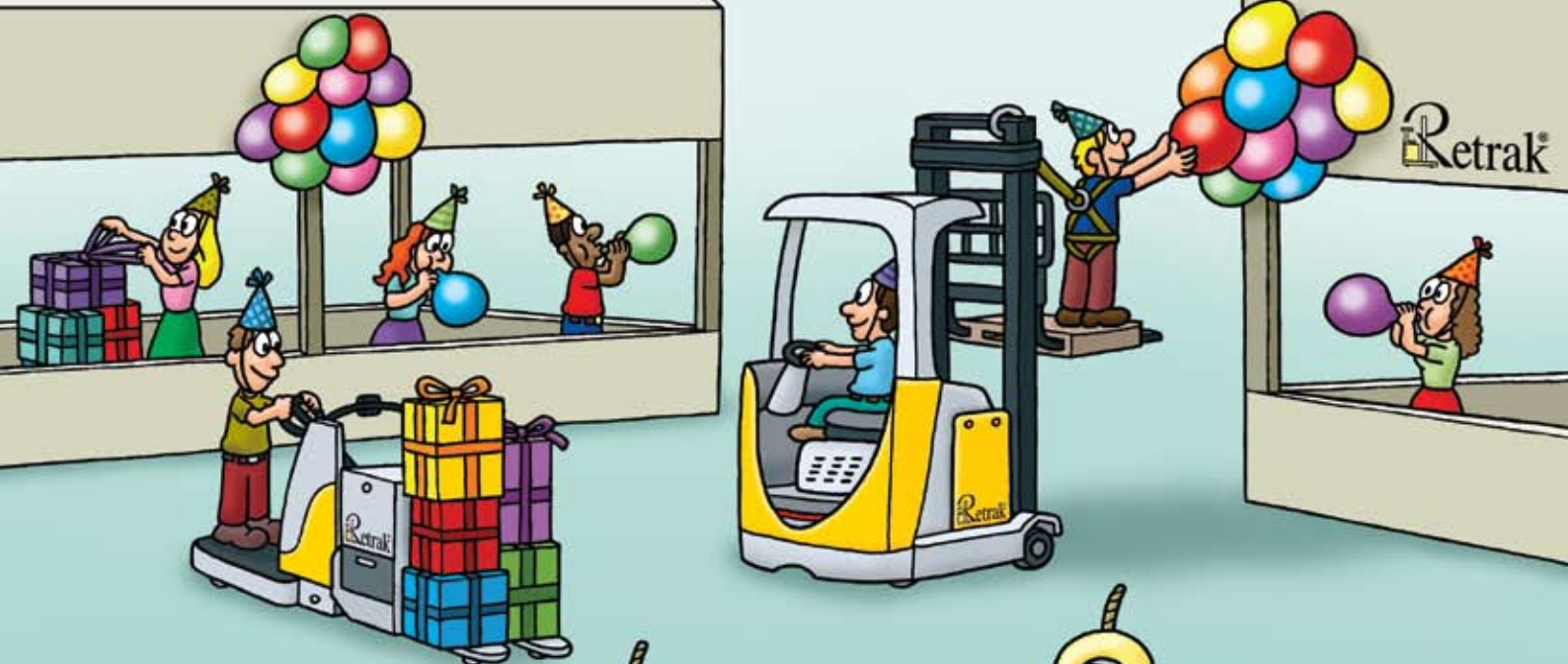


REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br |

referência em logística



As conquistas
da Retrak
em 18 anos



© Aurício Frett

REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br | edição n°111 | Maio | 2011 | R\$ 12,00 |

referência em logística

Cobertura da
CeMAT SOUTH AMERICA

**Setor farmacêutico: atenção às licenças
para atuar no setor é primordial**

O que
está aqui
é valioso.

Fess'Kebbi

Imagens meramente ilustrativas

O que está aqui
também tem que ser.



Linha Industrial de Pneus Continental. A campeã da sua empresa.

Os pneus industriais da Continental são produzidos com alta tecnologia alemã e proporcionam maior estabilidade, desempenho, resistência e economia. Eles são compatíveis com o TRS, um sistema que dispensa o uso de câmera em pneus radiais e evita a perda de produtividade. Com Continental, o trabalho não para e a produtividade aumenta.



Industrial Tires

Lift Up Your Business!



FIFA WORLD CUP
BRASIL

0800 170 061
www.conti.com.br

Continental 
Pneus de tecnologia alemã.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

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



**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

Comercial:
Nextel: 11 7716.5330 ID: 15*28966

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

Redação
André Salvagno (MTB/SP 56484)
redacao2@logweb.com.br
Carol Gonçalves (MTB/SP 59413)
redacao@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 9618.0107 / 11 7714.5378
Nextel: ID 55*15*7581
maria@logweb.com.br

Assistente Comercial
Rita Galloni
comercial.2@logweb.com.br

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

Gustavo Galhato
Cel.: 11 7843.9004
Nextel: ID 107*15557
gustavo@logweb.com.br

**Projeto Gráfico
e Diagramação**
Fátima Rosa Pereira
Leandro Marck

Editorial

CeMAT é destaque nesta edição

O evento na área de logística mais comentado dos últimos anos aconteceu em abril último: a CeMAT SOUTH AMERICA.

E, pela sua importância para o setor no Brasil, não poderia deixar de ser destacado nesta edição da revista **Logweb** – também escolhida a mídia oficial do evento pela sua abrangência.

Se, na edição de abril, dentro do “Catálogo Oficial” da CeMAT, destacamos as empresas expositoras, nesta edição damos vez à realização do evento em si: a opinião dos representantes das empresas que participaram desta primeira edição de um evento já consagrado mundialmente, o número de visitantes, os entretenimentos proporcionados aos visitantes – coisa rara neste tipo de evento – e as opiniões dos organizadores e promotores.

Outro destaque nesta edição, e ainda relacionado à CeMAT, diz respeito à cobertura do Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain. Damos enfoque às palestras e também aos resultados do Supply Chain Summit Brasil 2011, que abriu a programação do Fórum.

Também ressaltado nesta edição está o guia de Operadores Logísticos e Transportadoras dedicado ao setor farmacêutico. Aqui, os representantes das empresas que atuam neste segmento falam sobre os problemas enfrentados e as soluções, as tendências e as diferenças na logística na área farmacêutica em relação à de outros produtos. E, como de praxe nestas matérias, esta é fechada com tabelas apontando a infraestrutura e os serviços oferecidos pelas empresas que atuam na área. Sem se esquecer que também há o depoimento de um embarcador, que sintetiza as exigências dos produtos farmacêuticos em termos de logística, os maiores problemas enfrentados, o papel do Operador Logístico/transportador na solução destes problemas e as tendências em termos de tecnologias, parcerias, etc.

Aproveitamos a oportunidade para agradecer à Deutsche Messe e à Hannover Fairs Sulamérica, respectivamente promotora e organizadora da CeMAT, a confiança na **Logweb** como mídia oficial da feira e parceira na realização do Fórum, coroados um trabalho sério, competente e ético que vimos desenvolvendo ao longo dos anos junto ao setor.

Vale destacar, ainda, que também aprendemos muito com a experiência internacional na realização de eventos deste porte, observando cuidados especiais e uma flexibilidade que não tínhamos experimentado antes em eventos realizados no Brasil.



