SP. Fabricante de soluções para iluminação profissional, a Havells Sylvania é cliente da DHL Global Forwarding desde 2007. Este contrato é adicional aos serviços de frete marítimo, aéreo e terrestre que a DHL já fornece à Havells Sylvania, na Colômbia. O novo contrato consistirá em cerca de mil unidades equivalentes a vinte pés (twenty-foot equivalent units – TEUS) por ano de lâmpadas e acessórios provenientes da Ásia e de outros locais ao redor do mundo com destino a Santos.

Independentemente da necessidade nós oferecemos a melhor solução.

Conheça nossa linha de rodas para paleteiras e empilhadeiras.



SCHIOPPA

RODAS E RODÍZIOS DO BRASIL



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

follow us: @SchioppaBrasil



Soluções avançadas para processos logísticos

CRIE

★ **Tops Pro**

Software para o desenvolvimento de embalagens e padrões de paletização



CARREGUE

★ **Maxload Pro**

Software para o planejamento de cargas em veículos



CADASTRE

★ **Cubiscan**

Linha de balanças cubadoras



www.startrade.com.br

Tel.: 41 3285-8825

Mapel passa a comercializar produtos Ausa

A Mapel – Manutenção, Peças, Empilhadeiras (Fone: 19 3278.1822), tradicional distribuidor das empilhadeiras Clark e Paletrans, acaba de firmar parceria com a Ausa, empresa que atua na fabricação e comercialização de veículos compactos industriais, e desde janeiro último vende equipamentos da marca. Entre os novos produtos oferecidos destacam-se empilhadeiras compactas todo terreno com capacidade de carga de 1.500 a 5.000 kg e manipuladores telescópicos Taurulift com capacidade de 1.350 a 3.000 kg e elevação de até 7 m, além de varredoras para ambientes externos nas versões 4x2 e 4x4. Além dos produtos, a Mapel possui estoque de peças de reposição e técnicos treinados para assistência técnica.

Sythex implanta WMS no Armazém Paraíba

A Sythex Tecnologia em Sistemas (Fone: 11 5506.0861) acaba de concluir a implantação da primeira fase do projeto de WMS no Armazém Paraíba, nas linhas de eletro, eletrônico e informática do Centro de Distribuição de Teresina, PI. A segunda fase do projeto consiste na implantação do WIS na linha branca e linha de móveis, e já foi iniciada. Presente em 230 cidades em nove estados, com mais de 300 lojas, o Armazém Paraíba, empresa do Grupo Claudino, é uma das maiores redes de varejo de móveis, eletrodomésticos e eletrônicos do país, com forte atuação nas regiões norte e nordeste.

Autlog assume logística da SCJohnson

A Autlog (Fone: 11 4243.4133), operador logístico de material promocional, assumiu todo o serviço no Brasil da SCJohnson (Fone: 0800 707.6789), empresa do setor de higiene e limpeza. Antes de assumir toda a gestão da operação, a Autlog já era responsável por 3% dos processos logísticos de material promocional da empresa. Buscando melhorias na operação, a SCJohnson abriu seleção para escolher um novo operador logístico para o restante do serviço. “A conquista de toda a gestão do material promocional da Ceras Johnson é mais um ponto que marca o crescimento da Autlog. Tínhamos 3% da operação, agora 100%.” afirma Flávio Augusto Abrunhoza Filho, diretor geral da Autlog.

Tegma amplia atuação no e-commerce com aquisição da LTD

A Tegma Gestão Logística (Fone: 11 4346.2500) finalizou no último dia 31 de janeiro a aquisição dos negócios da LTD Transportes, que consiste em operações de distribuição fracionada de cargas acima de 30 kg. A companhia investiu R\$ 29,5 milhões nesta operação. Com quatro unidades, 60 equipamentos próprios e 200 de terceiros, a LTD fechou 2011 com faturamento de R\$ 43,8 milhões e 1,4 milhão de entregas. A aquisição agrega novo know-how à Tegma no segmento de e-commerce, complementando as operações feitas pela Direct com cargas pequenas e de baixo peso. “A Tegma alcança com a LTD uma posição de provedor logístico full service no e-commerce, além de reforçar sua atuação no setor de distribuição final”, diz o diretor presidente da Tegma, Gennaro Oddone. “Areladas às operações de transporte rodoviário, armazenagem e gestão de estoque, as atividades no setor de distribuição permitem à Tegma se posicionar como um provedor logístico one stop shop, com atuação em todos os elos da cadeia”, explica.

Grupo Mitsui compra 100% das ações da Veloce Logística

A Veloce Logística (Fone: 11 3818.8000) passou a fazer parte do Grupo Mitsui, que adquiriu 100% das ações da empresa. “Esse investimento propiciará condições ainda maiores de crescimento para a Veloce. É importante ressaltar que nossas estruturas atuais serão mantidas”, afirma Paulo Guedes, presidente da Veloce. O Grupo Mitsui está presente em 69 países e desenvolve negócios que contemplam vendas de produtos, logística internacional e financiamento, oferecendo serviços que se iniciam na elaboração de projetos e podem ir até a implantação da infraestrutura, em diversos segmentos. No Brasil, está presente no setor logístico e de transporte com operações em terminais portuários, entrepostos aduaneiros e locação de vagões ferroviários. A Veloce conta hoje com 475 carretas, 500 funcionários, 300 parceiros de transportes e 20 bases operacionais no Brasil e na Argentina. Entre seus principais clientes estão grandes montadoras de veículos em ambos os países, assim como grandes indústrias de outros segmentos. Logweb

BRASPRESS:
passo a passo com você.



BRASPRESS

*A sua transportadores de encomendas
em todo o Brasil*

www.braspress.com.br

Logística de gases industriais não pode ser feita com VUC's. Como atuar nos centros urbanos?

“Os gases podem ter aplicações medicinais ou industriais, começando aí um fator de diferenciação no que envolve a sua logística de armazenagem e de distribuição.”

Com esta afirmação, Nilson de Oliveira, diretor de distribuição e logística da IBG – Indústria Brasileira de Gases (Fone: 11 4582.8534), faz uma interessante análise de como é a logística de uma indústria de produção de gases.

Ele começa afirmando que a fabricação e distribuição de gases medicinais estão passando por mudanças radicais que exigirá do produtor e do distribuidor, a partir do próximo ano, licenciamento da ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária, o que implicará em grandes investimentos na área de produção e distribuição, exigindo a implantação da rastreabilidade dos gases produzidos e entregues. Já na indústria, na maioria das vezes, os maiores requisitos são pureza e grandes volumes.

Oliveira também ressalta que os gases podem ser comercializados no estado líquido, o que exige equipamentos de armazenagem criogênica, ou no estado gasoso, quando se empregam cilindros de aço – os de 50 litros têm peso em torno de 60 kg – ou em alumínio. Os veículos para entrega de qualquer destes produtos necessitam ser especialmente fabricados.

“Na verdade, são utilizados cilindros de alta pressão e tanques criogênicos. No caso dos cilindros, a melhor maneira de manuseá-los é pelo sistema paletizado, o que facilita desde a fase de produção até a distribuição. Os gases

medicinais, por sua vez, também por exigência da ANVISA para o próximo ano, deverão ser estocados em ambiente coberto, e portar uma bula, caracterizando-o como medicamento”, explica o diretor de distribuição e logística.



Os gases podem ser comercializados no estado líquido, o que exige equipamentos de armazenagem criogênica, ou gasoso, com o uso de cilindros

Ele diz, ainda, que pelas características dos produtos, a distribuição dos gases, quer seja no estado líquido, quer seja no estado gasoso, exige uma boa programação e roteirização visando minimizar os custos de transportes, que são significativos. “As empresas estão buscando formas de monitorar os estoques nos clientes, de modo a maximizar o volume entregue e, desta forma, minimizar os custos de frete”, completa. E, ressalta, ainda, existe um sistema continuado de treinamento para todos os funcionários da empresa. Isto se estende também para o setor de logística.

PROBLEMAS

A logística neste segmento também enfrenta problemas, como a praticada em outros setores.

A começar pelas restrições de acesso e circulação dos caminhões nos grandes centros urbanos – “sem haver uma preocupação com a característica do produto a ser entregue”.

E Oliveira cita um caso peculiar que ocorre na cidade de São Paulo: “a maioria dos grandes hospitais está concentrada em locais como a região da Avenida Paulista e, algumas vezes, não se tem como parar um veículo para fazer a entrega sem que se seja multado. Gases liquefeitos exigem veículos tanques criogênicos que têm uma tara mínima de 13 toneladas. Não são VUC's (Veículos Urbanos de Carga) que irão fazer a sua substituição. Mesmo para veículos de cilindros, enquanto um toco transporta até 120 cilindros grandes, um VUC terá a capacidade máxima para 16 destes cilindros, ou seja, são necessários 8 VUC's para fazer o mesmo trabalho e, sem dúvida, eles demandam muito mais espaço no ‘trânsito da cidade’ que um veículo toco. As pessoas que fazem as leis precisam ser mais bem informadas quanto às verdadeiras soluções para o trânsito: o que pode ser a solução para um tipo de produto, necessariamente não será para o outro”, desabafa o diretor de distribuição e logística.

Além dos problemas de limitações para o tráfego de veículos, do sistema caótico dos centros urbanos e rodovias de má qualidade, Oliveira aponta outro fator problemático, que é a qualidade disponível de motoristas e ajudantes. “Existe uma grande dificuldade para que eles entendam que o veículo é a sua ‘ferramenta’ de trabalho”, finaliza. Logweb

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“Atuo na área de logística já tem algum tempo, e nos últimos três anos venho acompanhando a revista *Logweb*. Depois de vários anos de puro sucesso e competência, é com muita satisfação que parabenizo a revista *Logweb* por seus 10 anos de vida e credibilidade. Cada edição traz informações importantes e elucidativas para que os profissionais de logística estejam ligados nos processos de transformação que vêm ocorrendo no mercado e nos sistemas logísticos e de gerenciamento. Hoje mais do nunca as empresas investem neste segmento e necessitam manterem-se atualizadas, buscando sempre a inovação, redução de custos e rentabilidade. Parabéns a todos da *Logweb*!”

Elisangela do Rosário,
coordenadora do departamento de logística da Resinas Yser Ltda. - Indústria Química (Embarcador)

“A *Logweb*, sempre atual, reveladora de tendências, com informações precisas e seguras, tem nos auxiliando no traçado e na conquista de nossas metas. Que o sucesso continue, para que o setor tenha um veículo confiável, com conteúdo que realmente faz a diferença.”

Elenice Fernandes,
gerente de marketing da Rayflex Portas Flexíveis

The logo for STILL, featuring a stylized orange trapezoid above the word "STILL" in a bold, black, sans-serif font.

Elevando seus lucros

CLX-25

Capacidade de carga
2,5 ton

Transmissão PowerShift; Robustez com custo competitivo;
Capô com amplo acesso à manutenção; Sistema de iluminação completo;
Alavancas hidráulicas e direção ajustável; Máquina Dual: GLP ou Gasolina;
Mastros Duplex e Triplex

Venha fazer
um Test Drive

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

Representates em todo Brasil
comercial@still.com.br



Qualidade em movimento

TVH começa o ano com sede nova e venda de balcão

A companhia belga finca os pés no Brasil com novo armazém e estoque de peças quadruplicado

O ano de 2012 começou com grandes novidades na TVH do Brasil. A empresa, pertencente ao Grupo TVH, da Bélgica, está prestes a inaugurar sua nova sede e traz importantes avanços para os negócios realizados no país.

A nova estrutura da empresa está localizada no Distrito Industrial de Vinhedo, SP, local bastante estratégico para a companhia, que agora é vizinha de grandes empresas, inclusive do Centro de Distribuição da Volkswagen. "Escolhemos esse local por diversos motivos. Primeiro, estamos entre duas das mais importantes rodovias do país em termos de volume, Anhanguera e

Rodovia dos Bandeirantes, além de ficarmos a 12 minutos do Aeroporto de Viracopos. Outro motivo é por estarmos num importante polo tecnológico do Estado de São Paulo. Ao levar em consideração esses fatores e mudar nossas instalações por completo, afirmamos que o Grupo TVH está fincando cada vez mais seus pés no Brasil e não está apenas de passagem", explica Newton Santos, diretor geral da TVH do Brasil.

Não é por acaso que o grupo belga resolveu investir no país. Atento ao

desenvolvimento dos países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), dentre todas as filiais, a brasileira foi a que mais cresceu em 2011. Durante este período, o grupo TVH cresceu em porcentagem significativa e fez um come back após a crise de 2008.

Embalado pelos resultados positivos do ano passado, o grupo tem grandes expectativas para o mercado nacional, inclusive em função da Copa do Mundo e das Olimpíadas que acontecerão nos próximos anos.



Sede e loja

Os colaboradores da companhia agora atuam em sede situada em terreno de 7.000 m², sendo 3.280 m² já construídos. Apenas de armazém, foram construídos 2.280 m², com pé direito de 15,6 metros. Os outros 1.000 m² pertencem à área administrativa da empresa.

As cerca de 10 mil peças movimentadas diariamente no armazém ficam dispostas em racks, flow-racks, prateleiras e gaveteiros projetados para dar agilidade à expedição dos pedidos. Três pontos de docas também foram projetados no armazém e o fluxo de materiais pode ser feito por meio dessas docas para vans e caminhões pequenos.

"Usamos um sistema importado e as estruturas chegam a 11 metros de altura.

No momento, nosso picking acontece de forma mecânica e investimos continuamente para garantir aperfeiçoamento operacional", explica Santos. Com a estrutura atual, a empresa aumentou em quatro vezes o seu estoque e, caso seja necessário, a área do armazém pode ser ampliada em 1.000 m².

A TVH do Brasil também se prepara para uma nova ramificação dos negócios: a venda de balcão. Dentro da própria sede, uma área foi montada para atender a clientes que precisarem de peças unitárias prontamente. Todos os itens do estoque serão comercializados ali e os preços seguirão a política de fidelidade da empresa, com descontos progressivos a cada nova compra. A loja já está operando.

Responsabilidade SOCIAL

Dando os últimos retoques na nova sede, a empresa logo passará a atuar com princípios de sustentabilidade. Todo o projeto da nova sede foi desenvolvido pensando de que maneira as operações da empresa poderiam contribuir com o meio ambiente. Assim, foram colocados tanques capazes de armazenar água da chuva que ajudarão na operação da empresa. Atualmente independente da energia externa, em função de um gerador de energia a diesel, a TVH também aproveitará a energia solar, com a utilização de placas fotoelétricas instaladas no topo do prédio. O descarte de resíduos também será feito buscando não influenciar negativamente na natureza. Para isso, já foi contratada uma empresa, devidamente cadastrada, que fica responsável por recolher todos os resíduos da companhia e descartá-los corretamente. ●



Tel.: 19 **3045.4250**

EcoTech traz novo método de reparo de estradas a base de pneus descartados

Planejamento ambicioso e lançamento de novo produto, voltado para a sustentabilidade, são os pilares utilizados pela EcoTech (Fone: 11 4393.4440), empresa do segmento de manutenção e conservação de vias públicas, para crescer no Brasil e passar a atender 15 estados até o final de 2012, além de começar a atuação em países como Argentina, Colômbia e Chile.

Cerca de R\$ 70 milhões estão na previsão de investimento no Brasil para este ano, sendo parte dessa verba voltada para a ampliação da frota – dos atuais 21 caminhões sustentáveis para 100 veículos. Para os próximos anos, o objetivo é dar continuidade ao plano de crescimento, com aportes de mais R\$ 350 milhões, cerca de R\$ 70 milhões por ano até 2016.

Parte dos investimentos da companhia em

João: “nosso foco é atender 15 estados no Brasil e chegar à Colômbia, Argentina e ao Chile em 2012”



Frota de 21 caminhões será aumentada para 100 veículos sustentáveis

2011 também foi direcionada para ampliar as atividades da nova unidade de Recife, PE. A cidade é a primeira do Brasil a adotar os serviços da EcoTech como solução para a manutenção da sua malha viária. “A criação dessa nova unidade se deu em função da nossa atuação junto à Prefeitura do Recife, que firmou com a EcoTech um contrato de manutenção e prevenção das vias públicas, o que inclui o preenchimento de buracos, correção de ondulações e depressões, recapeamento de trincas (pele de jacaré), selagem de fissuras e afundamentos”, explica João Coragem, CEO da EcoTech.

“Consideramos a região estratégica para os nossos planos de expansão e já fomos procurados para atender outras cidades da região, como Abreu e Lima, Cabo de Santo Agostinho, Paulista e Vitória de Santo Antão. Por isso, optamos por ter uma presença regional por lá. Nossa base operacional conta

com mais de 20 colaboradores diretos e indiretos e capacidade para comportar nossa frota, que na região é formada por cinco caminhões”, continua.

NOVO PRODUTO

A EcoTech adquiriu os direitos exclusivos de licenciamento de um método americano de conservação e reparação de estradas: um spray com recurso e matérias-primas que não agredem o meio ambiente. Em 2011, os investimentos enfocados para a exclusividade do uso da tecnologia no Brasil e América do Sul chegaram a R\$ 24 milhões.

Reconhecido pela Federal Highway Administration Roads, dos Estados Unidos, o spray é aplicado por meio de caminhões sustentáveis que utilizam granulados de borracha, obtidos por meio da trituração de pneus descartados, com emulsões asfálticas modificadas a base de água. Os caminhões sustentáveis da EcoTech contam

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“Com uma equipe qualificada, comprometida, arrojada e extremamente competente, a Logweb completa seus 10 anos de vida sendo reconhecida como mídia referência em logística. Que nos próximos 10 anos o processo de crescimento, aliado à experiência, qualidade, garra e transparência, possa dar continuidade ao trabalho reconhecido e conquistado. Que a prosperidade esteja sempre presente para os futuros desafios e projetos. Parabéns a toda equipe Logweb.”

Emerson Kleina,
Qualidade da
Transdotti – Transporte
Rodoviário Ltda.

“Parabenizamos a Logweb pelos seus 10 anos e o excelente trabalho que vem desenvolvendo. A revista nos possibilita conhecer o mercado com informações confiáveis”

Guilherme Bittencourt,
gerente comercial
da Empilog
Empilhadeiras

com compartimentos separados para cada matéria-prima e um braço mecânico para realizar a intervenção no asfalto. Os granulados de borracha, obtidos por meio da trituração de pneus descartados, são misturados às emulsões asfálticas, modificadas a base de água e outros agregados. A partir daí, a intervenção em spray é aplicada no solo.

De acordo com o CEO da empresa, uma das vantagens do spray é a agilidade de reparo das vias, já que cada restauração leva, em média, no máximo três minutos. Outra vantagem está na durabilidade do conserto e na eficiência em épocas de chuvas. “Para ter uma ideia, quando passamos a atuar no Recife em julho de 2011, em período de intensas chuvas, foram tapados cerca de 22 mil buracos em 2 meses e meio de trabalho. Segundo dados da própria Emlurb

(órgão técnico da Prefeitura do Recife), cerca de 98% dos trabalhos mostraram-se realizados com sucesso”, diz João.

Ainda segundo o CEO da empresa, o método prolonga a vida útil das vias públicas em até três anos, reduzindo os custos anuais com recapeamento asfáltico. Os gastos com o modelo tradicional, sem o trabalho de conservação, podem chegar a R\$ 572 mil. Além disso, um caminhão da EcoTech substitui de quatro ou cinco equipes com seis trabalhadores cada, o que reduz os custos de todo reparo. O spray é considerado sustentável por não agredir o meio ambiente e, ainda, retirar da natureza pneus descartados de forma irregular, transformando-os em matéria-prima para eliminar buracos e demais deficiências na malha viária.

PROJETO 2016

Participando do Projeto 2016, a EcoTech se compromete a retirar da natureza 15 milhões de pneus até 2016. Essa conta é baseada no desempenho da companhia que afirma que, no período de 12 meses, um caminhão é capaz de remover do meio ambiente 21 mil pneus. “De junho até agora, já reutilizamos em nossos processos de manutenção de ruas e avenidas o equivalente a 18 mil pneus”, explica João.

A EcoTech certificou uma empresa no mercado brasileiro para proceder o recolhimento e a reciclagem dos pneus recolhidos. Em colaboração com a Reciclanip, os pneus são transformados em granulado de borracha que serão usados nos processos de reparo da manta asfáltica de ruas e avenidas. Logweb

Toledo do Brasil apresenta balança digital acoplada em paleteira

A Toledo do Brasil (Fone: 11 4356.9404) lançou a balança digital PL-3000 com paleteira Palettrans (Fone: 16 3951.9999), que oferece praticidade no recebimento e envio de cargas paletizadas. A PL-3000 pesa o paleta na hora do transporte e evita que esse processo tenha que ser feito separadamente para conferência da mercadoria. Pode ser fornecida com transmissão wireless dos dados

para um computador, o que ajuda no controle de entrada e saída de produtos.



RODAFER

PNEUS, RODAS E GARFOS INDUSTRIAIS

✓ Pneus Sólidos

- ✓ Preto / Branco
- ✓ Liso / Tração
- ✓ Nacional / Importado
- ✓ Montagem nos aros

✓ Pneumáticos

- ✓ Completos (com câmara e protetor)
- ✓ Preto / Branco
- ✓ Nacional / Importado

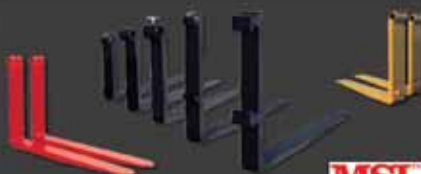


PNEUS SÓLIDOS
E PNEUMÁTICOS

RODAFER

TRELLEBORG
BUILDING SYSTEMS

GOODYEAR



- ✓ Garfos de olhal/lubo
- ✓ Garfos de alta capacidade
- ✓ Garfos de garra ISO 2328, A e B

MSI
MSI-Forks

- ✓ Rodas com anel de trava / bipartidas
- ✓ Aro a base de troca



✓ Revestimentos em poliuretano / borracha

- ✓ Ebonite
- ✓ Natural
- ✓ Neoprene
- ✓ Nitrílica
- ✓ Hypalon
- ✓ Clorobutil
- ✓ EPDM
- ✓ SBR

RODAS, GARFOS E
REVESTIMENTOS

Neoband.

Soluções completas para ideias de todos os tamanhos.



 pdvband



 signband



 printband



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



Cognex apresenta novo leitor de código de barras e sistema de visão

A Cognex Corporation (Fone: 11 8111.1010) anuncia o novo leitor de código de barras DataMan® 300, utilizado em aplicações de logística de alta velocidade, como leitura de caixas transportadoras, verificação da impressão e aplicação de etiquetas e leitura de códigos em caixas. A novidade é um complemento do leitor DataMan 500. "O DataMan 500 lê códigos de 1-D ou 2-D apresentados em qualquer direção, têm altas velocidades para a classificação postal, de encomendas e embalagens, e também para estações de leitura de apresentação. O modelo está disponível agora para a leitura de alta velocidade dos códigos fixos 1-D em paletes e para

as linhas de impressão e aplicação", explica Carl Gerst, vice-presidente e gerente da unidade de negócios de produtos de identificação da empresa. Já o In-Sight 500 é um sistema de visão de alto desempenho e suporte fixo colocado em um invólucro robusto e com a classificação IP65. É baseado em uma tecnologia própria do chip de visão Cognex VSoC™ (Vision System on a Chip), que permite que o sistema processe imagens em até 500 quadros por segundo (fps) com a aquisição de janela. Além da interface de programação padrão In-Sight, do conjunto de ferramentas expandido e dos métodos de comunicação, o sistema atinge velocidades de 100 fps, na resolução total de 1024 x 768 pixels, e de 200 fps, a 640 x 480.

Honeywell amplia portfólio com o Voyager 1250g

A Honeywell (Fone: 11 3584.8222) anuncia o Voyager 1250g, um leitor linear com desempenho superior, inclusive para maiores profundidades de campo. Com forma ergonômica e extremamente portátil, o Voyager 1250g é ideal para leitura intensiva nas mais diversas aplicações, principalmente varejo, gestão

de documentos e serviços comerciais variados. O dispositivo também é compatível com o software Remote MasterMind® da Honeywell, o que permite o gerenciamento, a atualização e a configuração de todos os leitores implantados dentro de uma rede centralizada em um único local, de forma rápida, confiável e remota.

Empilog Empilhadeiras investe R\$ 2,5 milhões em estoque de equipamentos

A Empilog (Fone: 47 3326-3999) investiu cerca de R\$ 2,5 milhões em estoque de empilhadeiras e já prevê novas aquisições de equipamentos de movimentação ainda no primeiro semestre de 2012. Com menos de um ano de atuação, a empresa vendeu 40 empilhadeiras e a expectativa para 2012 é triplicar o número de vendas, motivo para o investimento. Sediada

em Blumenau, SC, a empresa trabalha com a venda e locação de empilhadeiras Feeler para todo o Brasil.



30%
de economia
na manutenção!*

UMA MÁQUINA HYSTER MERECE UM PROGRAMA DE MANUTENÇÃO DE QUALIDADE

Ganhe o máximo de performance do seu equipamento, invista no melhor programa de manutenção preventiva do mercado.

Porque o PMP é a melhor escolha para seu negócio?

- ✓ Garante o máximo de produtividade!
- ✓ Identifica falhas antes que elas aconteçam!
- ✓ Possui equipe técnica altamente qualificada!
- ✓ Prioridade no atendimento!
- ✓ Peças 100% genuínas!



Entre em contato com a Somov da sua região!



São Paulo, SP.....	11 3718 5090
Sumaré, SP.....	19 3864 6321
Belém, PA.....	91 3211 9500
Campo Grande, MS.....	67 3303 1800
Cuiabá, MT.....	65 2121 1400
Manaus, AM.....	92 3183 7600
Ribeirão Preto, SP.....	16 2133 2525
Contact Center.....	0800 942 9001



<http://www.somov.com.br>

*Comparada à concorrência durante o período de manutenção completo (até 2000h)

Solução de logística da informação da Ledcorp permite baixar custos gerenciais

Pensando em suprir toda a demanda de entrega, as empresas que disponibilizam seus produtos para compras online estão investindo em tecnologia que possibilitem a redução de erros e descompassos ainda muito comuns na logística do e-commerce. Afinal, na maior parte dos casos de compras online, o máximo que o consumidor consegue visualizar é um status indicando se a compra foi ou não despachada.

Buscando minimizar esses contratempos e aumentar a qualidade dos serviços prestados, empresas de desenvolvimento de softwares têm lançado soluções que mostram em tempo real o andamento das solicitações e ajudam a diminuir significativamente os erros durante todo o processo, desde a compra até a entrega.

É o caso da Ledcorp (Fone: 31 4063.7892), que atua no segmento com a ferramenta Anywhere, a qual, segundo José Lúcio Balbi de Mello, diretor de tecnologia e telecomunicações da empresa, é capaz de reduzir os custos gerenciais em cerca de 30%.

“O Anywhere é uma solução de logística da informação, ou seja, uma ferramenta que tem por objetivo a gestão e transmissão da informação a um custo mais baixo, em um menor tempo, de forma otimizada. Após a criação do produto, detectamos que a área logística tem uma grande carência de informação confiável devido ao fato que a maior parte ocorre fora do am-



Mello: *os erros humanos, bem como fatores naturais, como chuvas, sempre existirão. Mas, na maioria das vezes é possível tomar uma atitude para reparar ou minimizar o impacto*

biente corporativo. Como esta informação demora muito tempo para chegar à camada operacional e gerencial, o tempo entre a detecção de um problema e a tomada de decisão é extremamente grande”, explica Mello.

Ainda segundo ele, o Anywhere não é uma ferramenta ERP, WMS ou TMS. “Ele busca coletar o maior número de informações da operação, exibi-las em tempo real para a operação e atualizar os sistemas ao mesmo tempo. Paralelamente, existem relatórios, painéis e mapas que permitem a sua utilização por empresas que não possuem estes sistemas (ERP, WMS ou TMS) ou que necessitam de uma visualização online devido à criticidade da natureza da operação, como, por exemplo, órgãos humanos, alimentos perecíveis, medicamentos, e-commerce, etc.”, continua.

Capaz de trocar informações com tipos distintos de aparelhos, o Anywhere permite diversas composições de solução para cada tipo de operação, por mais heterogênea que seja. Celulares, pagers, displays, telas, totens, coletores, leitores de RFID, leitores de código de barras convencionais ou bidimensionais, tablets pessoais ou industriais, smartphones, rastreadores pessoais ou veiculares, telefones públicos e computadores são equipamentos comumente utilizados na composição de uma solução Anywhere.

CRIAÇÃO E EVOLUÇÃO

Desenvolvida em 1998, a versão voltada para logística foi concluída em 2006, a partir de uma necessidade de controlar, além da localização de diferentes veículos de entrega – já atendida por uma solução simples de rastreamento –, a temperatura de armazenagem do produto, o tempo de cumprimento das rotas, o consumo e gasto de material rodante (pneus) e combustível (diesel e gasolina) e o gasto em horas extras, além dos erros de embarque dos produtos que seguiam para rotas diferentes da programada pelo roteirizador. “O produto atualmente sofre atualização constante e evolução diária e conta com duas equipes distintas, uma focada em novas tecnologias e outra em novas necessidades de negócio do cliente”, afirma Mello.

Durante o início da modelagem do produto para a área de logística, a Ledcorp detectou



OnixSat lança tecnologia satelital de comunicação livre para os mercados nacional e internacional

A OnixSat (Fone: 43 3371.3700), empresa que atua no fornecimento de produtos e serviços para o rastreamento de veículos pesados, assim como tecnologias de comunicação via satélite para os mercados aéreo, terrestre e náutico, apresenta o IsatData Pro. Trata-se de uma tecnologia que permite ao motorista do caminhão o envio de mensagens livres de texto com baixíssimo custo, recebimento e envio em curto espaço de tempo, além de operar com a tecnologia satelital Inmarsat/SkyWave.

Lufthansa Cargo apresenta primeiro aplicativo para clientes de carga aérea

A Lufthansa Cargo (Fone: 11 2161.7500) começa a oferecer gratuitamente aos seus clientes um aplicativo de rastreamento para todos os smartphones atuais. Dessa forma, os agentes de carga têm como obter informações rápidas e sem complicações sobre as remessas de carga aérea a qualquer momento. O sistema foi desenvolvido pela Lufthansa Cargo para os dispositivos BlackBerry, iPhone e Android e está disponível nas respectivas lojas de aplicativos sob a palavra-chave “Lufthansa Cargo”.

que o nível máximo de controle da operação em campo envolvia o aparelho celular (comunicação por voz) e um rastreador veicular (GPS). Segundo o diretor de tecnologia e telecomunicações, o Anywhere é um dos poucos produtos do mundo que não está vinculado a um único tipo ou linha de equipamentos, além de ser constantemente submetido a testes de qualidade de software realizados pela Intel, o que garante um nível de estabilidade, confiabilidade, desempenho e segurança alto.

“Via de regra, saber onde um caminhão está não responde sequer às mais básicas e principais perguntas logísticas – Onde está o produto (não o caminhão)? Ele foi entregue (ou coletado)? Foi no prazo? Houve algum problema? – quanto mais as mais sofisticadas – Temos como resolver remota-

mente agora? Haverá atraso nas próximas entregas? Temos de enviar outro veículo para ‘cobrir’ a rota do veículo em atraso? Temos como replanear automaticamente os prazos e a sequência de entrega em função de um evento inesperado (congestionamento, queda de ponte, quebra do veículo)? Podemos comunicar este atraso ao cliente? Temos como informar a posição atual da sua entrega/coleta em tempo real e de forma automática ao cliente? Que tal permitir a consulta deste ‘status’ por SMS, por URA (Unidade de Resposta Audível) ou pela internet?”, analisa Mello.

A solução abrange desde a entrada da carga no setor logístico até a entrega do produto na porta do cliente final, aferindo os prazos, alertando sobre atrasos ou desvios do programado e evitando que equívocos de embarque ou

desembarque, dentre diversos outros fatores, comprometam a operação de entrega ou coleta.

Sem estar vinculada a uma única tecnologia, como rastreadores veiculares, celulares e coletores de dados, a solução abrange a integração de várias delas em função da necessidade efetiva do cliente. Caso seja importante para o cliente controlar o gasto da frota própria e a otimização de rota, pode-se utilizar um rastreador veicular em conjunto com um equipamento portátil, onde as informações da operação são coletadas. Por outro lado, se o objetivo é o controle de uma operação onde são utilizados motoboys, aparelhos celulares poderão ser utilizados. Outros diferenciais do produto estão no tempo reduzido de implantação, entre 15 e 30 dias, e na forma de

comercialização no modelo de Software com Serviço (SaaS).

Aquisição

Como explica Mello, uma característica importante do Anywhere é a facilidade de aquisição de apenas partes da solução, além da integração com outros sistemas e serviços já existentes, seja um WMS ou um sistema de rastreamento veicular já contratado. Atualmente, o produto é comercializado como serviço (SaaS) e o que determina o custo do projeto são dois fatores: o volume de entregas/coletas/produtos e a quantidade de móveis (caminhões, motos, vans, etc.) envolvidos, já que eles influenciam diretamente no custo de processamento e armazenamento das informações. “Quanto maior o volume, menor o custo unitário de processamento”, completa Mello. Logweb

Elevando sua carga ao ponto mais alto da tecnologia de movimentação.

Melhor custo x benefício em energia, serviço e pessoal

Linde Material Handling

Linde



Solicite a visita de um de nossos representantes:

Assistência Técnica em todo o território nacional!

Linde Empilhadeiras

Rua Anhanguera, 1121 - Osasco / SP - CEP 06230-110 - Tel.: (11) 3604-4755 - Fax: (11) 3603-4059 www.lindeempilhadeiras.com.br comercial@linde-mh.com.br

Otimis é reeleita “Parceira Internacional do Ano” pela HighJump Software

Pelo segundo ano consecutivo, a Otimis (Fone: 11 3027.4197) – empresa focada em aplicar conhecimento e tecnologia para otimizar os processos logísticos – foi eleita “Parceira Internacional do Ano” pela HighJump Software. Os critérios utilizados pela HighJump para esta premiação são os resultados do parceiro em termos de market share e de qualidade de serviços na entrega dos projetos e no suporte ao cliente.

“Este prêmio significa uma oferta diferenciada para o mercado brasileiro, uma vez que a HighJump é, dentre as líderes globais do segmento de WMS, a única a ter presença consolidada em nosso país, desde 2005, com uma expressiva base de clientes satisfeitos e uma completa estrutura de suporte 24x7 local”, explica Hélcio Fernando Lenz, CEO da empresa.

E ele continua: “os principais fatores que levaram a Otimis a receber este prêmio são o aumento da participação do WMS HighJump no mercado, conquistando novos clientes de grande relevância, e a qualidade dos serviços que oferecemos”.



Lenz: empresa cresceu cerca de 20% em faturamento em 2011, com uma lucratividade sustentável que permitirá aumentar seu ritmo de investimentos


O prêmio foi entregue a Lenz por ocasião do Annual Executive Meeting da HighJump, realizado na cidade de Bloomington, MN, nos Estados Unidos, entre os dias 10 e 12 de janeiro de 2012, do qual participaram parceiros da HighJump de todo o mundo.

CRESCIMENTO

O CEO também explica que a atuação da empresa consiste em aplicar com inteligência as melhores tecnologias disponíveis no mercado mundial, visando gerar resultados reais nas cadeias de suprimentos de seus clientes. “Deste modo, para a Otimis, este prêmio vem coroar um ano muito especial, em que conquistamos importantes clientes, como as Lojas Renner, e conseguimos manter nosso ritmo de crescimento dos últimos anos, além de termos entregue

com sucesso projetos complexos e importantes, como o WMS da Ambev”, comemora.