Wanderley Gonelli Gonçalves

Editor

Sumário

Editorial

CeMAT é destaque nesta edição 3

Carta ao leitor

De perspectiva a uma certeza 5

Evento

Público qualificado e vendas marcam estreia da CeMAT SOUTH AMERICA 6

Acessórios para empilhadeiras

Saur expõe na CeMAT em parceria com diversas marcas de empilhadeiras 14

CeMAT 2011

Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain cumpre o seu papel 16

Telemetria

3T Systems lança solução que permite avaliar o comportamento do motorista 28

Transporte

Iveco lança caminhão com transmissão automatizada 30

Desempenho

Resultados da Randon em 2010 mostram que crise econômica mundial já é passado 32

Empreendimento

Nova Odessa receberá Parque Industrial São Lourenço II 34

Armazenamento

Dotado de transelevadores, CI da Recall entra em operação ... 36

Financiamento

Linhas do Banco do Brasil também atendem ao setor de logística 38

Investimento

Coop conclui ampliação do CD em Santo André 40

e-Commerce

Com três CDs em operação, Brasil é "menina dos olhos" da Privalia 42

Paletes

Matra: linha de produção em Curitiba começa a operar em junho 43

Artigo

Comentários interessantes sobre sustentabilidade 44

Multimodal

Transporte

Farmacêutico: atenção às licenças para atuar no setor é primordial



..... 60

Farmacêutico

Parceria Delage/Knapp Sudamérica fecha o primeiro projeto conjunto 76

Cosméticos

Novo modelo de logística e produção impulsiona crescimento da Natura 78

Internet

Bolsa de Transportes Transpon.com atende transportadores e embarcadores 80

Contêineres

Brado chega com ambições e já planeja investimentos 82

Varejo

Casas Bahia revelam estratégias logísticas 84

Qualificação

Programa Direção Certa da Treelog já é realidade 86

Tecnologia

JSL expandirá utilização da solução ForkLog, da Bluetec 88

TI

TMS da RDC é utilizado por mais de 100 empresas 89

Logística promocional

Com um ano de vida, meta da Autlog é crescer 300% em 2011 .90

NEGÓCIO FECHADO

..... 48

Alimentos & Bebidas

Pescados

Grupo Pão de Açúcar agora tem CD exclusivo para pescados frescos

..... 54

Logística & Meio Ambiente

..... 56

Notícias

Rápidas

.. 28, 33, 77, 81, 86, 88, 92, 93

Agenda 92

Carta ao leitor

De perspectiva a uma certeza

No mundo dos negócios, costumamos ser cautelosos quando se trata de analisar mercados e todos os entes que o influenciam. É unanimidade que precisamos inovar e reinventar em produtos, serviços, tecnologias e na maneira de agregar profissionais, oferecendo-lhes oportunidades para aprimorar-se e, ao mesmo tempo, atualizar-se com o que há de mais moderno no segmento em que atuam.

Foi dentro desse espírito que chegou ao Brasil, no início de abril, a CeMAT SOUTH AMERICA. A Hannover Messe, organizadora da feira, que já é a principal do setor de intralogística no mundo e produz franquias regionais como maneira de falar a linguagem de várias regiões, entendeu que a América Latina também precisava fazer parte desta cadeia com um evento reconhecido internacionalmente. A feira em São Paulo foi considerada a maior em área de exposição, após a versão alemã, situando-se à frente das edições que acontecem na China, Rússia, Turquia e Índia.

A organização percebeu que a América do Sul merecia um tratamento especial: o ambiente de negócios ganhou uma dimensão maior, agregando um fórum de intralogística e Supply Chain de categoria internacional para profissionais e, ainda, áreas externas para demonstração de equipamentos e shows que vieram a integrar os visitantes durante o evento. O objetivo de estimular o conhecimento e o networking entre os profissionais brasileiros, europeus e norte-americanos foi alcançado.

A CeMAT SOUTH AMERICA marcou o calendário de feiras da região por ter conseguido o êxito de, em sua primeira edição, atrair mais de 12 mil visitantes de alto nível – diretores, gestores, gerentes e outros profissionais –, com real poder de decisão; por ter mobilizado importantes empresas que movimentam a cadeia produtiva do País, o que, segundo seus organizadores, é incomum no nível registrado no Brasil; e por ter abrigado um fórum que atraiu importantes expoentes nacionais e internacionais do mundo da logística e de conhecimentos humanos para provocar as mentes de nossos profissionais.

Posicionou-se como uma feira de negócios, e não de caráter apenas institucional. E, de uma perspectiva, transformou-se em uma certeza: 2013 será a próxima edição com amplo apoio dos expositores e de outras empresas que confirmam o comprometimento de apoiar esta feira.

Confira a cobertura que a Logweb fez dos eventos nesta edição e conheça todo o potencial de uma feira que já nasceu grande!

Valéria Lima de Azevedo Nammur
Diretora executiva da Logweb Editora



marksell

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

28
ANOS

(11) 4789-3690

www.marksell.com.br

MKS Equipamentos Hidráulicos LTDA.



Evento

Público qualificado e vendas marcam estreia da CeMAT SOUTH AMERICA

Realizado pela primeira vez no Brasil, o evento foi considerado o maior da Deutsche Messe em área de exposição após a versão alemã, superando as edições que acontecem na China, Rússia, Turquia e Índia. Foram ocupados 20.000 m² do Centro de Exposições Imigrantes.

O Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo, SP, foi o palco da primeira edição da CeMAT SOUTH AMERICA – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística. Realizada de 4 a 7 de abril último, a feira recebeu visitantes de 32 nacionalidades, que circularam pelos corredores onde 175 expositores de 18 países apresentaram os seus produtos e serviços.

Segundo os próprios expositores, o evento teve como destaque o alto nível de qualificação dos visitantes. “Quando partici-



Foto: StudioF Imagem

Da esquerda para a direita: Andreas Gruchow, membro do board da Deutsche Messe AG, responsável pelas feiras overseas do grupo; Oliver Liersch, secretário de estado alemão para Trabalho, Economia e Transportes; e Constantino Bäuble, diretor da Hannover Fairs Sulamerica, responsável pela realização da CeMAT na América do Sul

pávamos de outras feiras, o público era muito diverso. Embora em menor quantidade, o público da CeMAT surpreendeu pela qualidade”, avalia Adriana Firmo, gerente comercial da Still.

Ela ainda comenta que de 100% dos profissionais que se interessaram pelos equipamentos da empresa na CeMAT, 15% eram novos clientes. Além disso, a gerente comercial informa que a feira serviu para a consolidação de uma negociação para a venda de 600 equipamentos para uma única empresa, cujo nome não foi revelado.

tivemos muitas visitas que geraram expectativas, mas não deram em nada. Na CeMAT, a maior parte foi concluída em vendas”, comemora.

Timotheo Junior é complementando por Patrícia Frota Machado, responsável pelo marketing da mesma empresa, que comenta: “foi possível realizar ótimos contatos com os visitantes, na maioria profissionais com poder de decisão. Nesse segmento nem sempre é possível fechar tantos negócios no evento, já que é preciso um tempo de maturação. Contudo, fechamos algumas vendas”, diz.

Inaugurada no início de 2010, a Tyresfer já participou de outras feiras do setor, mas até então não havia fechado negócios em nenhuma delas, o contrário aconteceu na primeira edição da CeMAT SOUTH AMERICA. “Quando se tem um público qualificado, o resultado é positivo e as vendas acontecem. E mesmo que eu não venda, sei que estou fazendo contato para vender num futuro próximo”, destaca o diretor da empresa, Fernando Neubern, reforçando que o público foi predominantemente formado por profissionais com poder de decisão.

Quem também realizou vendas na CeMAT foi a Jungheinrich. “A visitação esteve bastante profissional, inclusive fechamos negócios durante o evento, o que é fora do comum. O tradicional nas

Feira também de negócios

De fato, a feira surpreendeu pelos negócios fechados e entabulados.

Ricardo Timotheo Junior, executivo da área comercial da Toyota, comenta que a empresa recebeu visitas não só de técnicos, mas de muitas pessoas com poder de decisão. “Há quem fique feliz apenas com números expressivos de visitação, mas, para nós, o importante são os negócios fechados. Em outras feiras do setor,



Foto: StudioF Imagem

Somos a **número 1** no mundo e seremos também no **Brasil**.



Tradição, tecnologia e respeito ao nosso consumidor é a fórmula para superarmos todos os nossos concorrentes.

As melhores soluções em logística, os menores custos de manutenção e alta performance da Toyota.



www.toyota-industries.com.br

 **TOYOTA**
EMPILHADEIRAS



RAYMOND

Matriz
Av. Dr. Ricardo Jafet, 2.017 - CEP 04123-030
Vila Guercino - São Paulo - SP - Brasil
Tel.: (11) 3511-0400

Filial Campinas
Av. Papa Paulo VI, 856 - CEP 13040-000
Jardim do Trevo - Campinas - SP - Brasil
Tel.: (19) 2136-2000

Curitiba
Av. Rocha Pombo, Módulo VII-C - CEP 83010-620
Águas Belas - São José dos Pinhais - PR - Brasil
Tel.: (41) 3306-1255

comercial@tmhm.toyota-industries.com.br



feiras é apenas iniciar tratativas, para, posteriormente, concretizar acordos”, conta Markus H. F. Grallert, diretor geral da empresa no Brasil. “Com relação às feiras realizadas no país neste setor, a CeMAT ganhou status de excelência”, afirma o diretor internacional do grupo, Michael Weigand.

A Cascade, segundo o seu diretor-presidente, Ramatis Fernandes, comercializou praticamente todos os produtos em exposição na CeMAT. “Grandes empresas, como a Bosch e o Grupo Pão de Açúcar, se interessaram e já compraram o iForks, garfo capaz de pesar o produto enquanto ele é movimentado. E outros como as garras para bobinas e o rotator também foram quase todos vendidos”, conta, comentando que a empresa ficou tão satisfeita com a primeira edição da feira que já confirmou presença na próxima edição, em 2013.

Com dois estandes no evento, um interno e outro na área externa, a CMH comercializou uma grande quantidade de máquinas. Segundo Élson José, da área de vendas, a companhia



No evento, a Hyster fechou a venda de uma reach stacker RS45-31CH para a Copersucar e demonstrou a máquina em operação

vendeu sete empilhadeiras GLP de 2.500 kg de capacidade, cinco pás carregadeiras e uma empilhadeira com capacidade para 16 toneladas. Além disso, Diogo Novarro Carmona, engenheiro de vendas da companhia, revela que foram vendidas quatro empilhadeiras patoladas de 1.600 kg que nem estavam expostas na CeMAT. “Um cliente nos consultou e vendemos, mesmo sem ter

o equipamento aqui”, conta.

A Hyster vendeu uma reach stacker RS45-31CH, com capacidade para 45 toneladas na primeira fila e 31 toneladas na segunda fila, para a Copersucar, a maior comercializadora brasileira de açúcar e etanol controlada por produtores e a maior exportadora do país desses produtos. A máquina – que foi construída em Nijmegen, na

Holanda – será utilizada nas operações do novo terminal da empresa localizado em Santos, SP. Segundo o diretor de marketing e RH da Hyster, Carlos Roberto Carvalho, o valor aproximado do equipamento é de R\$ 1,2 milhão.

Kleber Li, gerente de importação da Pothimaq, reconhece que a CeMAT superou as expectativas iniciais da empresa. De acordo com ele, o público do evento foi constituído de profissionais que sabem o que estão procurando e já apresentam as suas necessidades, com muita objetividade. Prova disso é que a empresa vendeu quatro equipamentos durante a feira: uma empilhadeira com capacidade de 1.800 kg e outras três com capacidade de 2.500 kg. Das quatro vendas, duas foram para compradores de São Paulo, uma para a Bahia e outra para o Espírito Santo.

A Retrak fechou a locação de três máquinas retráteis e vendeu duas transpaleteiras com operador a bordo e capacidade de 2.700 kg, além de uma empilhadeira à combustão com 2.500 kg de capacidade.



Na área externa teve Show de Empilhadeiras

No decorrer da CeMAT SOUTH AMERICA, as empresas Byg, Clark, Hyster, Linde, Jungheinrich, Still, Paletrens e Yale fizeram demonstrações práticas de sistemas de carga e descarga. Ao todo, foram 64 apresentações, com 15 minutos cada, todas realizadas na área externa do pavilhão, ocupando 10.000 m².

Fundada em 1973, em Taiwan, a Tailift fez a sua estreia em feiras no Brasil durante a CeMAT SOUTH AMERICA. O intuito era sentir e avaliar de perto o mercado brasileiro. Contudo, embora não tenha revelado quantidade ou valores, o gerente de vendas da empresa, Chiung-Yuan, afirma que realizou bons negócios no evento.

Quem também terminou o evento feliz com o seu desempenho foi a Yale. Segundo o gerente comercial, César Guerreiro, a empresa conseguiu encaminhar pelo menos 15 novos negócios e efetivar seis vendas na CeMAT.

Por sua vez, a Dabo Clark vendeu na ocasião máquinas de



A feira recebeu visitantes de 32 nacionalidades, compondo um público altamente qualificado

2.500 a 7.000 kg, sendo algumas delas da Série Genesis 2, Modelo C55, com capacidade de 5.500 kg, um dos lançamentos da empresa. Elas serão utilizadas nos segmentos local, moveleiro, metalúrgico, indústria química, madeira, de papel, de construção, entre outros.

Segundo Daniela Gomes, da área de marketing da Dabo Clark, o distribuidor que mais se destacou em vendas foi a Mapel, que atua na região da Grande São Paulo, interior e Vale do Paraíba. Entretanto, destaca que outros distribuidores também fecharam negócios na feira.

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



Novos contatos

Além de ter concentrado um bom número de negócios, a CeMAT apresentou outra característica bastante interessante para os expositores, justificada também pelo alto nível dos profissionais que visitaram a feira: o desenvolvimento de novos contatos, aspecto destacado por representantes da Scheffer Logística e da Marcamp.

Segundo o supervisor de negócios da Scheffer, Lucas Rodrigues Neto, em seu estande a empresa recebeu visitas de profissionais de operação e de decisão, o que, do seu ponto de vista, demonstra que a feira é bastante focada no segmento. "Como trabalhamos com projetos, dificilmente fechamos negócios em eventos. Mas fizemos bons contatos durante a CeMAT", ressalta.

Celino Luiz Tirloni, diretor comercial da Marcamp, também conseguiu bons contatos. Embora tenha ficado preocupado com o baixo número de visitantes do primeiro dia, ele reconhece que o movimento melhorou bem nos dias seguintes e compartilha uma experiência que reflete a importância de se ter qualidade,

Expositores proporcionaram entretenimento aos visitantes



Em vários horários e durante os quatro dias do evento, a Yale e a Hyster proporcionaram aos visitantes a possibilidade de realizar trocas de pneus em uma espécie de Pit Stop de Fórmula 1. Quem concluiu a tarefa em menos tempo ganhava brindes das duas empresas. De acordo com o gerente comercial da Yale, César Guerreiro, a simulação serviu para mostrar como é o funcionamento interno da Yale, que privilegia o trabalho em equipe, a velocidade, o foco em um único objetivo e o envolvimento com a realização das tarefas.

Já a Jungheinrich levou o grupo Teatro Mágico para entreter os visitantes, tanto no estande interno quanto no externo. A escolha, segundo a gerente comercial, Denise Fussi, teve um motivo: "queríamos mostrar que sutileza e leveza não estão ligadas com fragilidade. O Teatro Mágico mostra isso de forma muito eficiente, revelando beleza, força e impactando positivamente com suas apresentações", justifica.