Lenz destaca que a Otimis cresceu cerca de 20% em faturamento em 2011, com uma lucratividade sustentável que permitirá aumentar seu ritmo de investimentos agora em 2012. “Acreditamos no crescimento do país, que aumenta a complexidade das operações logísticas, e em 2012 seguiremos crescendo através da oferta de soluções que ajudam nossos clientes a administrar esta complexidade crescente. Seguiremos fortalecendo a aliança com a HighJump, trazendo para o Brasil novas soluções complementares ao WMS, como Labor Management e Performance.”

Mais ainda: os investimentos da Otimis para 2012 estão focados em programas de desenvolvimento da equipe, visando ao aumento contínuo de qualidade e produtividade e do market share. “Investiremos também em P&D, especificamente em áreas como Labor Management, que complementam e estendem os benefícios das soluções WMS. Além disso, já no primeiro trimestre estamos investindo em aumento de nossa sede, em virtude do crescimento da equipe”, completa Lenz, acrescentando que a empresa tem crescido constantemente desde a sua criação, em 2003, atendendo importantes clientes no Brasil, na América Latina, nos Estados Unidos, no Canadá, na África e Ásia. 



Sumitomo Rubber do Brasil lança pedra fundamental da fábrica em Fazenda Rio Grande, PR

Em evento ocorrido em janeiro último, a Sumitomo Rubber do Brasil (Fone: 11 3179.1400) marcou o início da construção da fábrica de pneus da marca Dunlop em Fazenda Rio Grande, região metropolitana de Curitiba. A fábrica produzirá no Brasil pneus que abastecerão o mercado interno e serão exportados para as Américas do Sul e Central. A primeira fábrica da Sumitomo Rubber Industries fora da Ásia receberá investimentos de R\$ 580 milhões e terá capacidade total de produção inicial de 2 mil pneus por dia. Ao final de três anos, a fábrica deverá atingir a capacidade de 15 mil pneus por dia. Em sua primeira fase serão fabricados pneus para carros de passeio, caminhonetes e veículos de carga. O terreno em que a fábrica ficará localizada possui uma área de aproximadamente 500.000 m² e irá adotar um novo conceito produtivo chamado sistema “Taiyo”, que aumenta a eficiência na produção de pneus radiais de passeio e camioneta. A previsão de conclusão da obra é abril de 2013, com início da produção previsto para outubro do mesmo ano.

Ramos Transportes inaugura nova unidade em São Paulo

A Ramos Transportes (Fone: 11 2955.1500) investiu R\$ 50 milhões em novo terminal em São Paulo, SP, em parceria com a RB Capital. A nova estrutura – localizada em um ponto estratégico na cidade de Guarulhos, entre as Rodovias Dutra e Ayrton Senna e próxima ao minirodoanel Jacu-Pêssego – está em funcionamento desde janeiro último e possui 50.000 m² de área útil, incluindo terminal cross-docking de 18.000 m², e tem capacidade para atender 180 caminhões simultaneamente. Com este novo prédio, a empresa unificou os três terminais que possuía na região metropolitana de São Paulo.

Parceria FedEx e Beraca permite exportação de óleos e sementes

Exportando matérias-primas 100% brasileiras, como óleos e sementes, para mais de 40 países, a Beraca percebeu que para continuar com seu forte ritmo de crescimento na Europa precisaria melhorar o tempo de trânsito de seus embarques.

Segundo Filipe Sabará, diretor de Negócios da empresa, os principais produtos de exportação da empresa são ligados à indústria de higiene, cosmético e cuidados pessoais, clientes conhecidos por serem bastante exigentes no que diz respeito aos prazos. "Precisávamos de um bom *transit time* por conta das características

de negócios de nossos distribuidores, que não costumam manter estoques por longos períodos e precisam atender as suas demandas em um prazo bem curto de tempo", afirma o diretor.

PAPEL DA FEDEX

Ciente de que exportações e importações são fundamentais para a economia alemã, que é o segundo país no ranking de comércio exterior da Organização Mundial do Comércio, a FedEx criou, no início de 2011, uma solução diferenciada para carga aérea acima de 68 quilos entre Brasil e Alemanha.

Este serviço diferenciado,



disponível nas cidades de São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Blumenau e Porto Alegre, acabou usado pela Beraca para melhorar a conexão com seus clientes e parceiros alemães que têm cadeia de suprimentos *Just in time*. "O tempo de trânsito, em média de 4 a 6 dias mais rápido do que a média do mercado, foi essencial para a escolha da solução FedEx Brasil Alemanha, que ainda levou

em consideração o benefício de ter os envios realizados porta a porta e com garantia de devolução do frete em caso de atraso, o que nenhum agente de carga pôde oferecer", diz Sabará. E finaliza: "reavaliando seus fornecedores usuais de logística, a Beraca optou por utilizar a solução da FedEx, com quem já trabalhava há 10 anos". Logweb

Envie o seu case

A partir desta edição, passaremos a publicar cases relacionados ao nosso setor. Envie o seu:

jornalismo@logweb.com.br



**LEMBRAR DA
EASYTEC É COMO
UTILIZAR SEUS
PRODUTOS,
VOÇÊ NÃO
PRECISA FAZER
ESFORÇO**



www.easytec.ind.br Tel. : 21 2683-2483

Rua Ely do Amparo, Lt 05 - Guarajuba - Paracambi - RJ - CEP. : 26.6000-000

ALL, Triunfo e Vetorial criam a Vetria Mineração, para atuar em Corumbá, MS

A região de Corumbá, MS, tem um potencial enorme de produção de minério de ferro, porém ainda muito pouco explorado devido à falta de alternativa logística para escoar a sua produção, hoje feita por barcaça.

Por outro lado, o aumento da capacidade da hidrovia esbarra em altos investimentos, na sazonalidade e variância do calado do rio, em razão da estação de seca, e nas restrições ambientais existentes.

Foi a partir desse cenário que as empresas Vetorial, Triunfo e ALL se uniram para criar a Vetria Mineração (Fone ALL: 0800 701.2255). Ela será responsável pela extração, pelo transporte e pela comercialização de minério de ferro proveniente do Maciço do Urucum, em Corumbá, MS, via Porto de Santos, SP. Com a associação, a proposta é criar uma solução integrada com mina e logística, com o trio mina-ferrovia-porto.

“Além disso, se estima que o Estado do Mato Grosso do Sul possua aproximadamente 20% das reservas de minério de ferro brasileiras, concentradas na região de Corumbá. O minério existente nestas reservas possui alta concentração de ferro, e grande percentual deste é do tipo Lump. O mercado paga um prêmio por este tipo de minério, pois ele não necessita passar pelo processo de concentração ou aglutinação antes do processo siderúrgico. Este produto é comercializado principalmente nos mercados da Europa e do Japão, que demandam um minério de qualidade superior. O restante da produção da Vetria será comercializado prioritaria-



Santoro, da Vetria: pelos diferenciais e vantagens competitivas, a empresa está muito otimista com o sucesso do projeto

mente no mercado internacional, principalmente com a China”, explica Alexandre Santoro, presidente da nova companhia.

Com a criação da logística integrada de ferrovia e porto, a Vetria permitirá que haja capacidade de escoamento do minério de ferro da região em larga escala, não só sua, mas também de outras mineradoras da região, que hoje não têm alternativa logística de larga escala.

O sistema integrado mina-ferrovia-porto será criado com investimentos estimados em R\$ 7,6 bilhões, sendo que esse valor total engloba melhorias na mina, ferrovia e no porto. A expansão da capacidade atual de lavra da mina em 20 milhões de toneladas por ano demandará aproximadamente R\$ 1,1 bilhão. Já a reforma da ferrovia para transportar 27,5 milhões de toneladas de minério custará cerca de R\$ 2,2 bilhões e

a construção de terminal portuário privativo de uso misto dedicado a minério de ferro no Porto de Santos, com capacidade estática de 1,3 milhões de toneladas, tem recursos estimados em R\$ 2 bilhões.

A previsão é de que, em quatro anos, a Vetria atinja sua capacidade operacional plena.

Com capacidade para comercializar até 27,5 milhões de toneladas por ano, a Vetria terá uma estrutura administrativa independente, combinando o know-how de seus acionistas na operação ferroviária, portuária e de mineração.

A participação societária da empresa fica em 50,4% para a ALL, 33,8% para a Vetorial e a Triunfo fica com 15,8%. A diretoria da Vetria será composta por três diretores, sendo o diretor presidente (CEO), um diretor financeiro e de relações com o mercado e um diretor de operações. Para os primeiros dois mandatos, de 2 anos cada,

o diretor presidente será indicado pela ALL, o diretor financeiro será indicado pela Triunfo e o diretor de operações será uma indicação da Vetorial. O atual CEO da Vetria, por indicação da ALL, é Santoro.

A Vetria, com essa associação, passará a operar a mina da Vetorial Mineração na região de Corumbá, MS. Com reservas minerais estimadas em 1 bilhão de toneladas, a mina possui hoje capacidade instalada para extrair aproximadamente um milhão de toneladas de minério por ano.

Além da mina, a nova empresa também será proprietária de um imóvel de 1,9 km² no estuário de Santos, SP, onde será construído um complexo portuário para minério de ferro e derivados; e terá garantida uma capacidade de 27,5 milhões de toneladas por ano a uma tarifa de R\$ 45 por tonelada, em moeda atual, na ferrovia.

O terminal portuário terá capacidade estática de 1,3 milhões de toneladas de minério de ferro. Além disso, o porto será estruturado com dois tombadores duplos, um berço de 380 metros e calado para navios de 125 mil toneladas. O terminal já possui licença ambiental prévia para movimentar graneis líquidos, sólidos e contêineres.

Já em relação à ferrovia, a Vetria assinará um contrato de investimentos com a ALL para expansão da capacidade da ferrovia existente entre Corumbá e o porto de Santos, assegurando o transporte de minério de ferro em larga escala. Com isso, haverá um aumento na capacidade da ferrovia para o transporte de cargas de três para 35 milhões de toneladas por ano. **Logweb**



O sistema integrado mina-ferrovia-porto terá investimentos de R\$ 7,6 bilhões, sendo que esse valor total engloba melhorias na mina, ferrovia e no porto

Paletrans

Um sucesso
**MADE IN
BRASIL**
com os melhores
componentes do Mundo.

Linha PR

Empilhadeiras retráteis com
elevação de até 11,6 metros e
capacidade de carga de até
2 toneladas.



PR1660
Capacidade de 1,6T
Elevação até 6 metros

R\$ 62.900,00

Preço à vista, sem bateria e sem carregador



Equipamento financiado pela
BNDES
FINAME

653 Comunicação



Fábrica da Paletrans em Cravinhos - SP
Única Fabricante Brasileira de Empilhadeiras Elétricas Totalmente Nacional.

11.4198.3553
alphaquip@alphaquip.com.br
www.alphaquip.com.br
Venda através de Finame e BNDES

Alphaquip®
REVENDEDOR AUTORIZADO
VENDA - LOCAÇÃO - SERVIÇO

Volvo quebra recordes de vendas de caminhões e conquista 17% do market share brasileiro

A empresa fechou 2011 com 25,213 mil caminhões vendidos na América Latina, 20,816 mil deles no Brasil. E se prepara para trazer novas marcas ao país: Renault e UD, em 2012, e Mack, em 2014

A Volvo (Fone: 0800 411.050) está comemorando os resultados de 2011 divulgados na última quinzena de fevereiro durante coletiva para a imprensa, que contou com a presença do presidente de vendas e marketing de caminhões do Grupo Volvo na América Latina, Roger Alm. E não é para menos. A crise econômica mundial não afetou a companhia, como se esperava que fosse acontecer com os grandes players fabricantes de caminhões, e a empresa terminou o ano com recordes em vendas e market share.

Durante os doze meses do ano passado, a Volvo vendeu 25,213 mil caminhões para a América Latina, sendo 20,816 mil apenas para o Brasil. Do total de caminhões vendidos e emplacados no país, cerca de 19,1 mil unidades, a Volvo conquistou o market share de 17,1% em solo brasileiro, considerando os segmentos de semipesado e pesado. O faturamento da Volvo na América Latina em 2011 ficou em US\$5,2 bilhões.

De acordo com Alm, o crescimento das vendas teve razões muito claras: economia aquecida em diversos setores, investimentos em infraestrutura e bom desempenho da agricultura brasileira. Esse foi o melhor resultado apresentado pela Volvo desde que começou a fabricar veículos no país, em 1979. Enquanto o mer-



Esse foi o melhor resultado apresentado pela empresa desde que começou a fabricar veículos no país, em 1979. Enquanto o mercado cresceu 50% em três anos, as vendas da Volvo dobraram no mesmo período

cado cresceu 50% em três anos, as vendas da Volvo dobraram no mesmo período.

Segundo maior mercado de caminhões para a Volvo, o Brasil rendeu ao grupo a receita de US\$ 5,2 bilhões, o que equivale a 18% do faturamento global da companhia no segmento.

Em 2010, o país era o maior mercado da Volvo, mas caiu para a segunda posição ao perder o posto para os Estados Unidos, que vendeu cerca de 700 unidades a mais em 2011. A França ocupa atualmente o terceiro lugar no ranking, com 6,053 mil caminhões vendidos no ano passado.

Em todo mundo, a Volvo vendeu 115,346 mil caminhões da marca. Contando com as outras marcas do grupo, como Renault, UD, Eicher e Mack, foram vendidas 238,390 mil unidades, 32% a

mais que em 2010. A fábrica de Curitiba, PR, cresceu 120% em exportação, com cerca de quatro mil unidades vendidas para o exterior.

A previsão para venda de veículos pesados no mundo em 2012 é de 2 milhões de unidades. Delas, 250 mil devem ser vendidas na América do Norte, 220 mil na Europa e 105 mil apenas no Brasil. A desaceleração na venda de caminhões no país, em torno de 6%, se deve ao início da nova etapa do programa de controle de emissões para veículos comerciais, o Proconve P7 ou Euro 5, que aumentou o preço dos caminhões.

Alm: a presença das marcas no mercado local depende de diversos estudos de viabilidade e demanda

OS MAIS VENDIDOS

Pelo terceiro ano seguido, o modelo FH 440cv foi o caminhão pesado mais vendido no país, de acordo com dados passados pela Volvo durante a coletiva. “Apenas nesse modelo foram vendidas 8,203 mil unidades”, relata Bernardo Fedalto Jr., diretor de caminhões da Volvo no Brasil. Já o VM, segundo Reinaldo Serafim, gerente de caminhões pesados e semipesados dessa linha, também conquistou considerável fatia do mercado, com a comercialização de 6,027 mil unidades. “Em 2010, as vendas de VM haviam ficado em 4,274 mil unidades. Houve um crescimento de 41% nas vendas do modelo, enquanto o mercado neste segmento aumentou apenas 18,5%”, continua Serafim. “Somos líderes em fornecimento de tecnologias e soluções para aumentar a produtividade do transportador, como a caixa I-Shift, que já atinge 80% de nossas vendas na linha F de caminhões”, complementa Sérgio Gomes, diretor de estratégia e desenvolvimento de negócios de caminhões da Volvo Latin America.



NO QUE SE INVESTIU?

No início de 2011, o Grupo Volvo fechou seus planos de investimentos que deveriam ocorrer no Brasil e na América Latina, e parte do que era previsto já foi realizado. Representando 60% dos negócios, o segmento de caminhões recebeu grande parte dos recursos. Cerca de US\$ 25 milhões foram voltados para a produção local da caixa I-Shift e do motor 11 litros, já iniciada e antes feita na Suécia. Outros US\$ 50 milhões deveriam ser direcionados para um novo Centro de Distribuição de peças que está para ser construído. A expansão da rede e a linha Euro 5 também foram realizadas dentro do previsto.

Além de seguir o orçamento disponível em setores que já estavam determinados desde o começo do ano, a Volvo também investiu em outros fatores. A companhia ampliou a fábrica de cabines no complexo da marca no Brasil, com

investimento de US\$ 47 milhões, fez novas implantações no Peru e Chile, no montante de US\$ 52 milhões, além de aplicar cerca de US\$ 1 milhão em infraestrutura.

MULTIMARCAS

“Agora a Volvo será uma organização multimarcas.”

Quem dá nome à nova estrutura de negócios da marca é Alm, que anunciou que o Brasil passa a representar, em 2012, as marcas Renault e UD e, em 2014, a Mack, todas divisões internacionais ainda não atuantes no país e pertencentes à marca sueca. A montadora ainda avalia a possibilidade de importar produtos das coligadas ou produzi-los localmente.

Com a chegada das marcas, o grupo continuará a atuar nos segmentos de caminhões semi-pesados e pesados, mas também poderá contar com os semileves e leves da Renault, montados no

Uruguai, e com os modelos de caminhões da UD e Mack. “A presença das marcas no mercado local depende de diversos estudos de viabilidade e demanda. Vamos analisar as necessidades no mercado para decidir as medidas a serem tomadas. Em curto prazo, nada muda no Brasil”, afirma Alm.

A distribuição dos negócios do grupo no mundo não será mais por marcas e, sim, por regiões. Desta forma, desde o início de janeiro ele é o responsável pela presença de todas estas marcas na América Latina.

FINANCIAMENTOS E SEGUROS VOLVO

Grande parte das comercializações de caminhões da marca foi efetuada graças ao financiamento dos produtos feito pela Volvo Financial Services Brasil. Esse braço de negócios da companhia financiou 31% das vendas de caminhões da marca em 2011 no

Brasil, volume recorde. A VFS Brasil desembolsou R\$ 1,8 bilhão aos clientes para a aquisição de caminhões, ônibus e equipamentos de construção, sendo responsável pelo financiamento de um terço das vendas nacionais da Volvo. “Temos crescido de forma sustentada ao redor de 10% a 15% nos últimos anos e atualmente já representamos 17% da carteira da VFS global”, afirma Marcio Pedroso, presidente da Volvo Financial Services Brasil.

O maior volume de financiamento do Banco Volvo ficou concentrado na modalidade Finame, linha de recursos do BNDES. São programas com prazos de financiamento até 60 meses e taxas de juros pré-fixadas ou variáveis. Neste último caso, as taxas estão atreladas à TJLP – Taxa de Juros de Longo Prazo. “Nos últimos anos, cerca de 80% dos novos volumes de negócios realizados pelo Banco Volvo são por meio da modalidade



www.fortpaletes.com.br

Empresas sustentáveis nunca passam em branco.

Matéria prima 100% originária de reflorestamento certificadas pelo FSC, ausência de produtos químicos na produção e reaproveitamento de todo resíduo industrial no processo de transformação de biomassa em energia. Atitudes como essa é que garantem a harmonia e o equilíbrio de nosso planeta para as gerações futuras. Isso é Fort Paletes

FORT PALETES
A BASE FORT DA DISTRIBUIÇÃO

15 3532 4754 | Rua Maria Rita Ramos, 120 | Dist. Ind. | Itararé/SP

Finame”, informa Pedroso.

O ano de 2011 também teve crescimento significativo nas vendas de novas cotas do Consórcio Volvo. “Com um incremento de 35% em relação ao ano anterior, a opção pelo consórcio continua a ser uma alternativa para aquisição de caminhões, ônibus e equipamentos de construção”, diz o presidente,

que credita o bom desempenho da empresa ao desenvolvimento da economia aliado às condições de pagamento do consórcio, com prazos de até 100 meses.

Assim como em financiamento e consórcios, as vendas de seguros para caminhões e ônibus Volvo também cresceram. Com uma produção anual de R\$ 80 milhões em prêmios emitidos, a Volvo

Corretora de Seguros está entre as maiores do Brasil na comercialização de seguros para caminhões e equipamentos de construção.

“Nosso trabalho é voltado única e exclusivamente para atender aos clientes do Grupo Volvo, com a oferta de diversas opções de financiamento, consórcio e seguros sob medida para os transportadores, sejam eles autônomos ou frotais”, destaca Pedroso.

Para os transportadores autônomos, por exemplo, o Banco Volvo disponibiliza o programa Pró-Caminhoneiro. O volume de financiamentos nesta modalidade soma R\$ 543 milhões em dois anos. Foram cerca de 2,3 mil caminhões financiados para motoristas autônomos e empresas individuais. 

MERCADO BRASILEIRO DE LOGÍSTICA É PROMISSOR

Com a nova estrutura da Volvo, que traz ao Brasil, até 2014, as divisões internacionais Renault, UD e Mack e com novo modelo de gerenciamento, setorizado por regiões geográficas, foi nomeado para a presidência de vendas e marketing de caminhões do Grupo Volvo na América Latina, Roger Alm. No cargo desde janeiro último, Alm se mostra bastante otimista em relação à logística desenvolvida na América Latina e em especial no Brasil. Em entrevista exclusiva à revista *Logweb*, Alm fala sobre como o setor deve agir nos próximos anos e de que maneira o Brasil deve agir para continuar crescendo nesse segmento.

Logweb: Como você vê o mercado de logística brasileiro hoje e para os próximos anos?

Alm: O mercado de logística cresceu 50% em três anos, o que representa um crescimento muito forte. Esse valor atingiu um patamar muito alto e deve descer em 2012. Essa queda se deve por conta da legislação de emissões que estão entrando em vigor. No entanto, o mercado continua muito forte, os clientes continuam usando e comprando os caminhões, o combustível está sendo produzido e utilizado.

O mercado de 2012 vai ficar dividido pelos trimestres. No primeiro trimestre vai acontecer um ajuste em função do final do ano passado, e o mercado desce um pouco. No segundo trimes-

tre, o segmento já começa a se recuperar e dá uma estabilizada. O terceiro trimestre será marcado por uma recuperação mais forte e no último trimestre do ano, tudo volta ao normal. Essa oscilação está, inclusive, em linha com as previsões do crescimento do PIB feitas pelo governo para 2012.

Logweb: Quais as diferenças entre a logística feita no Brasil e aquela feita no exterior?

Alm: O Operador Logístico brasileiro é muito profissional, muitas vezes até mais do que o que a gente encontra lá fora. Eu tenho mantido contato com o cliente, conversado com os motoristas e já pude perceber que o mercado de logística brasileiro não fica devendo nada para ninguém.

Logweb: O que precisa ser feito no Brasil para que o mercado logístico seja ainda mais impulsionado?

Alm: Há alguns meses me pediram para fazer uma apresentação na Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores – Anfavea. Pediram que eu desse a minha posição sobre o que ainda é preciso ser feito no país para melhorar ainda mais o mercado logístico. E sobre isso eu sou muito otimista. O país tem todos os fatores necessários para impulsionar o setor, como recursos e pessoas capazes, além de um bom crescimento da economia. Os brasileiros aprenderam com o passado também. O Brasil passou por outras crises financeiras e vai agir para que aquilo não se repita.

Depoimentos 10 anos revista Logweb

“Meus mais sinceros parabéns à equipe da *Logweb* pelos dez anos da revista, que é um marco do jornalismo de Logística e Transporte no Brasil. Que este aniversário da primeira década se multiplique por muitas outras, para o bem do crescimento logístico no Brasil e quem sabe no mundo. Meu imenso abraço a todos os funcionários.”

Marcelo Omitto, supervisor de logística da Mustang Pluron Química Ltda. (Embarcador)

“Em seus 10 anos, a revista sempre propôs aos profissionais motivação na busca de valores para a cadeia de abastecimento, através de produtos e informações de alta qualidade, oferecendo aos leitores os produtos e serviços inovadores com tecnologia de ponta. Parabéns a todos e que continuem nessa jornada de melhoria ao nosso conhecimento.”

Hugo Pissaiá Junior, gerente de planejamento estratégico logístico da Sampel Peças Automotivas (Embarcador)

LOGIS 11^a
EDICÃO
v@le
INTERNACIONAL

Feira da Indústria,
Serviços e Comércio Exterior
do Vale do Paraíba.

Dias 13 e 14 de Junho/2012
Quarta e Quinta-feira
“Parque Tecnológico de
São José dos Campos
Pavilhão de Exposições”

19 3383.3555 | contato@gpaassociados.com.br



SOLUÇÕES E EFICIÊNCIA EM LOGÍSTICA →



Nosso compromisso não se restringe em apenas transportar mercadorias, mas também em analisar a melhor maneira de fazê-lo com segurança e agilidade, racionalizando custos e contribuindo para uma verdadeira parceria. Essa é a nossa maneira mais segura para transportar seus produtos.



A RodoJun é sua melhor escolha. Somos uma empresa certificada ISO 9001 / 2008 seguindo rígidos padrões de qualidade e procedimentos. Hoje somos um dos maiores provedores logísticos do setor calçadista da América Latina.



Nossa preocupação é fornecer um atendimento eficiente com toda dedicação que nossos clientes merecem.



Paletes de plástico chamam a atenção do mercado e fabricantes devem fazer investimentos

Segundo consenso entre os fabricantes destes tipos de paletes, os mesmos ganham espaço no mercado, sobretudo pelas novas exigências em termos de higiene, por exemplo, e também pela entrada em vigor da PRNS – Política Nacional de Resíduos Sólidos.

Vida útil mais longa, facilidade na limpeza, adequação a temperatura e umidade de algumas cargas. A lista de benefícios para empresas que utilizam paletes de plástico é longa, e tantas vantagens competitivas de um novo material usado para transportar e conter produtos estão causando uma grande mudança no segmento de armazenamento: os velhos e conhecidos paletes de madeira estão perdendo espaço no mercado e dando abertura para que o novo material seja conhecido pelas grandes companhias. Pelo menos é o que apontam os representantes das empresas

Eldorado Indústrias Plásticas (Fone: 11.3683.7990), o setor de paletes plásticos vem crescendo devido à padronização do mercado e à utilização de matérias-primas que permitem maior higienização. Com esse novo negócio surgindo, os paletes de madeira estão perdendo espaço por não terem uma medida padrão, a não ser os feitos por grandes empresas. Além disso, são grandes encubadores de bactérias, por serem fabricados a partir de madeira e não permitirem higienização ou lavagem, afirma Ricardo. “Muitas empresas aderiram ao seu uso pensando na logística reversa e no custo do produto em longo prazo, já que o palete plástico possui uma vida útil muito maior”, continua.

Na mesma linha de raciocínio segue Marcelo Marsom, coordenador de vendas da Siris (Fone: 19 3518.8683). Segundo ele, o palete de plástico atende principalmente ao segmento industrial, que não permite a utilização da madeira por questões sanitárias, de temperatura e de umidade, entre outros fatores. Nesses casos – ainda segundo ele –, as operações com o palete de plástico são mais seguras devido à estabilidade, resistência e constância do material utilizado. “O palete de plástico ainda não é muito utilizado, pois o principal

critério adotado na escolha entre o plástico e a madeira é o custo. Não se leva em consideração os gastos gerados com a utilização da madeira”, pondera. “Tecnicamente, a movimentação de carga com o uso de paletes plásticos no Brasil já é validada, tanto nos setores obrigatórios – manipulação de alimentos, farmacêutica e hospitalar – como nos demais setores da economia. Mas, a sua aplicabilidade ainda é restrita devido à diferença econômica na aquisição do material, mesmo que ele tenha alta durabilidade e nenhuma manutenção”, continua Ivo Meneghel, gerente de produtos da Marfinita (Fone: 11 4646.8600).

Ainda que o fator custo seja muito relevante no momento de escolha entre modelos de madeira ou plástico, a durabilidade do material também está modificando as escolhas dos paletes. “Os setores que necessitam de transporte e armazenagem de produto estão procurando o custo benefício e optando pela durabilidade dos paletes em rotomoldagem, que já são consagrados como um excelente produto, com uma boa resistência mecânica”, afirma J. Camacho, coordenador de vendas da ICP Indústria de Plásticos – Stanplast (Fone: 47 2105.2500).

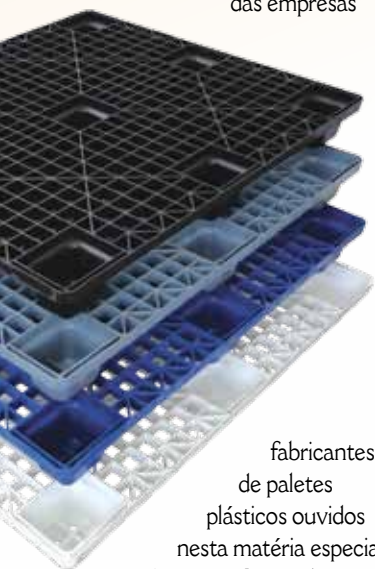
Em comparação com os usuais paletes de madeira, aqueles



Marsom, da Siris: a importação de paletes, revendidos aqui a preços muito mais baixos que aqueles produzidos internamente, é um problema do setor

fabricados a partir de plásticos representam um segmento ainda muito jovem no Brasil. Como explica Luís Antônio de Freitas Oliveira, do setor de vendas da Schoeller Plast do Brasil (Fone: 11 3044.2151), o palete de madeira PBR é subsidiado pela cadeia de supermercados e, também, pelo governo, já que a incidência de impostos na comercialização deste produto é quase zero.

“O desenvolvimento do segmento de paletes plásticos anda a passos curtos devido à falta de incentivos no setor, porém começamos a enxergar uma luz no fim do túnel por conta da mobilização das empresas do setor em montar uma associação e uma câmara setorial para discutir alternativas para turbinar o segmento”, vislumbra.



fabricantes de paletes plásticos ouvidos nesta matéria especial da revista Logweb. Como explica Ricardo Roseira, gerente de vendas da

Quem também nota o começo de uma mudança na indústria nesse sentido é Reinaldo Pereira, gerente de desenvolvimento e vendas da Embatech Plásticos (Fone 11 4029.1222). Segundo ele, a indústria brasileira tem visto com bons olhos a utilização desses paletes no cenário logístico nacional. Junto com a aceitação dos paletes de plástico no mercado, a demanda está crescendo e, por conta disso, os fabricantes estão empenhados em construir um produto técnico com maior qualidade na resina empregada, aumentando a capacidade de carga estática e dinâmica do produto, com um baixo peso físico.

Quais as soluções para os problemas do setor?

Peso, custo de compra, carga tributária e importações são os grandes obstáculos citados pelos

entrevistados como aqueles que atrapalham o crescimento do emprego dos paletes de plástico no mercado logístico.

Como mostra Ricardo, da Eldorado, a maior dificuldade do segmento hoje é o peso dos produtos, pois muitos compradores notam as especificações técnicas, medidas, mas acabam deixando o peso do produto em segundo plano, sendo que 50% do produto é matéria-prima. "O que também precisamos é encontrar uma solução para otimizar os processos de fabricação dos paletes, aumentando, assim, a produtividade por hora. Assim nos tornamos mais competitivos", exclama.

Para Oliveira, da Schoeller, os desafios enfrentados pelos produtos são variados, mas a carga tributária é a principal vilã desse mercado, já que ela

impacta diretamente no preço final do paleta de plástico e na concorrência.

Por outro lado, a comparação entre a madeira e o plástico mostra que a primeira é muito mais barata. "As soluções para essa questão podem vir com a mudança de cultura do mercado consumidor, que começaria a utilizar mais embalagens retornáveis na cadeia logística. Isso deve ser incentivado pelo governo, que também deve realizar a equiparação da carga tributária", explica.

Além da concorrência com o paleta de madeira, outro problema enfrentado é a importação dos paletes de plásticos que são revendidos no Brasil a preços muito mais baixos que aqueles produzidos nacionalmente, segundo Marsom, da Siris. O preço da matéria-prima também afeta o valor

final de venda dos paletes de plástico que precisam de mais investimentos que os de madeira para serem fabricados. Outro ponto importante levantado é a tributação do IPI, que para o paleta de madeira é de 0% e para o paleta de plástico é de 15%. Para resolver essas questões, segundo o coordenador de vendas da Siris, é preciso a criação de normas para a fabricação e comercialização que garantam os requisitos de aplicação para todos os tipos de paletes plásticos. O ideal também seria que os impostos fossem iguais, tanto para os produzidos a partir de plástico como os de madeira, sendo que a finalidade de utilização dos produtos é a mesma, embora sejam fabricados com matérias-primas diferentes.

"A utilização de acessórios metálicos para aumentar a carga estática do paleta quando

Vinigalpão®

Galpão estruturado com cobertura e fechamento em lona de PVC.
Solução rápida e segura em armazenagem.

Fornecimento de Vinigalpões incluindo porta-paletes

Projetos especiais personalizados

Não requer pisos pavimentados para montagem

Adaptável às mais variadas condições de layout

ARAYA

Araya do Brasil Industrial Ltda.
(12) 2123-4200 - (13) 3022-1731

www.vinigalpao.com.br
comercial@vinigalpao.com.br

Maximizando espaços, criando soluções.



Porta Pallet | Porta Pallet Deslizante

Drive In | Drive In Dinâmico

Drive In para Carro Satélite | Bag Dinâmico

Rack Metálico e Intainer | Mezanino | Push Back

Estantes Metálicas de Encaixe Multiblock

Porta Pallet Leve | Flow Rack

Cantilever | Divisórias Industriais

Auto Portante | Porta Bobinas

Bertolini

SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

Rua Carlos Dreher Neto, 890 | Bento Gonçalves/RS
Fone: 54 2102.4999 | Fax: 54 3452.5313
www.bertoliniarmazenagem.com.br
armazenagem@bertolini.com.br

biapoiado também é um problema que os paletes de plástico enfrentam. Muitas das aplicações são feitas colocando o paleta em prateleiras onde ficam apoiados apenas em dois lados (biapoiado). Isso reduz a carga estática em até 60% do seu total. Por muitas vezes é comum a carga estática ser biapoiada e, por conta disso, o paleta ter uma flexão acentuada”, explica Pereira, da Embatech. “Criar normas rígidas de controle de aplicação do paleta, bem como inserir dados como carga estática/dinâmica no paleta são necessários no mercado”, continua.



Tendências e novidades

Com o mercado ascendente para os paletes de plástico, é natural que as companhias estejam se preparando para atender às tendências e demandas que irão surgir nos próximos meses e anos. Há, inclusive, profissionais que prevejam a extinção do uso da madeira em paletes, como no caso de Ricardo, da Eldorado. De acordo com ele, o setor de plástico está crescendo anualmente, impulsionado pelos diferentes segmentos de mercado que estão procurando embalagens retornáveis e reutilizáveis, considerando os paletes



Oliveira, da Schoeller: a carga tributária é a principal vilã desse mercado, já que ela impacta diretamente no preço final do paleta de plástico e na concorrência


desse material nessa cadeia. “Acreditamos que em alguns anos o uso de madeira será inexistente, e o plástico será o padrão, como já acontece no segmento de supermercados com as caixas de transporte, que hoje são 100% de plástico”, arrisca. Com essa nova consciência mercadológica em busca de recipientes retornáveis, a tendência, na opinião dele, é pela utilização de matérias-primas biodegradáveis.

Acompanhando o mesmo cenário para os próximos anos está Pereira, da Embatech, que afirma ter certeza que o setor tende a crescer e ficar mais forte, já que é tendência mundial a eliminação dos paletes de madeira. “Hoje já temos soluções plásticas para os mais diversos tipos de aplicação. A utilização de paleta tipo Euro na dimensão de 1200 x 800 mm é tendência”, afirma.

As exigências sanitárias são as responsáveis pela busca na troca de paletes

de madeira por plástico, segundo Meneghel, da Marfinite, além do apelo sustentável da reutilização do plástico.

“Devido à nova lei de resíduos sólidos, cada vez mais o mercado consumidor procurará paletes plásticos, pois são retornáveis e recicláveis, o que é uma vantagem sobre a madeira. A madeira, após tornar-se paleta, só poderá ser usada como biomassa para queima no final da vida. O próprio setor de supermercados terá que se adaptar a essa nova fase ambiental, pois acaba a sacolinha, mas continua a poluição por biomassa na queima da madeira”, continua Oliveira, da Schoeller.