A Still, por sua vez, levou ao evento cinco bailarinas e cinco praticantes de Le Parkour. Conforme explicação da gerente comercial, Adriana Firmo, a canção "One Step Ahead", utilizada nas apresentações, foi composta exclusivamente para a empresa e fala sobre estar sempre um passo à frente, filosofia que traduz o espírito da Still, de inovação e pioneirismo.

Várias outras atrações musicais e de dança aconteceram ao longo da feira, trazendo descontração aos visitantes. A Paletrens, por exemplo, contou com todo o carisma do cantor Jair Rodrigues, que fez uma série de apresentações no estande externo da empresa, cativando o público com sucessos que o consagraram.

Também na área externa, a Byg promoveu um show circense onde demonstrou, através do lúdico, as diversas aplicações com seus equipamentos.

Já a Tyresfer aproveitou a grande presença de estrangeiros para levar a cultura brasileira à feira, apresentando três dançarinas e músicos com as camisetas de várias escolas de samba, que transformaram os corredores do Centro de Exposições Imigrantes e os estandes das marcas que representa numa verdadeira passarela do samba.

Com o objetivo de levar uma atração diferenciada, a Rodaco apresentou em seu estande o grupo de violinistas The Avalon, executando grandes clássicos musicais no formato de música eletrônica com violinos, através de coreografias e performances, contando, ainda, com três dançarinas.

Proporcionando uma volta no tempo, a Dabo Clark contou com apresentações musicais da Russo Jazz Band, cujo repertório é formado por grandes sucessos que marcaram época. A atração fez parte do projeto da empresa, que incluiu, ainda, a exposição de três máquinas antigas – de 1918 (Trutractor), 1926 (Clarkat) e 1938 (Carloader) – em uma tenda na área externa, com duas recepcionistas vestidas com trajes próprios. Além disso, jornalistas típicos da época distribuíram jornais em estilo antigo com novidades sobre cada dia da feira.

Pontualmente às 20h do último dia da feira, o tradicional buzinaço de empilhadeiras fechou o evento com chave de ouro, mostrando que a primeira CeMAT SOUTH AMERICA foi um verdadeiro sucesso.

A próxima será realizada no período de 19 a 22 de março de 2013 no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo, SP.

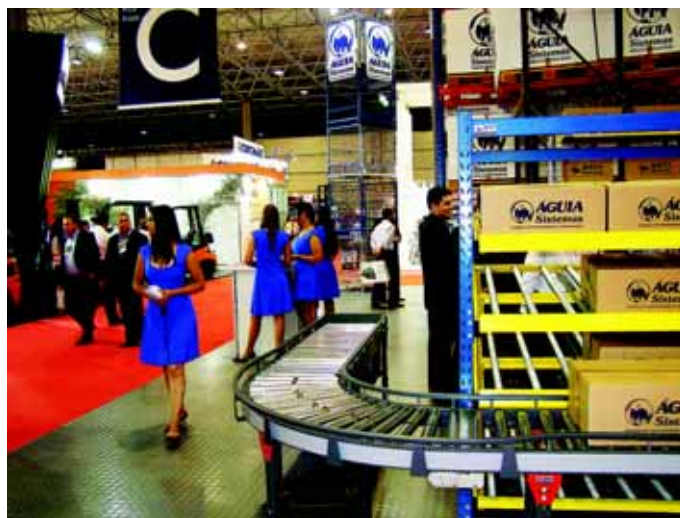
ao invés de quantidade de público. "Uma vez estive numa feira em Minas Gerais e recebi apenas uma visita. No entanto, este contato gerou uma parceria que fez com que a Marcamp passasse a atuar também na área de automação", revela.

Para José Eduardo Kfuri, diretor Industrial da Byg, a versão sul-americana da CeMAT surgiu para suprir uma necessidade de expansão das empresas do setor de forma qualitativa. Do ponto de vista dele, a alta qualidade do público e, também, dos expositores fez com que não houvesse dispersão, justamente por se tratar de uma feira bastante específica.

Na visão de Roberto Ueda,

gerente geral de vendas da Toyota, a expectativa é que a CeMAT SOUTH AMERICA seja a maior feira do segmento de logística do Brasil. "Sabemos do potencial deste evento porque a Toyota participa de outras CeMAT no mundo. E o Brasil está em um momento de grande crescimento e ainda teremos eventos importantes como a Copa do Mundo e as Olimpíadas, que também impulsionam o crescimento do mercado de logística", argumenta.

Em termos de área de exposição, a versão sul-americana já é a segunda maior entre todas as edições da CeMAT pelo mundo, perdendo só para a



Participaram do evento 175 expositores de 18 países, apresentando seus produtos e serviços

Poupe sua energia para atividades mais proveitosas



TMS

GKO frete

Mais de 200 usuários do TMS



"O GKO FRETE é um sistema flexível, ágil, inteligente e confiável que nos permite monitorar com tranquilidade todo o nosso processo de negociação e pagamento de fretes."

- Márcio Souza Jr, Johnson & Johnson

e deixe a gestão dos seus fretes para o

GKO frete

O TMS líder para quem contrata fretes



Lugar cativo: Comingersoll estará na CeMAT em 2013

Atuante com equipamentos para construção civil e industriais, a Comingersoll do Brasil não expôs na primeira edição da CeMAT SOUTH AMERICA, mas participará da próxima, em 2013, segundo palavras do diretor Jorge Glória, que visitou o evento e ficou maravilhado. No começo de 2011, a empresa passou a distribuir empilhadeiras da Doosan, que já atuava no Brasil, mas optou por mudar de distribuidor, escolhendo a Comingersoll, que já era distribuidora de seus equipamentos na linha de construção. Segundo Jorge, o único motivo de a empresa não ter sido expositora neste ano é que os equipamentos estavam chegando ao Brasil e não houve tempo hábil para poder participar da feira. Mesmo assim, ele resolveu visitar a CeMAT e rasgou elogios: “a feira foi muito bem organizada e bastante profissional. O espaço e os estandes estavam muito bonitos e as ruas largas facilitaram o movimento”, analisa, ressaltando, em seguida, o perfil dos visitantes. “Observei que o público é qualificado e é isso que importa ao expositor. Quantidade não significa muita coisa”, assegura.

versão alemã. Os 20.000 m² utilizados do Centro de Exposições Imigrantes fizeram a feira superar a área das edições que acontecem na China, Rússia, Turquia e Índia. Para Gilmar Kafka, sócio-diretor da KM, além de ser espaçoso, o local estava muito bem organizado, o que também contribuiu para a qualidade do evento.

Organizadores e promotores vibram com sucesso

Indo ao encontro das declarações dos expositores, Constantino Bäumlé, diretor da Hannover Fairs Sulamerica, representante da Deutsche Messe AG e responsável pela organização e promoção da CeMAT no Brasil, diz que em sua primeira edição a feira já se mostrou preparada e completa para atender a um mercado em franco desenvolvimento, como o brasileiro.

Frank Bender, presidente da CSMAM – Câmara Setorial de Equipamentos para Movimentação e Armazenagem de Materiais, que cooperou na promoção da feira, relata que a realização da CeMAT SOUTH AMERICA consagrou um desejo antigo da Câmara de ter um evento que representasse o setor em nível

nacional e internacional. “Trabalhamos em conjunto com a Hannover Fairs Sulamerica e com a Deutsche Messe AG para fazer desta primeira edição um grande evento. E os resultados foram excelentes”, festeja.

Bender ressalta que a edição sul-americana da feira já nasceu grande e é endossado pelo vice-presidente da Deutsche Messe, Wolfgang Pech. “Esta edição foi atípica para nós. As empresas comprometeram-se conosco para a realização da primeira edição no Brasil, aderindo em peso ao evento. Isso nunca aconteceu em outros países onde a CeMAT é realizada”, compara. “O sucesso da feira não está somente relacionado à credibilidade da promotora, mas também à participação da indústria”, acrescenta.

Além disso, Pech ressalta que diferentemente das feiras que acontecem na América do Norte, onde os profissionais trocam cartões e catálogos ilustrativos, na CeMAT SOUTH AMERICA os visitantes puderam ver os equipamentos em funcionamento. “As empresas expositoras apresentaram suas tecnologias ao vivo, permitindo aos visitantes conhecer o

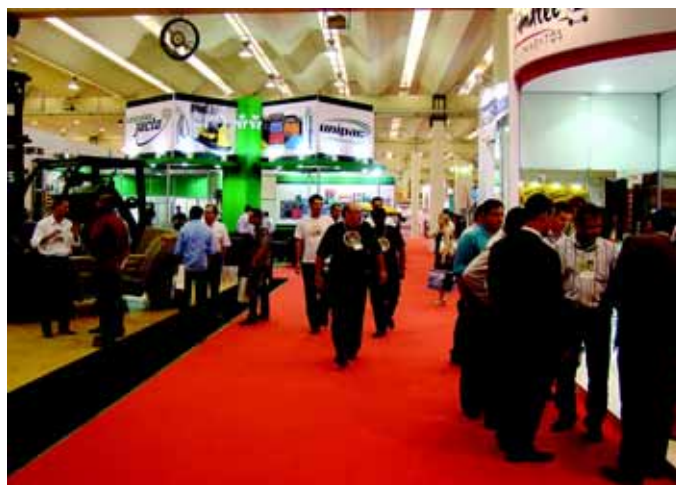


Várias empresas fecharam negócios na feira

desempenho dos equipamentos e seus diferenciais”, conta.

Para ilustrar a importância disso, a gerente comercial da Jungheinrich no Brasil, Denise Fussi, destaca que na feira foi possível demonstrar aos visitantes que as máquinas a combustão, ao contrário do que muita gente pensa, são bastante robustas e, também, servem para situações extremas. “São máquinas ainda pouco conhecidas e, se não fosse a possibilidade de realizar demonstrações no evento, não teríamos como provar a robustez delas”, explica.

Por sua vez, Peter Günther, diretor da Câmara Setorial para Equipamentos de Movimentação de Materiais e Sistemas Logísticos no VDMA, enfatiza que a realização da CeMAT na América do Sul faz com que o setor de intralogística seja representado adequadamente em todos os mercados do BRIC, grupo constituído pelas principais economias emergentes do planeta – Brasil, Rússia, Índia e China, lembrando que o evento é realizado em todos esses países, além da versão principal, que é a de Hannover, na Alemanha. ●



O público foi predominantemente formado por profissionais com poder de decisão



Lucro?

É fácil como somar

A
Aluguel

+

B
Bauko

- O melhor custo-benefício para a movimentação de sua carga
- Mais economia com menos gastos fiscais e de manutenção
- Otimização de espaço e disponibilidade de estoque
- Máquinas sob medida para o seu espaço e o seu negócio
- Equipe especializada para avaliação e assistência
- Total suporte operacional em todo o Brasil

Visite-nos na

 **Fispal Tecnologia**

7 a 10 de Junho de 2011
Pavilhão de Exposições Anhembi
Rua M, 216
São Paulo - Brasil

Bauko

Para alugar, ligue: **11 3693-9339**



Acessórios para empilhadeiras

Saur expõe na CeMAT em parceria com diversas marcas de empilhadeiras

Especializada em equipamentos para empilhadeiras, plataformas de elevação e descarga, a Saur (Fone: 55 3376.9300) esteve presente na CeMAT SOUTH AMERICA, que aconteceu em São Paulo, de 4 a 7 de abril, de forma diferenciada.

Além de apresentar seus produtos no próprio estande, contou com a parceria de diversas marcas presentes no evento para expor variados acessórios para empilhadeiras. "Nosso objetivo foi associar diversas marcas com a Saur", declarou o engenheiro Enio André Heinen, gerente comercial da companhia.

Ele explicou que a empresa contactou os fabricantes e distribuidores de empilhadeiras com as quais tem parcerias de muitos anos, e estes permitiram à Saur colocar implementos nas empilhadeiras expostas no estande de cada marca. Foram formados conjuntos de equipamentos e acessórios de acordo com o segmento que se pretendia atingir.

"Temos presença forte no mercado nacional de equipamentos para empilhadeiras, e a CeMAT foi uma oportunidade de mostrar novidades, como as garras – para linha branca, bobinas e tijolos – e os equipamentos para utilização na construção civil, segmento que está em expansão e que busca a mecanização no manuseio de materiais, diminuindo a necessidade de mão de obra, cada vez mais escassa", ressaltou Heinen.

Acompanhe a seguir cada acessório que as parceiras da Saur apresentaram no evento e suas especificações.



Máquina Linde com posicionador triplo de garfos, que objetiva otimizar a movimentação na indústria de bebidas, manuseando três paletes por operação



Máquina Clark com garra para bobina de papel, visando às indústrias gráfica e de embalagens, que estão apresentando maior giro de mercadorias atualmente



Máquina da Pothimaq, empresa do grupo Tailift, com aparelho giratório voltado para as indústrias metalúrgica e siderúrgica. É geralmente utilizado nas linhas de usinagem para transportar caixas com cavaco que será derramado em recipiente para nova fundição



Máquina Linde com garra para celulose, utilizada pelo mercado de papel e celulose, que apresenta significativo crescimento



Máquina da distribuidora e locadora Bauko com garra para eletrodoméstico, utilizada para manusear a linha branca, composta por grandes volumes com pouco peso. Com a economia aquecida, aumenta-se o nível de consumo e as empresas manuseiam mais eletrodomésticos. Antes, a Saur vendia apenas para fábricas, agora, empresas como Extra, Carrefour, Ponto Frio e Martins já adquirem a garra para pegar até 12 geladeiras por vez. A companhia adapta o produto de acordo com as especificidades das máquinas da linha branca de cada marca

CeMAT

SOUTH AMERICA



Máquina Hyundai com posicionador duplo de garfos, utilizado para otimizar a movimentação de bebidas e embalagens. A Unilever, uma das maiores empresas de bens de consumo do mundo, fabricante de produtos de higiene pessoal e limpeza, alimentos e sorvetes, utiliza o produto em suas operações



Máquina Hangcha com lança guindaste para movimentação de cargas suspensas. Sua principal aplicação é na movimentação de big-bags nas usinas de açúcar



Máquina Yale com suporte com quatro garfos, utilizado para o transporte de dois paletes por vez em cada operação



A CeMAT foi uma oportunidade para a empresa mostrar suas novidades voltadas para diversos segmentos ●

Foto: Henry Lopes



NIVELADORES DE DOCA CARGOMAX.

Um nível acima em sistemas para docas.



100% NACIONAL

Cartão BNDES

FINAME

Cargomax®

SISTEMAS PARA DOCAS

Rua Eustáquio de Azevedo, 436
Vila Maria Helena
Duque de Caxias • RJ
55 (21) 2676-2560

www.cargomax.com.br

BMC/1

**CeMAT 2011**

Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain cumpre o seu papel

O evento abordou os mais variados assuntos, proporcionando aos participantes um amplo leque de conhecimento e de atualização profissional, oriundos de destacados profissionais no mercado nacional e no exterior.

Realizada simultaneamente à CeMAT SOUTH AMERICA, a primeira edição do Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain também foi muito bem sucedida, de acordo com os seus organizadores, o ILOG – Instituto Logweb de Logística e Supply Chain, a Logweb Editora, o SCC – Supply Chain Council e a CeMAT SOUTH AMERICA.