Para finalizar, Marsom, da Siris, acredita que, diante da crescente demanda pelo paleta de plástico, os fabricantes já começam a analisar a viabilidade de novos investimentos, aumentando a gama de opções de produtos para atender às necessidades do mercado, como, por exemplo, dimensões, capacidades de cargas, custos competitivos e outros fatores. “Algumas empresas especialistas em fabricação de paletes estão desenvolvendo produtos que atendam às diversas necessidades dos clientes, como armazenamento, capacidade de carga e durabilidade, com opções que tragam bom custo-benefício, além de um produto mais resistente, econômico e ecológico”, conclui. 



Comprar ou Alugar: Consulte o especialista

 **Retrak**[®]
Eficiência a baixo custo

Empilhadeiras
Elétricas de
Contrapeso



Empilhadeiras
a Combustão



Transpaleteiras
Elétricas



Empilhadeiras
Patofoladas



Soluções inteligentes para uma logística eficiente

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

 **Retrak**[®]
Representante STILL

11 2431-6464

www.retrak.com.br

Contentores e caixas plásticas ganham espaço no mercado, e chegam a novos segmentos

Para analistas, o setor deve crescer 30% em 2012 e temas como sustentabilidade e logística reversa devem ser cada vez mais discutidos, alavancando, por outro lado, o desenvolvimento do setor. O uso em novos segmentos também tende a estimular as vendas.

Por terem uma vida útil maior e por reduzirem os gastos, as caixas e os contentores plásticos estão ganhando espaço no Brasil. O setor apresentou nos últimos meses números elevados de crescimento e, segundo especialistas do mercado, a tendência é que haja um aumento de até 30% em 2012 se comparado ao ano anterior.

Para Alexandre M. de Oliveira, gerente nacional de vendas e marketing da Myers do Brasil (Fone: 19 3847.9999), mensurar o mercado de caixas e contentores plásticos não é simples. “Quesitos como segurança e logística reversa são

amplamente discutidos e sempre revisados, já que a tendência é de as empresas buscarem aperfeiçoar a produção e aumentar suas vendas, enquanto que para nós é sempre oferecer a melhor opção no atendimento de acordo com nosso portfólio de produtos” explica ele.

Para Ricardo Roseira, gerente de vendas da Eldorado Indústrias Plásticas (Fone: 11 3683.7990), o crescimento apresentando nos últimos meses se deve ao fato de o mercado estar mais interessado em embalagens retornáveis e reutilizáveis. “O setor de plástico cresceu constantemente nos últimos anos e isso se deve ao fato de que vários segmentos do mercado passaram a procurar embalagens retornáveis e reutilizáveis, entrando as caixas nesta cadeia. Daqui a alguns anos o uso de madeira será inexistente, e o plástico será o padrão, como já acontece no segmento de supermercados (das grandes redes) com as caixas de transporte, que hoje são 100% de plástico”, analisa ele.

Outro fator apontado para esse crescimento são as organizações que trabalham com logística reversa. Para Juliana Sabbag Scanavini, diretora corporativa da Cartonale Indústria de Plásticos (Fone: 11 4705.1170), essa pode ser uma das explicações para o bom momento do mercado.



Januário, da Siris: a variação no custo da matéria-prima e o rastreamento de caixas retornáveis são alguns dos principais problemas enfrentados no setor

“Esse crescimento previsto para 2012 gira em torno das novas culturas nas organizações que trabalham com logística reversa e que precisam lançar mão de usar contentores plásticos retornáveis, objetivando melhora na relação custo-benefício, sustentabilidade, economia de recursos e mão-de-obra”, explica ela.

Problemas

Mas, apesar das expectativas positivas, o setor ainda enfrenta problemas. O alto custo da matéria-prima, a falta de cultura de logística reversa e a resistência a mudanças apresentados pelas empresas fazem com que esse cenário não seja perfeito.

Para Fábio Moreira Januário, executivo de vendas da Siris

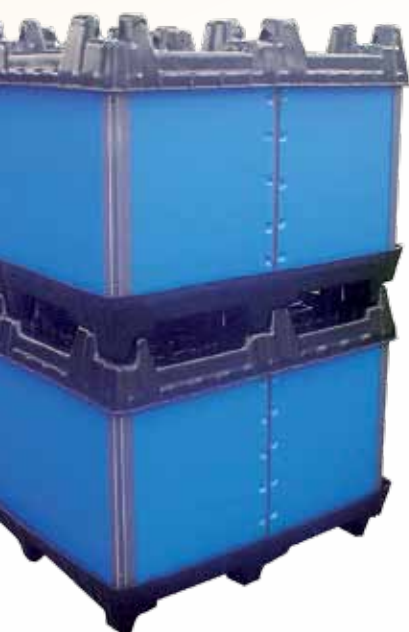
(19 3518.8633), o custo das matérias-primas é uma das principais preocupações do setor. “A variação nesse custo e o rastreamento de caixas retornáveis são alguns dos principais problemas enfrentados, pois hoje não se tem no Brasil um sistema de logística reversa confiável”, explica ele.

Já para Ricardo, da Eldorado, há outro ponto que deve ser visto como problema para o mercado: a falta de uma especificação do peso do produto. “Hoje nossa maior dificuldade está relacionada ao peso, pois muitos compradores veem as especificações técnicas, medidas, e deixam o peso de lado, e mais de 50% do custo do nosso produto é matéria-prima”, analisa ele.

Soluções

Para alguns executivos do mercado, o primeiro passo para uma possível solução desses problemas parece estar no simples treinamento do setor logístico no que diz respeito à cultura de sustentabilidade.

“Multiplicar treinamentos para disseminação de uma nova cultura do reaproveitamento do plástico, da durabilidade e resistência infinitamente superiores às do papelão, do uso consciente e do material do futuro é uma das soluções para esse problema. Outra seria



in loco fazer experimentações e desenvolvimentos customizados para garantir a eficácia do produto em comparação com matérias tradicionais, como ferro, aço, madeira e papelão”, avalia Juliana, da Cartonale.

Nos próximos meses, novas tendências para o mercado de contentores plásticos devem surgir. Segundo Ricardo, da Eldorado, uma das novidades são as matérias-primas usadas, com a possibilidade de serem

biodegradáveis. Para Januário, da Siris, a sustentabilidade vai entrar de vez nesse mercado.

“Com a tendência desse movimento, onde se busca reduzir desperdícios, é importante os fabricantes de caixas e contentores plásticos desenvolverem produtos reciclados e recicláveis que atendam às necessidades dos diversos segmentos do mercado” analisa ele.

Seguindo nessa mesma linha, o executivo da Myers acredita que o tema é de suma importância. “Hoje, falar sobre meio ambiente é muito importante e cada vez mais irá se questionar a utilização da madeira e do papelão”, avalia Oliveira.

Já para a diretora da Cartonale, existe a tendência também dos contentores customizados. “As novidades

são os contentores em PP corrugado, mercadologicamente conhecidos como packtainers ou mangas de paletes”, explica Juliana.

Mas, para Oliveira, da Myers, ainda existem muitos segmentos do setor para serem trabalhados. “O mercado industrial ainda é o mais bem servido em matéria de embalagens e alguns outros começam a perceber as necessidades e os benefícios, porém, a velocidade ainda não é grande, uma vez que se necessita estudar toda a cadeia, as suas áreas envolvidas, os profissionais que precisam avaliar e testar, e para muitas aplicações estas embalagens podem significar investimentos e ativos fixos, ou seja, dependendo do segmento, este ciclo pode levar mais tempo”, finaliza. Logweb

Liftcom é o novo distribuidor Heli

A Liftcom (Fone: 11 3729-2822) é o novo distribuidor



autorizado de empilhadeiras Heli no Brasil. Depois de 8 anos com a Hyundai, a Liftcom assinou com a Heli um contrato de importação e distribuição. Em 2011, a Heli foi pelo 21º ano consecutivo o maior fabricante de empilhadeiras da China e um dos maiores do mundo e seu faturamento anual é de cerca de 500 milhões de dólares, segundo a revista DHF Intralogistik. A capacidade de fabricação da empresa é de 70.000 empilhadeiras por ano, suficiente para atender quase 4 vezes toda a demanda do Brasil.



A CLARK DÁ UMA MÃOZINHA.

Só uma empresa inovadora, moderna e tradicional tem o equipamento certo para o seu negócio. São empilhadeiras que suportam cargas de até 8 toneladas movimentando materiais com maior eficiência e segurança.



ACESSE NOSSO SITE

WWW.CLARKEMPILHADEIRAS.COM.BR

AESA - GDE. SÃO PAULO - ABC
BAIXADA SANTISTA - (11) 3488.1466

ALPHAQUIP - GDE. SÃO PAULO
OSASCO - BARUERI - (11) 4198.3553

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

DINÂMICA - RO - AC
(69) 3535.5490 / (68) 3221.1157

FORMÁQUINAS - CE - PI
(85) 3474.3819

LINCK - SC - RS
(51) 2118.3333 / (48) 3203.7000

LVM - AM - RR - (92) 3236.1455

MAPEL - VALE DO PARAÍBA
INTERIOR DE SP - GDE. SÃO PAULO
(19) 3278.1822 / (11) 3642.1100

NOVA FASE - PR
(41) 3344.4988 / (43) 3339.3046

TECNOESTE - MT - MS
(67) 3041.2688 / (65) 3661.0661

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

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

TRACBEL - MG - ES - RJ - GO - DF - TO
(31) 2104.1800 / (27) 2123.9800
(21) 2123.9400 / (62) 4011.3550

CLARK
THE FORKLIFT

Setor de acessórios para embalagens cresce e se mantém em expansão no Brasil

Preocupadas e engajadas com as tendências em prol do “verde”, empresas do segmento começam a trabalhar em iniciativas de alta tecnologia que reduzam os custos na área de logística e que sejam mais direcionadas para a sustentabilidade.

Fm pleno crescimento, o setor de acessórios para embalagens não está preocupado apenas em facilitar o transporte e a armazenagem e manter sem danos as mercadorias. Buscando melhorar a qualidade das suas cargas, e com o intuito de diminuir a quantidade de produtos utilizados e seu consequente resíduo, as empresas querem investir em iniciativas de alta tecnologia com baixo custo e que trabalhem em prol da sustentabilidade.



Lima, da Best Pack: “muitas tecnologias utilizadas vêm de outros países, o que pode gerar dificuldades logísticas para desenvolvermos nossas atividades”

A Best Pack Brasil Embalagens de Proteção (Fone: 11 3757.1899) tem oferecido nos últimos anos acessórios ligados a essa ideia. Além de investir em linhas básicas de acessórios, a

empresa disponibiliza embalagens específicas para proteção de produtos sensíveis e frágeis, como aparelhos eletroeletrônicos, desktops, notebooks e geladeiras.

“O setor de acessórios para embalagens está em expansão, e podemos notar isso através do constante número de empresas que nos procuram para desenvolver embalagens de proteção específicas. Esse crescimento pode ser até um termômetro do bom momento econômico que vivemos”, explica André Luiz Lima, gerente de marketing da Best Pack.

Outro ponto é a preocupação com o planeta. Tema cada dia mais em pauta na sociedade, ele gera uma cobrança para que as empresas pensem em produtos “verdes”. Para Rodrigo Tarcha, sócio-diretor da Ankauf Importação, Exportação e Representação (Fone: 11 3571.3989), a retirada das sacolas plásticas do mercado em São Paulo é a primeira de muitas iniciativas ligadas à sustentabilidade que devem surgir nos próximos anos.

“Cedo ou tarde esse tipo de cobrança chegará às indústrias, fazendo com que elas também racionem a sua quantidade de plástico utilizado em todos os seus processos. Algumas empresas, que são reconhecidamente preocupadas com a questão ambiental, já

premiam seus fornecedores pela redução da quantidade de resíduo de suas entregas e também na melhora da qualidade

desse resíduo renovável ou não”, explica ele.

Mas, apesar do cenário positivo, o mercado de acessórios para

Fabricação de almofadas de ar

A Best Back trouxe para o Brasil uma novidade no mercado de embalagens: a Air Move. Inovadora na produção de almofadas de ar, a máquina, ao contrário das já existentes no mercado, pode ser vendida ou utilizada através de um sistema de comodato. A empresa oferece ainda as opções em almofadas com material oxibiodegradável, que agredem pouco a natureza. Outro acessório é a linha Air Paq, embalagem customizada de proteção específica para proteção de produtos sensíveis e frágeis, como aparelhos eletroeletrônicos (desktops, notebooks, geladeiras, TV's, DVD's, home theatre, etc.) e produtos engarrafados com vidro em geral (vinhos, bebidas, etc.), entre outros. A empresa oferece ainda a linha de produtos Re-Paper, mantas de papelão ideais para aplicações onde há grande quantidade de descarte de caixas de papelão. A linha inclui, ainda, a Re-Paper System, máquina que transforma caixas de papelão em malha trançada para enchimento, usada na proteção e no transporte de produtos pesados, pontiagudos e de alta abrasividade. Por sua

vez, a Stabulon inclui folhas antideslizantes para contenção de cargas em sistemas paletizados, garantindo inclinações em torno de 40° durante o transporte interno e/ou externo, reutilização da folha em processos de logística reversa e uso em baixas temperaturas. A linha de produtos Stabumax inclui tiras antideslizantes com a mesma configuração do Stabulon, porém com espessura maior, e usadas para contenção de cargas sem palete, diretamente aplicadas no chão de caminhões, etc. A linha de produtos Polynest abrange proteção em poliuretano expandido, ou seja, através de equipamentos são produzidas as proteções para os interiores das embalagens. A linha Polynest envolve, ainda, palete para big-bags de 1 e 2 ton. que, devido ao seu formato curvo e seus sistemas de travamento de cabos de aço, permite, também, o armazenamento em sistemas de portapaletes e/ou drive-in. A empresa disponibiliza, ainda, uma linha completa de lacres plásticos e metálicos, envelopes e etiquetas de segurança, através da parceria com a Precintia.

Folhas separadoras antiderrapantes

Novidade no mercado de acessório e embalagens, o Stop Gliss é comercializado exclusivamente pela Ankauf. Criado como um produto substituto ou complementar que reduz a quantidade a ser utilizada do filme stretch, o Stop Gliss é uma folha separadora antiderrapante que, colocada entre algumas camadas das cargas, aumenta o coeficiente de fricção entre elas e elimina qualquer

dano causado pelo transporte. A Ankauf também oferece o Slip Sheet – que elimina o deslizamento e aumenta a segurança da carga – e o Grip Pad que, sendo a prova de água, consegue proteger a mercadoria de qualquer umidade.



Tarcha, da Ankauf: a retirada das sacolas plásticas do mercado em São Paulo é a primeira de muitas iniciativas ligadas à sustentabilidade que devem surgir

embalagens ainda enfrenta alguns problemas. Como grande parte dos materiais utilizados é importada, os custos podem ser altos. “Muitas tecnologias utilizadas vêm de outros países, o que pode gerar dificuldades

logísticas para desenvolvermos nossas atividades”, analisa Lima, da Best Pack.

Para Tarcha, da Ankauf, as dificuldades do mercado também estão na cultura de algumas empresas que não conseguem ver a importância em se investir no setor de acessórios para embalagens. “O desenvolvimento de um produto novo torna-se, muitas vezes, um processo muito moroso, já que para muitas áreas o acessório é algo supérfluo, que apenas agrega custos ao produto. As empresas não levam em consideração o tempo necessário para refazer o seu produto, os custos de fretes de retorno de materiais avariados, o custo de mão de obra e horas extras para o recebimento desse material danificado”, completa ele. **Logweb**

Manga com palete e tampa

Especialista em embalagens com plástico corrugado, a Cartonale (Fone: 11 4705.1170) oferece um novo produto nessa área: é a manga com palete e tampa termoformado para portas de refrigeradores e freezers. Com palete com encaixes para empilhamento e comeia interna para separar e proteger as portas, a

manga é desmontável e ainda possui um rebaixamento na comeia para auxiliar na retirada das portas.



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

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

PEÇAS DE REPOSIÇÃO ORIGINAIS



- ▲ Talhas Elétricas Especiais
- ▲ Talhas Elétricas de Correntes
- ▲ Talhas Elétricas de Cabo de Aço
- ▲ Barramentos Elétricos Blindados
- ▲ Monovias – Retilínea e Curvilínea

DURABILIDADE



SEGURANÇA



GARANTIA



Tipo R-20
1.000 Kg
a
5.000 Kg

3
Anos de
Garantia



Tipo R-6
300 Kg
a
500 Kg



Tipo SE
500 Kg
a
25.000 Kg

1
Ano de
Garantia



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



Mercado de acessórios para empilhadeiras se consolida em 2011 e prevê mais crescimento em 2012

Apesar das oscilações, devido à crise econômica mundial, o setor fechou o ano de 2011 com balanço positivo. E as empresas apresentam planos de investimento na área tecnológica para expandirem e se fortalecerem.

O ano de 2011 foi de crescimento no mercado de acessórios para empilhadeiras. A Cascade Brasil (Fone: 13 2105.8800), por exemplo, obteve um aumento de 48% no volume de negócios quando comparado a 2010. Já a HGX (Fone: 51 3072.3552) obteve um crescimento de 120% nos serviços de manutenção de controladores de tração e de 60% na venda desses controladores. Apesar da retração ocorrida no último mês e das oscilações econômicas, devido à crise mundial, a tendência de crescimento deve se manter em 2012 e as novidades do setor são boas.

Para Caio Lima, diretor geral da MSI-Forks América do Sul (Fone: 11 5694.1000), esse cenário enfatiza a força do fabricante local. “O ano de 2011 foi bastante positivo para a MSI-Forks, mesmo com as constantes ‘subidas e descidas’ do mercado. Esse tipo de cenário, instável e incerto, mostra a força do fabricante e/ou fornecedor local que pode responder com maior agilidade a

qualquer alteração de demanda, minimizando, assim, o excesso e a falta de produto”, analisa ele.

Comparado com 2010, a MSI-Forks obteve expressivo crescimento em seu lucro e faturamento de 2011. Segundo Lima, esse resultado foi obtido através do aumento da capilaridade da rede de distribuidores e melhora na agilidade de entrega para garfos fora de padrão.