Realizado de 4 e 6 de abril, o evento recebeu um público formado por cerca de 250 profissionais de logística. Segundo Fabia Helena Alegrini Pereira, vice-presidente executiva do ILOG, o sucesso do Fórum se deve não somente ao comprometimento da equipe organizadora, mas, também, de palestrantes e participantes, que usaram os três dias do evento para fazer network, trocar conhecimento, discutir e construir propostas para o futuro da logística, movimentação de materiais e Supply Chain no Brasil.

Valeria Lima, fundadora do ILOG e diretora executiva da Logweb Editora, destaca a realização do Supply Chain Summit Brasil 2011, que aconteceu no primeiro dia do Fórum. “É um instrumento que vem sendo utilizado em outros países e conseguimos trazê-lo ao Brasil. O resultado foi excelente, pois conseguimos reunir profissionais gabaritados, que mantiveram um alto nível de discussão e



Foto: StudioF Imagem

Durante os três dias do evento, os palestrantes e participantes trocaram conhecimento, discutiram e construíram propostas para o futuro da logística, movimentação de materiais e Supply Chain no Brasil

desenvolveram uma pauta interessante”, analisa, lembrando que o conteúdo gerado no evento será apresentado ao governo e aos órgãos reguladores.

De acordo com Fabia, o Fórum ganhou força por ter sido promovido em meio à maior feira de movimentação de materiais e logística do mundo, a CeMAT. “A grande gama de palestras proporcionou aos participantes vivenciarem soluções, aplicações, novidades e tendências de nosso mercado. Os pontos altos do evento foram as palestras de Nuno Cobra e Maurício Kubrusly, que nos fizeram sair um pouco da rotina

de nossos escritórios, bem como a palestra de Vânia Ferrari, que nos fez repensar nosso dia-a-dia para um ambiente de trabalho mais humano e, por consequência, mais produtivo”, analisa.

Já pensando no futuro, a vice-presidente executiva do ILOG revela que serão feitos alguns ajustes para a próxima edição do Fórum, que deverá acontecer em março de 2013. “Traremos mais novidades”, garante Fabia.

Enquanto não chega a segunda edição do Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain, confira um resumo do que aconteceu no evento.

Primeiro dia

Abrindo a programação do Fórum, no dia 4 de abril aconteceu o Supply Chain Summit Brasil 2011, que reuniu profissionais que atuam com Operações, Logística e Supply Chain em quatro salas para discutir os eixos temáticos que fazem parte da cadeia de abastecimento, benchmarks e suas melhorias.

Na introdução dos trabalhos, Joseph Francis, CEO do Supply Chain Council Estados Unidos, falou sobre conceitos, a década do Supply Chain, os desafios e a importância da

gestão da cadeia de abastecimento. Logo após, separados em diferentes salas, os grupos discutiram entre si e elaboraram tópicos relacionados ao tema proposto.

Os integrantes de uma das salas abordaram o tema Infraestrutura como Suporte à Logística, coordenados pelo Prof. Dr. Orlando Fontes Lima Jr., da LALT-Unicamp, com auxílio do Professor Eduardo Mariath. Sob coordenação do Prof. Dr. Manoel Reis, da GVLog-FGV, os participantes de outra sala discutiram o tema Distribuição Física e Transporte (out bound).

Outra turma abordou a temática Planejamento da Demanda (in bound e PCP –

Planejamento e Controle de Produção), sob os cuidados do coordenador Dr. Lars Meyer Sanches, do INSPER – Instituto de Ensino e Pesquisa. Enquanto isso, outro grupo tratou da Intralogística na Movimentação de Materiais, sob coordenação do Prof. Dr. Paulo Sergio de Arruda Ignacio, da FACAMP – Faculdades de Campinas.

Após o almoço, todos se reuniram para a consolidação dos resultados. O grupo de Distribuição Física e Transporte discutiu os seguintes pontos: a importância da parceria estratégica entre embarcadores no transporte, com o objetivo de reduzir custos; problemas entre parceiros na integração da

cadeia, com atenção à capacidade de reação a mudanças; necessidade de investimentos em parceiros para melhorar o nível de serviço prestado; a importância de fechar parcerias de longo prazo, que permitem ao fornecedor obter um desempenho acima do mercado; alinhamento da estratégia competitiva com a estratégia de Supply Chain; logística reversa; reaproveitamento de embalagens; Centros de Distribuição: facilidades e problemas tributários; e desalinhamento entre estratégia corporativa e operacional.

Após debater o tema Planejamento da Demanda, os participantes de outro grupo apon-taram os seguintes tópicos:



O Prof. Dr. Reis, da GVLog-FGV, participou do Supply Chain Summit Brasil 2011 coordenando as discussões sobre o tema Distribuição Física e Transporte (out bound)

GIGANTES DA DURABILIDADE

Se você procura alta performance e durabilidade, é bom ficar atento a este duplo lançamento.

Elite XP, um pneu superelástico, com tecnologia CDM. Menor deformação e incrível durabilidade.

TR-900, um pneu radial de performance e durabilidade realmente impressionantes.



Mastersolid Bergougnan Orca SK-800 e 900 T-800 T-900 Não manchante Elite XP TR-900



Adote uma LINHA COMPLETA de desempenho e durabilidade.

- Cushion
- Superelástico
- Pneumático diagonal
- Pneumático radial

planejamento versus execução, sendo que o Brasil foca muito o segundo; a necessidade de encontrar equilíbrio entre planejamento e execução; como melhorar a sinergia entre a área comercial e a de Supply Chain; planejamento colaborativo: como melhorar o planejamento em relação a fornecedores e clientes; revisão da demanda; e a importância do executivo expor as prioridades da empresa, deixando as estratégias bem claras a toda a equipe.

Sobre o tema Intralógica, os aspectos discutidos foram: melhor modelo de picking e sorting: por produto ou por pedido; automação: depende do perfil do produto; variáveis de decisão; estoque consignado; melhor acuracidade de inventário; centralização do cadastro do produto; e falta de qualificação.

Em Infraestrutura, o grupo separou o tema em "local e de suporte à distribuição urbana", apontando o aumento do custo operacional e os impactos ambientais, e "planejamento e operação de infraestrutura aeroportuária", citando em



Osmulski, da Raymond EUA, falou sobre otimização de espaços em armazéns, destacando que espaço desperdiçado custa dinheiro

planejamento os picos de demanda versus oferta e, em operação, a visão de negócios versus a visão de prestação de serviço público. Uma das conclusões foi que o problema de infraestrutura não deve ser deixado apenas nas mãos do governo, as empresas de logística também precisam se envolver. Outro assunto levantado foi o fato de os projetos no Brasil não saírem do papel.

Ao fim do Summit, Fabia, do ILOG, falou sobre a missão da entidade em promover grupos de discussão para propor melhorias no setor de logística e Supply Chain.

Segundo dia

Após o sucesso do Supply Chain Summit, o dia seguinte do Fórum foi aberto pela palestra de Peter Gunther, presidente da Câmara Setorial de Movimentação e Armazenagem da VDMA – Verband Deutscher Maschinen, entidade alemã que representa os interesses de fabricantes de máquinas e instalações. Ele destacou que a Alemanha é a maior exportadora mundial de equipamentos para movimentação interna de materiais e que a realização da CeMAT no Brasil se deve ao fato de os alemães estarem atentos ao desenvolvimento econômico e ao potencial apresentado por nosso país.

Em seguida, Elcio Grassia, presidente do Capítulo Latam do Supply Chain Council, apresentou o SCC Supply Chain Excellence Awards, premiação regional e global realizada anualmente desde 2001, cujo objetivo é incentivar o contínuo avanço da gestão da cadeia de abastecimento a partir da troca de informações entre as empresas. Com inscrições abertas até 31 de agosto próximo, o prêmio é aberto a todas as empresas – membros



Da esquerda para a direita: Gunther, da Câmara Setorial de Movimentação e Armazenagem da VDMA – Verband Deutscher Maschinen, e Francis, do Supply Chain Council Estados Unidos

e não-membros do Supply Chain Council – que tiveram melhorias significativas no desempenho da cadeia de abastecimento. As categorias contempladas são: Excelência Operacional, Avanço Acadêmico e Avanço Tecnológico (metodologia ou produto). Mais informações podem ser encontradas no site <http://supply-chain.org/awards>.