A HGX avaliou os seus números positivos como fruto do bom desempenho da equipe de marketing comercial da empresa. “Houve um grande empenho de nosso departamento comercial nesse último semestre, que executou um forte trabalho em feiras e divulgou a nossa parceria com a PG-Divers Technology”, informa Wagner Ferreira dos Santos, sócio-gerente da HGX.

Empresas como a Saur (Fone: 55 3376.9300), a Consigaz (Fone: 11 4197.9300), a Brazil Trucks (Fone: 12 3939.2110) e a Blue Tec (Fone: 19 3213.5502) também conseguiram obter um balanço positivo no último ano.

Para Gustavo Coelho, diretor comercial da Sascar Tecnologia (grupo que controla a Blue Tec), o mercado continuou ativo no ano



Heinen, da Saur: o aquecimento da economia refletiu, também, na logística, que exigiu processos mais eficientes, levando ao incremento das vendas

Para Enio André Heinen, gerente comercial da Saur, o setor de acessórios para empilhadeiras obteve um crescimento significativo. “O aquecimento em todos os setores da economia refletiu, também, na logística, que exigiu processos mais eficientes, o que nos levou a incrementar as vendas. Além disso, as parcerias com empresas europeias para transferência de tecnologia resultaram em equipamentos com mais qualidade e possibilitaram a ampliação da gama de produtos para otimizar os processos de movimentação de cargas, principalmente a intralogística”, diz o gerente comercial.

NOVIDADES

Com o cenário positivo do último ano, o mercado já pensa em novas tecnologias que possam gerar mais economia e agilidade para o setor, como é o caso do sistema Pit Stop da Consigaz. Criado com o intuito de melhorar o sistema de abastecimento das empilhadeiras, ele dispensa a substituição dos cilindros vazios pelos cheios.

“O operador apenas reabastece o cilindro, como estamos acostumados a abastecer nossos carros no posto. Esta instalação é feita em comodato, sem custo adicional para os nossos clientes”, explica Julio F. Papavero, gerente comercial da empresa.

Outra novidade são os dispositivos de controle para acoplar nos



3ª EDIÇÃO

LOGISTIQUE

Feira Internacional de Logística, Transporte e Comércio Exterior

23 a 26 de outubro de 2012
Chapecó SC Brasil
Parque Tancredo Neves Das 15h às 22h

ARMAZENAGEM E LOGÍSTICA INTERNA

VÁ DIRETO AO PONTO

PARTICIPE DA MAIOR FEIRA DE LOGÍSTICA E TRANSPORTE DE SANTA CATARINA

Uma feira de grandes negócios



feiralogistique

Informações e contatos:

(49) 3361-9200

info@logistique.com.br

www.logistique.com.br

uqdesign.com.br

Organização e realização



Promoção



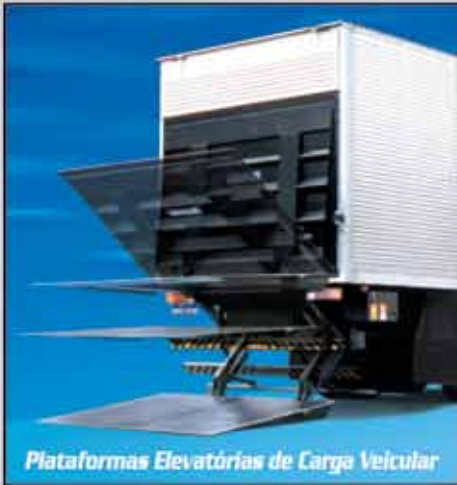
Apoio



TECNOLOGIA QUE ELEVA

Com milhares de equipamentos em operação e uma rede de mais de 50 distribuidores em todo o país, a Marksell produz os mais modernos equipamentos do mercado brasileiro.

Só a líder em toda a América Latina pode oferecer tanta qualidade e vantagens para seus negócios e sua carga.



Plataformas Elevatórias de Carga Veicular



Doca Móvel de Carga



Plataformas Niveladoras de Doca

equipamentos, oferecidos pela Saur. Com o intuito de reduzir os danos nas mercadorias, eles incluem sensores de posicionamento

e aproximação, alarmes e câmaras para visualização.

Para Coelho, da Sascar Tecnologia, uma das grandes tendências no mercado

são os chips de GPS. Cada vez mais precisos, eles já conseguem determinar até o corredor onde o implemento se encontra. "Eles estão

QUEM FORNECE O QUÊ?



CASCADE

Garra para barris; garra para bobinas; garra para caixas; garra para fardos; posicionador múltiplo de garfos (single-double); push-pull; selecionador de camadas (layer picker).



HGX SISTEMAS DE CONTROLE

Controladores de tração para empilhadeiras e veículos elétricos.

BRAZIL TRUCKS

Assentos para empilhadeiras com instalação universal.



SAUR

Garra para blocos de concreto; garra hidráulica para tubos de concreto de diversos diâmetros; garfos telescópicos; dispositivo automático para carregamento de big-bags; spreader; posicionador triplo e quádruplo de garfos; garra para caixas; garra para tijolos; garra para bobinas; garra para fardos; caçamba hidráulica; garra giratória para montantes; inversor/empurrador de cargas; garra para eletrodomésticos; garra de rodas; garfos para empilhadeira; kit sistema de câmeras; kit sistema de controle automático de força; fixador de tubos.



BLUE TEC AUTOMAÇÃO

Sistema para monitoramento e registro de utilização com transmissão automática via GSM; sistema para monitoramento e registro de utilização com transmissão automática via rádio de longa distância.



CONSIGAZ

Gás para empilhadeiras, em botijões ou no sistema Pit Stop.



MSI-FORKS

Garfos para elevação de cargas.



umentando a sensibilidade, o que permite o funcionamento dentro de galpões. Além disso, módulos de conectividade como Wi-Fi, GSM e RF também estão mais velozes e robustos. Essas características permitem fazer um controle logístico em tempo real dos implementos, aumentando drasticamente a produção. Outra tecnologia que não é nova no mundo, mas só agora está se popularizando no Brasil, é o RFID, que permite a identificação de produtos transportados, o que contribui ainda mais para o controle logístico e para o controle de estoque”, explica ele.

Para os próximos meses a tendência é que novas tecnologias surjam. Segundo os especialistas entrevistados nessa reportagem, entre as principais novidades estarão a utilização de aplicativos de operações como do acessório push pull na indústria alimentícia,

eletrônica, química e cimenteira, o monitoramento das empilhadeiras através de salas de operações, a existência de indicadores de dirigibilidade dos operadores e de produtividade das empilhadeiras.

O mercado também já analisa o conforto dos trabalhadores. Segundo estudos, operadores em condições desconfortáveis têm sua capacidade funcional prejudicada, com queda de rendimento. Assim, algumas empresas já trabalham com assentos projetados e fabricados dentro de conceitos de ergonomia. Desde 2011, a Brazil Trucks disponibiliza quatro modelos dos assentos BTConfort que possuem configurações de suspensão mecânica, sensor de presença do operador e portadocumentos.

TENDÊNCIAS E PERSPECTIVAS

Em 2012, as tendências do mercado são de mais crescimento

e mais aprofundamento na área tecnológica. Segundo Lima, da MSI-Forks, nos últimos quatro anos houve um amadurecimento do mercado no Brasil, e essa é uma tendência que deve continuar. “Houve um aumento vertiginoso de novas empresas entrando em nosso segmento, fabricantes de máquinas, acessórios e prestadores de serviços, o que tornou o mercado mais atraente, porém mais competitivo e exigente”, analisa ele.

A Cascade do Brasil planeja vários lançamentos para 2012. “No mês de fevereiro foi lançado o modelo 22H e 24H da garra para bobina de papel, ideal para fábricas, operação de armazenagem e gráficas. Trata-se de um equipamento mais leve, com braços e placas de contatos mais finas, maior capacidade de carga e melhor residual, giro mais rápido, melhor visibilidade e vida útil mais

longa” explica Ramatis Pedrosa Fernandes, gerente geral da empresa.

Na HGX, as perspectivas são de mais crescimento. “Temos uma perspectiva de continuarmos crescendo no mínimo 30% a 40% sobre 2011, isso devido à boa aceitação de nossos produtos e serviços. Para 2012 já teremos várias empresas utilizando os controladores AC que importamos da PG-Drivers Technology”, analisa Santos.

Segundo Heinen, da Saur, a perspectiva da empresa é continuar investindo em processos de modernização. “A empresa terá como foco a inovação e a satisfação de seus clientes, para continuar com a maior linha de equipamentos para empilhadeiras do Brasil. Estamos prevendo para este ano um crescimento real de 8% em relação a 2011”, finaliza. Logweb

Falta espaço para armazenagem? A Nautika tem a solução.



Coberturas 02 águas em zinco



Vãos livres de 10 a 40 metros



Pé-direito de 5 e 6 metros



NAUTIKA
A cobertura certa para o seu empreendimento.

Coberturas 02 águas em lona - vãos livres de 10 a 40 metros

entre em contato conosco:

11 2462-4622

coberturas@nautika.com.br

Venda e Locação

nautikacoberturas.com.br

Setor calçadista: uma logística com itens fracionados e regida pela moda



O setor calçadista atua com o que se chama de grade. Além disso, o ciclo de vida do produto é cada vez menor, tornando-o obsoleto rapidamente. Isso significa que, além da necessidade de giro rápido do estoque, há uma quantidade ainda maior de SKU's devido aos modelos lançados regularmente.

Desta vez, o nosso foco é o segmento de calçados. Como é a logística nesta área, no que ela se diferencia dos demais setores?

“Em operações de transportes, as diferenças no setor de calçados estão relacionadas à baixa densidade da carga (grande volume e pouco peso) e ao alto nível de fracionamento. Este tipo de operação sugere um compartilhamento com cargas densas e exige um maior cuidado em toda a cadeia para evitar avarias e trocas.”

Em operações de armazenagem – continua André Almeida Prado, diretor geral de logística da Atlas Transporte & Logística (Fone: 11 279.53148) –, a grande variedade de cores e tamanhos dos calçados acaba gerando um grande número de SKU's. “As coleções também aumentam o número de produtos a serem gerenciados a cada novo lançamento. O maior número de linhas a serem administradas dificulta as operações de separação e expedição de mercadorias, exigindo pessoas, processos e sistemas que sejam capazes de gerenciar operações mais complexas e, desta forma, prover o nível de serviço esperado”, completa Prado.

Daniel Mayo, diretor geral da Linx Logística (Fone: 11 2103.2455), também faz sua análise por este caminho. Segundo ele, o setor calçadista lida com o que se chama de grade, ou seja, além do modelo, há cor e tamanho. Isso



Lumare Júnior, da Braspress: *a tendência é uma logística rápida e eficiente, já que a grande maioria das lojas não mantém grandes estoques de calçados*

faz com que o número de unidades de manutenção de estoque (SKU) ativas seja muito maior do que em qualquer outra área. Além disso, o ciclo de vida do produto é cada vez menor, tornando-o obsoleto rapidamente. Isso significa que, além da necessidade de girar rapidamente no estoque, há uma quantidade ainda maior de SKU's devido aos novos modelos constantemente lançados.

“As diferenças no setor calçadista estão na diversidade de SKU's, nos pontos de distribuição concentrados em áreas de restrição, como shoppings centers e lojas de rua, no alto valor agregado, na necessidade de entrega aos sábados e na baixa densidade volumétrica”, comenta, por sua vez, Odair Bernardi, gerente nacional de vendas da MTR Transportes (Fone: 47 3321.2100).

A lista de diferenças elaborada



Prado, da Atlas: *é importante que profissionais de logística sejam envolvidos nas decisões de marketing para, através de suas experiências, reduzir custos*

por Raul R. Maudonnet, diretor de vendas da Transportadora Americana (Fone: 19 2108.9000), também inclui vários tópicos, como o fato de o setor possuir baixa sazonalidade, apresentar um volume de carga crescente com uma ampla diversificação de produtos e ter uma distribuição através de três canais básicos: distribuição tradicional, incluindo o atacado e as lojas de varejo; venda direta, uma evolução do conceito de vendas domiciliares; e franquia, com lojas especializadas e personalizadas. “Existem poucas empresas de logística especializadas nesse segmento, capazes de desenvolver, implantar e operar soluções de maior alcance e complexidade. Além disto, há diferenciais como o gerenciamento de processos de liquidação de ponta de estoque, projetos logísticos (desenvolvimento de embalagens, por exemplo),

montagem de kits e embalagens promocionais e logística reversa”, completa Maudonnet.

Giuseppe Lumare Júnior, diretor comercial da Braspress Transportes Urgentes (Fone: 11 2188.9000), também lembra que a diferença da logística no setor calçadista é que ela envolve mais o setor de varejo.

Omar Passos, diretor de negócios da Elog Sudeste (Fone: 11 3305.9999), também salienta que o atendimento logístico ao mercado calçadista é peculiar, pois demanda pedidos fracionados e diversificados. “Em função desta peculiaridade, o desenvolvimento do layout e do fluxo adequados da operação é fundamental para garantir o alto nível de serviço para o segmento”, completa o diretor de negócios, enquanto Carla Ajifu, subgerente comercial da Hipercon Terminais de Cargas (Fone: 13 3228.4100), acrescenta que a diferença está na tecnologia e no gerenciamento da cadeia de suprimentos, para ser competitivo e obter melhores resultados.

Felippi Perez, diretor comercial & projetos da Keepers Logística (Fone: 11 4151.9030), completa dizendo que o setor calçadista tem um imediatismo muito grande, gerado normalmente pelas demandas sazonais, sendo estas previstas e também não previstas. Assim também pensa Edward Montarros, diretor de vendas da Rapidão Cometa Logística e Transporte (Fone: 11 4002.5050), para quem os Operadores Logísticos se

adéquam ao mercado calçadista para atender às exigências de prazo bem curto, que vem junto com o lançamento das coleções.

“O setor calçadista adaptou-se à alta exigência do mercado e do consumidor final implantando uma elevada dinâmica, além do lançamento de coleções e/ou novos produtos a cada 60 dias em média. Neste caso, é necessária uma operação logística extremamente preparada e ágil para atender esta demanda”, completa Eduardo Paes, do Departamento de Vendas – filial em Novo Hamburgo, RS – da Kuehne + Nagel Serviços Logísticos (Fone: 11 3037.3300).

Para Luiz Fernando Simabukulo, gerente de marketing & customer service da diretoria de marketing & vendas da TNT Mercúrio e TNT Araçatuba (Fone: 11 3573.7700), a indústria de calçados busca cada vez mais a utilização de ferramentas e

sistemas de gerenciamento de produção integrados à logística. O objetivo é monitorar o pedido desde a entrada na linha de produção até a entrega no cliente.

A distribuição, bastante pulverizada, continua sendo um fator crítico, uma vez ser preciso levar o produto a todo o país.

“A produção é por demanda, ou seja, não há estoques nas fábricas. Hoje toda a demanda é gerenciada pela indústria calçadista. Como a distribuição no país é continental, associada ao frequente número de lançamentos de novos modelos, ocorre um grande fracionamento da carga”, completa.

Marcelo Flório, CEO da LOG Fashion Logística e Transportes (Fone: 11 360.84741), destaca que a chegada em massa de muitas grifes calçadistas internacionais tem gerado para o setor de logística uma necessidade imediata de automação dos processos



Flório, da LOG Fashion:
a chegada de grifes calçadistas internacionais gera uma necessidade imediata de automação dos processos logísticos

logísticos, tanto internamente nos Centros de Distribuição, como no acompanhamento em tempo real (online) dos processos logísticos como um todo, até a entrega. “Estamos em um momento de grande melhoria tecnológica, buscando as melhores práticas mundiais. Com isso, a novidade,

consequentemente, é a abertura do canal de e-commerce deste setor, o que terá um grande impacto logístico diferenciado em relação aos outros segmentos”, destaca.

“Sob o nosso ponto de vista, observamos um grande sucesso no e-commerce do setor calçadista. O mercado brasileiro teve uma resposta muito positiva com o segmento de calçados e isso impactou diretamente no setor logístico. Hoje, observamos que 20% do volume transportado são de calçados. Há pouco tempo não imaginávamos que uma pessoa pudesse comprar um calçado a distância. No entanto, hoje já é uma forte realidade. Observamos primeiro o sucesso dos calçados esportivos. Com o passar do tempo, todos os tipos de calçados ganharam espaço: femininos, masculinos e infantis”, completa Sergio Brito, gerente comercial da Total Express (Fone: 11 3627.5900).

A **Mapel** apresenta suas novas especializações...

AUSA, uma marca espanhola com reconhecimento mundial. Agora na MAPEL!

AUSA

- Varredeiras
- Empilhadeiras todo terreno
- Manipuladores telescópico



Varredeiras



Manipuladores Telescópico



Matriz: Av. Ralinho Leite de Barros, 495 - CEP 13040 020 Jd. do Trevo - Fone: (19) 3278 - 1822 - Campinas - SP

Filial: Rua Fortunato Ferraz, 1166 - CEP 05093 000 - Vila Anastácio - Fone: (11) 3642-1100 - São Paulo - SP

Filial: Rua Gabriel, 597 - Rod. Washington Luiz, Km 167,5 - CEP 13510 000 - Jd Bom Sucesso - Fone: (19) 3545-3830 - Santa Gertrudes - SP

Postos de serviços: Marília - Ribeirão Preto - São José do Rio Preto

www.mapelnet.com.br

AH!

Alugue Hyundai



HYUNDAI

Empilhadeiras
GLP • Elétrica • Diesel

coparts

11 2633-4000

www.coparts.com.br

Paletrans

é na
PIAZZA

**Vendas e
locação de
empilhadeiras
e transpaletes
manuais e
elétricos**



11 2954-8544

www.piazzaempilhadeiras.com.br
(com loja virtual)

TENDÊNCIAS E NOVIDADES

Pelos pontos de vista apresentados, quais seriam as tendências e as novidades no setor calçadista?

Prado, da Atlas, descreve que este setor sofreu, e sofre, forte concorrência externa, principalmente de operações asiáticas de baixo custo. Esta concorrência fez com que as empresas produtoras brasileiras repensassem sua plataforma de produção e logística de forma a gerar preços mais competitivos, produtos mais atrativos e atingir um maior mercado. “Portanto, a tendência que não é tão recente, mas que continua sendo pensada, é olhar internamente para sua cadeia logística e fornecedores buscando uma melhor rentabilidade (e até competitividade) do negócio.”

De fato, para Lumare Júnior, da Braspress, a tendência é a execução de uma logística rápida e eficiente que atenda ao lojista dentro do prazo necessário, já que a grande maioria das lojas não mantêm grandes estoques desses produtos.

Também pensa assim Passos, da Elog. De acordo com ele, o consumidor quer novidade a todo o momento. Com isso, os produtos acabam tendo “vida curta”. Os pontos de venda priorizam cada vez mais as áreas para exposição de produtos, diminuindo gradativamente o estoque. “Para o Operador Logístico isto influência diretamente no planejamento e na entrega, demandando constantes investimentos em tecnologia para todos os pontos da cadeia, garantindo, também, o gerenciamento da informação. O mercado do Norte e do Nordeste está elevando seu poder de consumo, demandando serviços adequados”, completa o diretor de negócios.

“Atualmente, temos uma frequência maior de entregas em virtude das minicoleções que acontecem entre as já tradicionais outono/inverno e primavera/verão. Isso, apesar de diminuir o volume de cada entrega, aumentou bastante o fluxo”, acrescenta Montarroios, da Rapidão Cometa.

Carla, da Hipercon, também aponta o aumento do poder de consumo como tendência no setor calçadista. Diz ela que em pesquisas de mercado, notaram que as vendas no segmento calçadista brasileiro vêm em crescimento e a tendência é a continuidade deste aumento nas vendas, devido, principalmente, ao fortalecimento da massa salarial na indústria e em outros segmentos e, principalmente, ao crescimento no consumo destes produtos.

Já Perez, da Keepers, aponta para a forte tendência ao picking fracionado, possibilitando que os clientes comprem maior variedade, e não quantidade, e a crescente demanda por produtos

importados que trazem à tona todas as necessidades do setor marítimo brasileiro. Enquanto Paes, da Kuehne + Nagel, destaca que as grandes redes calçadistas tendem a aliar-se aos Operadores Logísticos frente à complexidade de suas atividades e ao alto fracionamento de cargas enviadas no menor prazo de entrega possível, utilizando-se para isso o mix de serviços oferecidos. “Acredito que cada vez mais a indústria de calçados tem procurado por parceiros de transporte que possam oferecer cobertura geográfica em todo o país. A automação de processos com o uso de etiquetagem e a scanner aumenta a rastreabilidade das cargas, um item cada vez mais solicitado por nossos clientes”, completa Simabukulo, da TNT Mercúrio e TNT Araçatuba.

Paes, Kuehne + Nagel, retoma a palavra concordando com o representante da TNT: de acordo com ele, o que o que há de novo é o fato de as grandes redes calçadistas estarem optando por ingressarem suas atividades administrativas e operacionais no próprio Operador Logístico para obter melhorias na gestão, controle interno e externo, qualidade no atendimento, qualidade no serviço prestado e redução de custos fixos e variáveis, entre outras vantagens.

Por sua vez, Mayo, da Linx, diz que a principal tendência vem da área de planejamento e comercial. Segundo ele, atualmente muitas empresas ainda trabalham com packs, grades de cor e tamanho pré-distribuídas e estão migrando para uma distribuição por SKU, que a torna mais assertiva, reduzindo os estoques. “Outro modelo cada vez mais usado é o push, no qual é adotado mais o pull, ou seja, o abastecimento da loja por reposição de vendas, ao invés de empurrar o estoque para a ponta”, diz o diretor geral. Tendência de aumento na quantidade de SKU’s, aumento da necessidade de entrega fora dos dias úteis e concentração em Centros de Distribuição Avançados – CDAs é a análise de Bernardi, da MTR Transportes.

Flório, da LOG Fashion, retoma a questão das grifes internacionais para fazer a sua análise sobre as tendências. Segundo ele, atualmente a demanda por serviços logísticos para o segmento calçadista está crescendo muito, devido principalmente à profissionalização do setor, às fusões e aquisições das grifes nacionais e à vinda de grifes internacionais para o Brasil, por isso, as necessidades por eficiência logística, foco no “core business” e redução de custos estão em evidência no setor.

“Por estes motivos, atrelados às perspectivas de crescimento econômico do Brasil e o consequente aumento do consumo, a procura por

Sistemas para armazenagem Travema



A Travema, líder na fabricação de proteções logísticas, agora produz modernos sistemas para armazenagem. Fabricados com aço de qualificação estrutural certificada, nossos projetos são submetidos a um rigoroso controle de qualidade e de acordo com normas nacionais e internacionais. A montagem é rápida e limpa. Não há soldas no local e são extremamente seguras na operação.

Consulte preços e condições especiais: (11) 3831-8911

Rua Benedito Campos Moraes, 126 - V. Anastácio
Cep: 05094-010 - São Paulo-SP
www.travema.com.br - E-mail: travema@travema.com.br

TRAVEMA
ARMAZENAGEM SEGURA

Porta-paletes | Drive-in | Drive Thru | Cantilever | Flow Rack | Estanteria Leve | Porta-paletes Dinâmico

SOL, CHUVA, FRIO, CALOR: COMO ESCOLHER O PNEU

Na edição de abril da revista *Logweb* você poderá ler tudo sobre pneus para caminhões, empilhadeiras e demais veículos.

E AINDA:

- Participação e distribuição da Revista Logweb nos seguintes eventos:
 - Intermodal South América
10 a 12 de abril no Expo Center Norte
 - Automec
10 a 14 de abril no Anhembi
 - Pneuhow
11 a 13 de abril no Expo Center Norte

E MAIS:

- Setor: Cosmético, Perfumaria e Higiene Pessoal – seus Operadores Logísticos e Transportadores

Show Logistics: Comércio Exterior

REVISTA
Logweb

Tudo o que acontece na logística está nas páginas da revista *Logweb*

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço,

Rua dos Pinheiros, 240 - conj. 12 - Tel.: 11 3081.2772
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
www.logweb.com.br - Twitter: logweb_editora

Depoimentos 10 anos revista Logweb

“Sinto-me muito honrado pela oportunidade de participar de maneira direta na composição de colunas e matérias deste importante canal de informações direcionado ao público da área logística. Através da revista *Logweb* apareceram outros trabalhos na área literária, o que não imaginava ser possível lá pelo ano de 2003, quando, ainda apenas leitor, recebia a revista e guardava com muito carinho todas as edições. Há uma repercussão positiva dos conteúdos expostos, num jornalismo sério, dinâmico e verdadeiro, para um público variado e crítico.”

Prof. Palmério Gusmão, coordenador do Curso Superior de Logística na Universidade Bandeirantes – Grupo Anhanguera Educacional e articulista do Portal *Logweb*

“O INPG – Instituto Nacional de Pós-Graduação vem parabenizar a revista *Logweb* pelo aniversário de dez anos. No mundo competitivo das publicações editoriais segmentadas, atingir uma década de vida e conquistar a credibilidade junto ao público/leitor e seus anunciantes é uma marca importante de que a revista tem desempenhado com inteligência e profissionalismo o papel de contribuir para disseminar informações de qualidade e de fundamental relevância para grandes setores da economia brasileira. Desejamos pleno sucesso e mais décadas de comemoração e crescimento”.

Prof. Dr. José Leônidas Olinquevitch, presidente do INPG Business School

serviços logísticos no segmento calçadista é bem maior do que a oferta. Temos certeza que nos próximos anos a terceirização da logística neste segmento será um diferencial estratégico para todas as empresas e, no curto prazo, o mercado buscará este serviço por conta de uma estratégia de crescimento de médio e longo prazo, já que o aumento do volume e dos pontos de vendas será uma consequência natural dos varejistas, portanto, sem o suporte logístico necessário o crescimento será, com certeza, prejudicado”, explica o CEO da LOG Fashion.

Maudonnet, da Transportadora Americana, também fala de um setor em forte expansão. “Em virtude de constante pesquisa (nacional e internacionalmente), há tendência de aquecimento nas vendas e ampliação do mix de vendas.

O setor apresenta forte tendência de renovação (design, matéria-prima, acessórios)”, diz ele.

Por fim, para Brito, da Total Express, a tendência é, cada vez mais, estar mais próximo do consumidor e o e-commerce proporciona esta experiência. “Observamos não só as grandes lojas, mas o pequeno varejista também partindo para a venda online de calçados, buscando atingir não só aquela clientela fiel da sua região, mas, investindo e buscando superar os desafios de uma logística direta para atingir os consumidores de todas as regiões do país.”

PROBLEMAS DO SETOR

Ao apontarmos os problemas do setor calçadista, vamos considerar os relacionados à falta de infraestrutura, como a precariedade das rodovias brasileiras, o atraso das entregas provocadas pelas barreiras fiscais e as restrições de tráfego nas áreas urbanas, como em São Paulo e em outras grandes cidades brasileiras. Afinal, eles são comuns a todas as empresas que atuam com o transporte. Portanto, vamos nos ater aos específicos do setor.

Como, por exemplo, a forte concorrência, como aponta Prado,

da Atlas. Neste caso, para ele, a solução passa pela busca da melhor solução logística, considerando seus fornecedores, parceiros e, principalmente, clientes de forma a gerar ganhos de resultado na operação, ou seja, buscar menores custos e melhores níveis de serviço.

Ainda segundo o diretor geral de logística da Atlas, outro problema é a diversidade de produtos. “Obviamente que o maior volume de coleções, modelos e cores está associado ao aumento de vendas proposto, normalmente, pela área de marketing. Entretanto, é importante que profissionais de logística sejam envolvidos nessas decisões para, através de sua experiência, reduzir custos (e garantir qualidade de serviço) desde o momento de planejamento até as operações de movimentação, transporte e distribuição.”

Por falar em concorrência, Bernardi, da MTR Transportes, também aponta como problemas do setor o nível de preço praticado pela concorrência e a segurança. “As soluções passam pela proteção contra dumping de produtos asiáticos e investimentos em segurança pública”, comenta.

Para o diretor comercial & projetos da Keepers, o maior problema é conciliar o custo da operação logística com o preço cobrado sem interferir no valor agregado do produto. Segundo Perez, a solução é, cada vez mais, buscar soluções integradas e condizentes com cada situação, época, enfoque publicitário e política de lucro da empresa.

Por seu lado, Mayo, da Linx, diz que os principais problemas estão voltados à grande quantidade de SKU. “Muitos calçadistas estão investindo em projetos de automação, permitindo uma distribuição cada vez mais fracionada sem se preocupar com a quantidade crescente de SKU”, diz ele.

Outra visão tem Montarroios, da Rapidão Cometa. Segundo ele, o maior problema para as empresas calçadistas é encontrar operadores que cumpram as exigências de ar-

mazenagem e de rapidez na entrega dos produtos, além de abranger todo o território nacional. Segundo o diretor de vendas, as soluções são as empresas se adequarem às necessidades específicas do setor calçadista, que acompanham as mudanças de coleções, além de investimentos desde o setor de planejamento e treinamento de colaboradores até o de infraestrutura.

Já a lista de problemas de Maudonnet, da Transportadora Americana, é bastante ampla. Inclui: grandes volumes movimentados; grande quantidade de diferentes itens devido às cores, aos modelos e tamanhos; contínua renovação do portfólio de produtos acabados, devido às coleções outono/inverno e primavera/verão; produtos de diferentes valores agregados (alguns muito caros e outros muito baratos); roubo de carga crescente; dificuldade de entrega nos grandes distribuidores; e produto perecível – por se tratar de moda, é necessário ter uma eficiente cadeia logística, garantindo o cumprimento dos prazos acordados. As soluções passam pela tecnologia aplicada ao transporte e aumento/adequação da frota.

Simabukulo, da TNT Mercúrio e TNT Araçatuba, lembra como problema a gestão da cadeia de transporte com muitos parceiros. A solução? Busca por automação nos processos de transporte rodoviário. Finalizando, Brito, da Total Express, lembra que, para o e-commerce, a logística reversa é a principal dificuldade. “Normalmente, o mercado trabalha com o índice médio para logística reversa em torno de 3% (troca ou desistência), e observamos este índice um pouco maior para o setor calçadista. As soluções passam por melhorias nos sites com recursos visuais cada vez melhores na exposição dos produtos, para que o consumidor tenha uma percepção mais realista. A própria experiência do e-consumidor nestes sites leva a compras mais assertivas”, completa o gerente comercial. **Logweb**

LOCAÇÃO E VENDA
DE COBERTURAS



**Mais de 1 milhão de m²
de galpões instalados.
Você imagina,
a Tópico protege.**

Armazenagens | Eventos | Infláveis

Fale com a Tópico:
+55 11 2344.1200

Acesse o nosso site:
www.topico.com.br

TÓPICO
SOLUÇÕES EM COBERTURAS

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores no setor Calçadista

Perfil da empresa	Atlas	Braspresp	Elog Sudeste	Hipercon	Keepers Logística
Telefone	11 2795.3100	11 2188.9000	11 3305.9999	13 3228.4100	11 4151.9030
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	T	OL	T e OL	OL
Estrutura					
Localização da matriz	São Paulo, SP	São Paulo, SP	Barueri, SP	Santos, SP	Santana de Parnaíba, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	44 em todos os estados brasileiros	103 em todo o Brasil	17: SP, PR, RS	4: SP	2: SP
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	12; SP, PA, MG, PR, GO, RS, PE	103 em todo o Brasil	3: SP (2), PR	4: SP	2: SP
Regiões atendidas pela empresa	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional
Serviços Oferecidos					
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Transporte fracionado (LTL); transporte lotação (TL); transporte de carga aérea convencional e expresso; distribuição	Transporte de encomendas	Transporte	Transporte com rastreamento; transporte de carga seca, em contêiner frigorificado	Carga seca fracionada
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Armazenagem; formação de pedidos (picking, packing); gestão de inventário (forecast, estoque regulador); nacionalização; embalagem; suporte fiscal e desenvolvimento de projetos customizados para operações compartilhadas, "in house" e dedicadas em todo território nacional; operações especiais em transporte (logística reversa e cross-docking)	Rodoviário; rodovião	Gerenciamento de risco; agendamentos; Webtracking; gestão do processo junto ao embarcador	Transporte DTA; desembarço aduaneiro; terminais para armazenagem; desova e pré-stacking em área REDEX	n.i.
Principais clientes no setor Calçadista	Adidas do Brasil; Klin Produtos Infantis; Calçados Blue Marine; Kidy Calçados; Calçados Irmãos Soares	n.i.	Puma	n.i.	Pontal Calçados; Felipe Krein; Julia Arnald; Jorgitto Donadelli
Operação					
Total veículos frota própria	385	1.200	25	80	0
Total veículos frota agregada	1.460	500	400	100	100
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Rastreamento via satélite; consulta serviços por celular	Omnalink; Sighra	Control Loc	Sascarga	n.i.
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	Softwares de simulação e otimização; WMS; TMS; ERP; Consulta de serviços pela internet	SORTER - Sistema Automatizado de Encomendas nas filiais de São Paulo, Rio de Janeiro e no CAOB Tamboré, em Barueri, SP	WMS; TMS; ERP; coletor de dados; webtracking; rastreamento via satélite; radiofrequência	Câmeras de monitoramento; plano de gerenciamento de risco	TMS; WMS
Certificação	ISO 9000	Sim	Não	Sim	Sim
	ISO 14000	Não	Não	Não	Em implementação
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente no setor Calçadista	n.i.	n.i.	Etiquetagem; batimento fiscal; logística integrada inbound e outbound; atendimento ao cliente dedicado	Área REDEX; pré-stacking; monitoramento; transporte rodoviário; desembarço aduaneiro	Picking fracionado por par, pé ou grade
Equipamentos/acessórios específicos que possui para atuar no setor Calçadista	n.i.	n.i.	Carrinho hidráulico; paleteira elétrica; coletores; estrutura portapaletes; paletes; sistema de gerenciamento de estoque	Empilhadeiras de 2 a 45 toneladas para contêineres de 20' e 40' de todos os tipos e cargas especiais; carretas de 2 e 3 eixos	Seccionadora de pedidos; carrinhos de picking