Na sequência, Joseph Francis, diretor executivo do Supply Chain Council, abordou a situação atual da Supply Chain no mundo e a recente crise econômica. Segundo ele, as empresas estão otimistas quanto ao crescimento das receitas e margens brutas. "Há otimismo quanto à recuperação econômica entre a comunidade Supply Chain. No entanto, se as empresas não atenderem ao aumento da demanda e da volatilidade, não vão colher os benefícios da recuperação", declarou.

Logo após a apresentação de Francis, foi a vez de Paulo Sérgio de Arruda Ignacio, pesquisador da LALT/FEC/Unicamp, destacar o tema O Fator Humano e a Excelência de Gestão da Cadeia

de Abastecimento. De acordo com ele, a logística deve desenvolver modelos adequados para prestação de serviços, em função das transformações ocorridas nesse setor, sendo que esses modelos devem prever a integração da cadeia pelo investimento em tecnologia, rede de relacionamentos e, principalmente, no capital humano da força de trabalho, valorizando o conhecimento, as especialidades, habilidades, a experiência, criatividade, o pensamento estratégico e a facilidade de comunicação.

O objetivo da apresentação de Ignacio foi promover aos espectadores uma análise da força de trabalho como um fator diferenciado na prestação dos serviços logísticos, em busca da excelência nos resultados do desempenho da gestão da cadeia de suprimentos.

No mesmo horário da palestra do pesquisador da LALT/FEC/Unicamp, em outro auditório, Renata Canteiro, diretora técnica e de desenvolvimento da Embaquim, falou sobre o tema Alternativa Sustentável para Transporte de Líquidos

Seja mais eficiente, automatizado e integrado. Entregue satisfação.



No novo mundo, as oportunidades são infinitas. Compartilhar gera novas demandas, indica novos mercados, apresenta novas oportunidades. No mundo compartilhado, dividir informação é a melhor forma de multiplicar riquezas, de chegar mais longe. A TOTVS, por meio de suas soluções em tecnologia, software e serviços, oferece acesso a esse novo mundo sem barreiras ou limitações. **Let's Share.**

Technology | Software (SaaS) | Social Network | Consulting



/totvs #letsshare 0800 70 98 100 www.totvs.com



TOTVS

Compartilhe o novo mundo.



Não-Perigosos (Case Lumen Química). Ela começou a apresentação falando da sua empresa e, em seguida, apresentou a atuação da Embaquin no mundo e os seus diferenciais até chegar ao Bag in Box.

“Trata-se de um sistema de embalagem plástica flexível com duas camadas, válvula e tampa que é acomodada em uma embalagem rígida e que permite redução no volume de armazenagem vazia até 80%, se comparada com a embalagem rígida, além de proporcionar a redução de até 90% no volume de plástico gerado após o uso. E é apresentada em capacidades de 1 a 1200 litros”, explicou Renata, que, na sequência, apresentou dois cases: o da Lúmem Química, que envolveu a substituição de tambores pelo Bag In Box no envase de produtos para a indústria têxtil, e o da Fit Pack, abrangendo a substituição do processo de lavagem do IBC. Neste caso, o Bag in Box é usado no interior do IBC.

Ainda no mesmo horário, Valter Luiz da Silva, da BGM Rodotec, abordou o tema Gestão por Indicadores Aplicados ao Transporte, passando por conceitos e melhores práticas na gestão

Estudante sorteada pelo Twitter vibrou com o Fórum

Uma das ganhadoras da promoção que o ILOG realizou no Twitter nas semanas que antecederam ao Fórum, Silvana Mota, estudante de logística da FABE – Faculdade Betim, ficou maravilhada com o conteúdo apresentado no evento.

“Fiquei deslumbrada. Anotei tudo o que os palestrantes falaram. É uma oportunidade única e eu quis aproveitar da melhor forma. Algumas palestras contribuirão diretamente para o meu projeto de iniciação científica, que é na área de processos de melhoria de layout em armazéns de supermercados”, revelou.

Além de aproveitar o conteúdo exposto pelos palestrantes, Silvana contou que fez contato com um gestor de logística de uma grande rede supermercadista, algo que também será ótimo para a continuidade de seu projeto acadêmico.

A estudante foi uma das pessoas sorteadas pelo ILOG, que contemplou três de seus seguidores no Twitter para assistir ao evento. Quem ganhou a inscrição foi a facultade em que Silvana estuda, mas ela foi escolhida entre mais de 100 alunos para representar a instituição.

por indicadores. Ao longo da apresentação, Silva compartilhou com os espectadores exemplos reais nas áreas administrativa, financeira, operacional, de manutenção, estoque e compras, além de expor recursos de ferramentas de Business Intelligence.

Dando continuidade à programação, o diretor do SCC –

Supply Chain Council Capítulo LatAm, Andres von Simson, falou sobre a evolução do modelo SCOR e a oferta de treinamentos do Supply Chain Council LatAm, apresentando quais os planos para o futuro próximo e qual a estrutura de treinamento disponível na América Latina.

Ao mesmo tempo, em outro auditório, André Prado, diretor da Atlas Transporte e Logística, falou sobre o Conceito Lean na prestação de serviços logísticos, assunto amplamente discutido pelo setor. Segundo ele, historicamente tem se tentado transferir o conceito Lean da Manufatura para a área de serviços. Por conta disso, a apresentação de Prado abordou aplicações práticas relacionadas aos princípios do Conceito Lean, como: eliminar perdas, reduzir gargalos, criar o fluxo de valor do processo, implementar a visão do cliente e foco nos serviços que agreguem valor em operações de transporte e logística.

Em seguida, Osório Carvalho, diretor da área de suprimentos da ECT – Empresa Brasileira de

Correios e Telégrafos, conversou com os participantes sobre a implementação da filosofia SCOR na companhia. “Tudo começou de uma reclamação feita em um artigo de Caio Blinder, colunista da Veja, em que ele esperou mais de uma hora na fila para enviar uma encomenda para Nova York, mas quando chegou sua vez, não havia mais embalagens. A repercussão foi tamanha que chegou aos ouvidos do então presidente Luiz Inácio Lula da Silva, que exigiu explicações”, revelou.

Segundo Carvalho, uma das alternativas para resolver a falta de suprimentos foi a implementação do SCOR, modelo de referência das operações na cadeia logística, que otimizaria os fluxos de distribuição, trabalho e informação. “Essa operação vem sendo aplicada há quatro anos. Desde então, todos os processos dos Correios são adaptados à ideologia do SCOR”, contou. “Os primeiros resultados já podem ser identificados, como uma economia de R\$ 40 milhões em contratações, já que funcionários passaram a ser realocados, e de R\$ 12 milhões em custos operacionais, por meio da redução de preços de aluguéis de galpões ou mudando suas localidades”, acrescentou.

No mesmo horário da palestra dos Correios, em outra sala foi abordado o tema Dimensionamento de Armazéns, em palestra realizada por Marcelo Godoy, do Grupo Toniato. Ele falou sobre os aspectos e demandas que envolvem a construção de um armazém, o planejamento da área de recursos humanos e os custos operacionais.

Já Pêrsio de Carvalho Júnior, da C2x Log, falou sobre Logística Reversa para Empresas Financeiras, apresentando o case da transição das agências do Unibanco para Itaú, segundo ele, em tempo recorde e com redução de custos.