Legenda: n. i. = Não Informado; n. a.: = Não se Aplica

	Kuehne + Nagel	Lagexpress	Linx Fast Fashion	Log Fashion
	11 3037.3300	11 2714.3200	11 2103.2455	11 360.84741
	OL	T	OL	T e OL
Estrutura				
	São Paulo, SP	Osasco, SP	São Paulo, SP	Carapicuíba, SP
	Mais de 30 localidades, em mais de 10 estados	3	Não há filiais	2: SP
	Mais de 30 localidades, em mais de 10 estados	3	1: SP	2: SP + 2 operações In-house SP
	Todo o território nacional	Goiás, Distrito Federal, Tocantins, Triângulo mineiro	Todo o território nacional	Todo o território nacional
Serviços Oferecidos				
	Transporte aéreo; transporte marítimo; transporte rodoviário	Transportes; logística	Coordenação; distribuição porta a porta; transferência	Transporte especializado em entregas em shoppings centers; transporte especializado para desfiles e feiras (Fashion Week, Couro Moda, Francal e Desfiles Regionais)
	Supply Chain Management; corretagem de seguros; desembaraço aduaneiro; logística de armazenagem; soluções de TI; logística de perecíveis; projetos; logística para segmentos-chave, como aeroespacial, automotivo, bens de consumo, de tecnologia, industrial, químico, de petróleo e energia, varejista, farmacêutico e cuidados com a saúde	Armazém geral	Armazenagem; controle de estoque; embalagem; montagem de kits e conjuntos; paletização; logística reversa; suporte fiscal; desenvolvimento de projetos; monitoramento de desempenho	Gestão integrada da logística; recebimento, armazenagem, separação e embalagem de peças; controle de estoques para venda pela internet (e-commerce); consolidação de fornecedores e distribuição; logística reversa de produtos, alarmes de segurança, embalagens retornáveis, etc.
	Datelli; Uncle K; City Shoes	n.i.	n.i.	Carmim; La Martina; Lojas Besni; Tensor; Champion; Zara; Havaianas; Unika Trading; Pratiquenet; Charanga; Lojas Caedu; Fatal Surf e HD.
Operação				
	80	30	Não há frota própria	20
	300	30	n.i.	80
	Sim	Sim	Não	Sim
	Autotrac; Jabursat	Sascar	n.i.	Omnilink integrado ao TMS da Avacorp; sistema de gestão
	Em alguns casos, usa o Sascar como segunda opção em localizador	Trava baú; satélite híbrido	ERP Linx Global Fashion; coletores de dados com radiofrequência	ERP; WMS; TMS
	Sim	Sim	Não	Em processo de certificação
	Não	Sim	Não	Não
	Logística reversa nacional; malotes; envio de amostras/documentos a nível Brasil; rodoviário nacional; rodo-aéreo nacional; feiras	n.i.	Identificação; etiquetagem; montagem de packs/grade	Recebimento, separação e embalagem de peças em caixas ou em área climatizada; controle de qualidade; armazenagem e controle de aviamentos para calçados; armazenagem e controle de embalagens (sacolas, caixas para presentes, etc.); armazenagem e controle de insumos para a operação (caixas de papelão e fitas lacre); manuseio de produtos importados; controle do acervo de estilistas (catalogação com fotos e data da coleção); reabastecimento automático de lojas; colocação de alarmes de segurança; colocação de etiquetas de código de barras e tags; reagrupamento de peças de coleções descontinuadas; operação especializada para bazares, lojas de temporada, feiras e outlets; consolidação de produtos para inaugurações de lojas; armazenagem de material de visual, merchandising e uniformes de vendedores (dress code).
	Embarques em todas as companhias aéreas - comerciais e cargueiras; redespachos rodoviários com cobertura nacional; transporte rodo-aéreo; coletas diferenciadas/ armazenagem	Rastreamento de toda carga online	ERP com tratamento de grade (cor e tamanho); estrutura de armazenagem especial projetada para calçados	Armazenagem em equipamentos especiais para calçados (flow racks e drive-in); WMS operado por radiofrequência com controle de grade (tamanhos dos produtos); sala especial para realização de controle de qualidade

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores no setor Calçadista

Perfil da empresa	MTR Transportes	Rapidão Cometa	Rodojun	Sete Estradas	Transportadora Americana	
Telefone	47 3321.2100	81 3464.5317	11 4532.1265	11 4391.8800	19 2108.9000	
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T e OL	OL	T	T e OL	T	
Estrutura						
Localização da matriz	Blumenau, SC	Recife, PE	Jundiaí, SP	Embu, SP	Americana, SP	
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	20: RJ, SP, PR, SC, RS	45: ES, MG, RJ, SP, PR, RS, SC, AM, PA, DF, GO, AL, BA, CE, MA, PB, PE, PI, RN, SE	4: CE, BA, SE, RS	6: SC, SP, RJ	29: ES, MG, RJ, SP, PR, SC, RS, DF, GO	
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	7 Hubs	45 CDs e 190 pontos em todo território nacional	Jundiaí	5: SC (2), SP (3), RJ	5: SP, RJ, MG, PR	
Regiões atendidas pela empresa	Sul, Sudeste	Região Norte, Centro-Oeste, Nordeste, Sul, Sudeste	Carga fechada: Todo o território nacional, especializado Nordeste; carga fracionada: Estado de São Paulo, Itapetinga, BA, e Horizonte, CE	Todo o território nacional	Sul, Sudeste, Centro-Oeste	
Serviços Oferecidos						
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Transporte fracionado	n.i.	n.i.	Transporte têxtil; carga seca	Transporte de carga seca e fracionada	
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Operações logísticas integradas	Armazenagem; reentrega; capatazia; escolta; carro dedicado; paletização	n.i.	Armazenagem; manipulação	Rodoviário; logística; aéreo	
Principais clientes no setor Calçadista	n.i.	n.i.	Vulcabras Distribuidora Artigos Esportivos; Calçados Hispana; Calçados Azaléia Nordeste; Reebok Produtos Esportivos Brasil; Vulcabras do Nordeste	Adidas; Nike; Puma; Crocs; Alpargatas	D Silveira Distr. Calç.: Distribuidora Andrapasso; Ariela Calçados; Indústria e Comércio de Calçados Davila; Feline Equipamentos Profissionais; Fibracouro Indústria de Aglomerados de Couro	
Operação						
Total veículos frota própria	229	3000	69	150	450	
Total veículos frota agregada	250	n.i.	160	150	800	
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	868	
Tecnologias usadas no rastreamento	GPRS; GSM	Rastreamento via satélite e celular através do sistema SuperVisor da Autotrac	Autotrac; Omnilink	SAT – Open Tech; JaburSat	Omnilink; TA Tracking	
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	RFID; WAP; VOIP; TMS; WMS; ERP; CFTV; BI; Orion; Oracle	n.i.	n.i.	Sistema Integrado Rodopar; WMS Alcis; coletores RF	TA Online; confirmação de entrega em tempo real; EDI; roteirizador; GPRS	
Certificação	ISO 9000	Não	Sim	Sim	Não	Sim
	ISO 14000	Não	Sim	n.i.	Não	Não
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente no setor Calçadista	Lead-times curtos; tracking de informações; armazenagem; picking; pack; reversa; gestão de estoques; gestão de transportes; distribuição fracionada; unitização; faturamento	Gerenciamento de estoques; separação de pedidos; distribuição e serviço de pós-venda nos destinos	n.i.	Manipulação da peça ao ponto de venda	Coleta; transferência; distribuição	
Equipamentos/acessórios específicos que possui para atuar no setor Calçadista	Estrutura para entrega em shoppings; estrutura para captação em polos calçadistas	n.i.	n.i.	Esteira; caminhões com divisórias; impressoras (etiqueta)	Transporte em contêineres apropriados para carga fracionada; equipe devidamente treinada; veículos do tipo baú; motorista com celular habilitado para baixa de entrega on-line	

Legenda: n. i. = Não Informado; n. a. = Não se Aplica

TDB Transporte e Distribuição	Total Express	TNT	Transportes Translovato
11 2127.4900	11 3627.5900	11 3573.7700	54 3026.2777
T	T e OL	T	T
Estrutura			
São Paulo, SP	Barueri, SP	São Paulo, SP	Caxias do Sul, RS
11: SP	16: SP (8); RJ; MG; PR; RS; BA; TO; ES; GO	126 filiais e franquias em todos os estados brasileiros	17: RS, SC, PR, SP, MG
1: SP	3: SP (Hub central), RJ, TO	n.i.	-
Estado de São Paulo	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Sul, Sudeste
Serviços Oferecidos			
Distribuição; lotação	Courier	Transporte aéreo e rodoviário, doméstico e internacional	Carga expressa fracionada na modalidade rodoviário
Agendamento de entregas; paletização	Armazenagem; operador logístico; logística reversa; cross-docking; fulfillment in house	Seguro; embarque com prioridade; liberação aduaneira	Rastreamento
n.i.	Netshoes; World Tennis; Dafiti; Arezzo, Alex Calçados; Di Santinni; Shoestock; Passarela Calçados; Fast Shoes; Anita Online; Shoebiz; Shoes4you; Empório Naka	Beira Rio; Bizon; Azaléia	n.i.
Operação			
25	161	2.500	1.000, entre próprios e agregados
70	654	1.500	Ver acima
Sim	Sim	Sim	Sim
Omnalink	Sascar; Mnilink; Ituran	Autotrac; Omnilink; Controlloc; Controlsat; JaburSat	Sighra; Autotrac
n.i.	n.i.	Etiqueta com código de barras; semi-automação e automação (sorters)	n.i.
Não	Não	Sim	Sim
Não	Não	Sim	Não
Agendamento de entregas; paletização; entregas dedicadas	Armazenagem; operador logístico; logística reversa; cross-docking; fulfillment in house	Atendimento e rotas específicas devido à grande capilaridade do varejo e à necessidade de comunicação direta com representantes e lojistas; veículos dedicados	Atendimento diferenciado nas coletas reversas (devoluções)
n.i.	Gaiola específica para coleta; posto avançado na estrutura de cliente com alta quantidade de pedido	Automação; código de barras	Etiqueta com código de barra própria ou em conjunto com os clientes; gerenciamento específico para logística reversa através do software

Tenha a
logística
em suas mãos

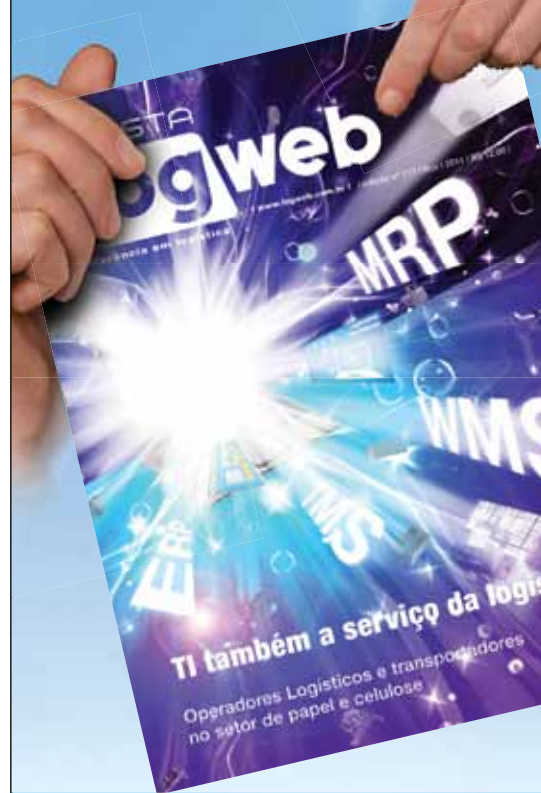
Assine a

REVISTA
Logweb

12 meses
R\$ 109,00

Estudante
paga
meia!

24 meses
R\$ 189,00



11 **3081.2772**

comercial@logweb.com.br

www.logweb.com.br



AHM	7
Alternativa	15
Araya	45
Assinaturas Logweb	65
Bertolini	46
Braspress	25
CeMAT	68
Coparts	58
Cromo Steel	17
Dabo - Clark	49
Easytec	37
Fort Paletes	41
Hörmann	9
Linde	35
Logistique 2012	53
Logisvale	42
Logweb	3ª Capa
Mapel	57
Marksell	54
Matra	11
Metalshop	13
Mohr	5
Nautika	55
Neoband	32
Paletrans	39
Plascar / Siris	8
PneuShow	67
Portal Logweb	10
Pothimaq	19
Retrak	47
Rodafer	31
Rodojun	43
SAMM	51
Santos Brasil	2ª Capa
Schioppa	23
Somov	33
Startrade	24
Still	27
Store	21
TGCON	22
Tópico	61
TRAVEMA	59
TVH	28
ULMA	4ª Capa

Autlog

A Autlog, operador logístico de material promocional, acaba de ser certificada em conformidade com a norma ISO 9001.

FedEx

A FedEx Express anuncia Troy Maxey como diretor da empresa no Brasil. O executivo, que está baseado em São Paulo, tem entre suas principais responsabilidades supervisionar as operações da empresa no Brasil, na Argentina, no Chile e no Uruguai.

Guerra

A Guerra Implementos Rodoviários está com um novo diretor comercial. Jefferson Gomes Cunha se junta à nova direção da empresa, integrando a equipe liderada pelo CEO Walter Rauen e administrada pelo fundo de investimentos Axxon Group.

Estrada Transportes

Uma justa homenagem a quem dedicou sua vida à cidade e ao desenvolvimento do transporte rodoviário no Porto de Santos. Assim se pode dizer do busto inaugurado pela Estrada Transportes em memória ao seu fundador, Acrino Barboza de Freitas, em seu Head Office, em Santos.

Confenar

Roberto Zampini Jr foi escolhido para a cadeira de diretor convidado de logística da Confenar - Confederação Nacional das Revendas AmBev e das Empresas de Logística da Distribuição. O executivo assume com o objetivo de agregar o conhecimento e know-how dos operadores logísticos à área de Frete Carreto e Remuneração da confederação.

Mais imposto

Em tramitação no Congresso Nacional, a reforma tributária prevê - entre suas muitas sugestões - elevar a alíquota do ITCMD (Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doações), que atualmente é de 4% para até 30%. O que significa dizer que nas sucessões ou doações efetuadas, o governo passaria a receber quase um terço do patrimônio transferido. Esta medida, associada à entrada em vigor do novo código civil, que acabou dando maior efetivação do judiciário nos processos de execuções, com a penhora on-line dos bens, em muitos casos, têm sido responsáveis pela mudança de comportamento de muitos executivos brasileiros, agora, ainda mais preocupados com sua segurança patrimonial.

Golden Cargo

A Golden Cargo conta, desde o início de janeiro, com um novo diretor-geral. Oswaldo Dias de Castro Jr. chega à empresa para assumir o cargo até então ocupado por Mauri Mendes, que passa a comandar a diretoria comercial da companhia.

Noma

A Noma do Brasil contratou Luiz Mesquita de Arruda Camargo como novo diretor comercial. Kimio Mori passa agora à direção de Relações com o Mercado.

Andap

Luiz Sérgio Alvarenga assumiu o cargo de diretor executivo da Andap - Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças, após realizar um amplo trabalho no Sindipeças, também na área de reposição.

Vagas para executivos

A Right Management, consultoria organizacional especializada em gestão de talentos e carreira, divulgou os resultados de sua pesquisa anual sobre o número de vagas para executivos no ano de 2011 e revelou que cargos de Média Gerência tiveram as maiores oportunidades no mercado, com 41%. Em seguida, vieram as vagas para Alta Gerência, 16% e Especialista e Coordenação, ambas com 14%.



Novo horário
10 às 20h

PneuShow Recaufair



TODOS OS
CAMINHOS
DO PNEU.

10ª Feira Internacional da Indústria de Pneus

Lançamentos | Design | Reforma | Manutenção | Reciclagem

11-13 Abril 2012 10 às 20h

EXPO CENTER NORTE
São Paulo • SP



www.pneushow.com.br

SAV Serviço de Atendimento ao Visitante • Ligue: (11) 2226-3100 • atendimento@francal.com.br • skype: atendimento_francal

PROMOÇÃO / ORGANIZAÇÃO



Tel (11) 2226 3100
Fax (11) 2226 3200
www.francal.com.br

Compromisso de gerar oportunidades de negócios

REALIZAÇÃO



ASSOCIAÇÃO DAS EMPRESAS
REFORMADORAS DE PNEUS DO
ESTADO DE SÃO PAULO



MONTADORA OFICIAL



AGÊNCIA DE VIAGEM



APOIO



CIA, AFREA



FILIADA À



COLABORAÇÃO



LOCAL DE REALIZAÇÃO



Uma feira como você quer: muito movimentada.

www.presenca.com.br

MDA
SOUTH AMERICA

Evento
simultâneo



A primeira edição da **CeMAT SOUTH AMERICA** foi um sucesso. Em 2013 promete ser ainda mais movimentada. A área de exposição aumentou e, desde já, um forte esquema de visitação está sendo preparado. Fora isso o evento acontece em conjunto com a **MDA - Motion, Drive & Automation**, que estreia por aqui. Reserve já o seu estande. E movimente seus negócios.

CeMAT SOUTH AMERICA 2013
Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

19- 22 Março 2013

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP
14h às 21h


CeMAT
SOUTH
AMERICA

INFORMAÇÕES E RESERVAS

cemat@hanover.com.br | 41 3027-6707 | 11 3521-8000

www.cemat-southamerica.com.br

Promoção e Realização

 **Deutsche Messe**
Wirtschaftsstandort

Member Fair Technology Club

www.hanover.com.br

Apoio Oficial

 **ABIMAQ**

Apoio



Apoio Institucional

 **AIHK**
CÂMARA BRASILEIRA
ALEMÃ

 Câmara de Comércio
Argentina Brasileira
de São Paulo



Operadora de Turismo Oficial

 **TAM**
WAZERO

Transportadora Aérea Oficial

 **TAM**

Transportar bem é o melhor remédio

Na **edição de maio** da revista *Logweb*, você vai saber quais são e como fazem os Operadores Logísticos e os Transportadores para **realizar com sucesso a distribuição no setor Farmacêutico**.

E MAIS:

Especial Tecnologia: **Show Logistics** (FISPAL) – Prévia dos expositores da feira

E AINDA:

A revista *Logweb* estará presente e vai circular na **Feira da Mecânica**, de 22 a 26 de maio, no Anhembi; e, também, na **BIT'S South América** em Porto Alegre, RS, de 15 a 17 de maio

Tudo o que acontece na logística está nas páginas da revista *Logweb*

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

REVISTA

Logweb

Tel.: 11

3081-2772

Rua dos Pinheiros, 240 - conj. 12
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
www.logweb.com.br - Twitter: [logweb_editora](https://twitter.com/logweb_editora)





DAIFUKU



SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM, MOVIMENTAÇÃO E SEPARAÇÃO DE PEDIDOS

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM (Unit Load, Mini Load, Carrosséis...)

SOLUÇÕES DE SEPARAÇÃO DE PEDIDOS (Tecnologia Pick to Light, Radiofrequência...)

VEÍCULOS AUTOMATIZADOS (STV, AGV...)

SOLUÇÕES DE TRANSPORTE E CLASSIFICAÇÃO AUTOMÁTICA (Transportadores, sorters...)

...

Os nossos clientes, a nossa melhor referencia:

**ROGE, EBF, VAZ, ACRILEX, BELENUS, OMRON, SMC, HITACHI
FUJIFILM, COLUMBIA, DANONE, COFEMA, ECOPAD, ...**



ULMA

HANDLING SYSTEMS