Da esquerda para a direita: professor Mariath; Grassia, do Supply Chain Council; Edson Carillo, do ILOG; Prof. Dr. Reis, da GVLog-FGV; Prof. Dr. Lima Jr., da LALT-Unicamp; Dr. Sanches, do INSPER; e Ignacio, da FACAMP

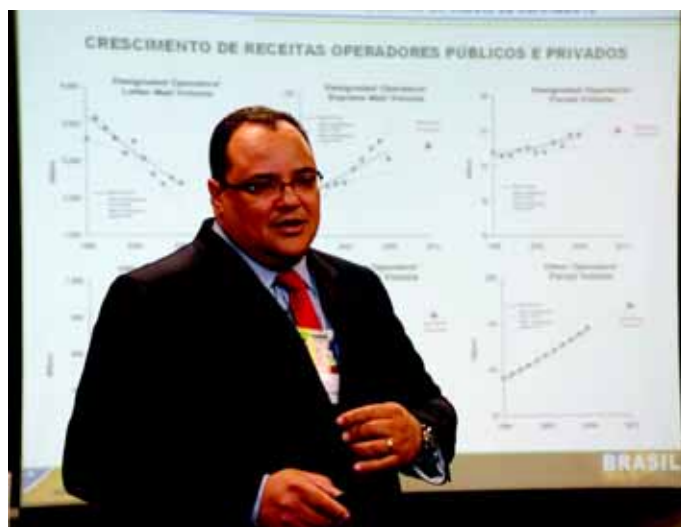
Quem deu seqüência à programação foi Marcelo Souza, diretor da TGestiona, que apresentou uma visão de mercado sobre as principais tendências em logística e como elas mudam a rotina operacional dos Operadores Logísticos e seus clientes.

Em outro auditório, Luiz Augusto Silva, engenheiro mecânico da Danone, e Marcelo Fugihara, engenheiro de produção da Belge, trouxeram o tema Planejamento e Otimização de Processos Logísticos - Modelagem Sistêmica e Simulação Dinâmica da Operação do Milk Run. Eles apresentaram os dois objetivos principais do case: identificar as restrições que impediram a racionalização da frota de coleta de leite e determi-

nar as adequações e investimentos necessários para o aumento da capacidade da recepção do leite do principal site.

No fim da tarde, Maurício Kubrusly, jornalista que produz reportagens para o programa *Fantástico*, da TV Globo, encerrou o dia de palestras trazendo como pauta a criatividade do povo brasileiro, exibindo matérias do quadro *Me Leva Brasil*, mostrando pessoas comuns – a maioria sem muita instrução – que tiveram ideias inusitadas que mudaram as suas vidas.

O objetivo da palestra do jornalista foi tentar aflorar nos espectadores a criatividade que, segundo Kubrusly, que viajou o país inteiro para fazer o quadro, é inerente ao povo brasileiro.



Carvalho, da ECT: uma das alternativas para resolver a falta de suprimentos foi a implementação do SCOR, que otimizaria os fluxos de distribuição, trabalho e informação

STEMMANN®

Energia em

Movimento

- Barramentos Elétrico • Enroladores de Cabo • Carros Porta Cabos • Coletores de Anéis
- Botoeiras de Comando • Chaves Fim de Curso • Controle Remoto • Freios Industriais
- Cabos especiais • Transporte por Colchão de Ar • Transportadores Aéreos



Barramentos Abertos / Blindados



Carros Porta Cabos



Transporte por Colchão de Ar



Transportadores Aéreos



Controle Remoto / Botoeiras

DESDE 1975
produção 
100% nacional

1975
2010
35
35 ANOS PRODUZINDO NO BRASIL

Matriz SP: (15) 3261-9190

Stemmann MG: (31) 2511-6878

Stemmann Sul : (47) 3801-0835

www.stemmann.com.br



Terceiro dia

A responsabilidade de iniciar o último dia do Fórum Internacional de Logística e Supply Chain foi de Vânia Ferrari, da Repense, com o tema Marca Pessoal e seu Plano de Carreira, enfatizando que a relação entre áreas de uma mesma empresa deve ser de parceria eterna, ao invés de concorrência interna. A palestrante definiu que mudança é sinônimo de oportunidade e explicou aos espectadores que profissionais de sucesso enxergam oportunidades em todos os contatos e veem em qualquer pessoa um cliente, fazendo com que a comunicação seja uma ferramenta fundamental para o sucesso profissional.

De acordo com Vânia, a palavra-chave para conseguir uma ascensão na carreira é relacionamento. "O tempo todo você comunica ao mundo quem você é. Por isso, é muito importante cuidar da imagem", afirmou. "A sua reputação é a sua marca", acrescentou, mostrando, na sequência, algumas características essen-



Silva, da Danone, apresentou o tema Modelagem Sistêmica e Simulação Dinâmica da Operação do Milk Run, em case com a Belge

ciais que compõem o perfil de um profissional de sucesso: iniciativa, entusiasmo, persistência, habilidades de relacionamento interpessoal e de comunicação, motivação para alcançar resultados e efetuar mudanças, habilidade para trabalhar em equipe, raciocínio analítico e quantitativo, além de capacidade de concentração.

Na segunda apresentação do dia, Tim Osmulski, da Raymond EUA, falou sobre otimização de espaços em armazéns, destacando que espaço desperdiçado custa dinheiro. "Planejamento é a chave para a otimização", resumiu. "Se a empresa otimiza os espaços do armazém, tornando-o mais organizado, consegue reduzir custos, aumentar a produtividade, diminuir tempo de viagens e reduzir danos em produtos", prosseguiu.

Como sugestão para se ter um bom planejamento, Osmulski aconselhou que as empresas consultem fornecedores e fabricantes para entender as características dos produtos a serem movimentados e armazenados, além de saber quais as melhores formas de se realizar essas operações. "É fundamental consultar especialistas", assegurou.

O terceiro palestrante do dia foi o Professor Dr. Lars Meyer Sanches, da LALT/UNICAMP, que abordou o tema Síndrome do Final do Mês: Causas, Impactos e Soluções. Ele contou que a partir de uma pesquisa feita com varejistas foram analisadas as possíveis causas da concentração de vendas no final do período de comercialização e quais as políticas alternativas que as empresas podem adotar para reduzir ou eliminar os efeitos negativos destes fatores. O estudo ouviu os dois lados: uma empresa cujo nome não foi revelado e os varejistas e distribuidores. Assim, de acordo com a pesquisa, a concentração



O evento recebeu um público formado por cerca de 250 profissionais de logística

das vendas no fim do mês gera aumento de custos, aumento do estoque e perda da receita.

Em outro auditório, Ricardo Fógos, dos Correios, apresentou o caso de Logística Reversa referente aos nobreaks da Embratel. O caso ficou conhecido como Take Back Nobreaks e foi detalhado aos espectadores do Fórum.

Em seguida, Aluizio Ancona de Faria, da Axia Value Chain, mostrou ao público presente como é possível alinhar o posicionamento estratégico com o tipo de cadeia a ser estruturada, estabelecendo os indicadores para que a gestão da cadeia se dê para a busca do ótimo para a empresa como um todo. Do ponto de vista dele, as organizações têm dificuldade em traduzir suas estratégias em execução de forma estruturada e que trate os trade-offs da cadeia. "Um problema inicial se dá pela tentativa de desdobrar a estratégia pelos departamentos da empresa, fator que leva a uma busca de ótimos locais – em virtude dos próprios indicadores funcionais – em detrimento de uma gestão da cadeia que leva à busca do ótimo para a empresa como um todo, com o uso de indicadores de cadeia", argumentou.

Já a apresentação de Flávia Ponte Bandeira F. Costa, da GS1 Brasil, partiu do fato de a preocupação com segurança alimentar, recall e rastreamento de produtos ser cada vez maior entre governos e indústrias ao redor do mundo. Por isso, a palestrante procurou conceituar a rastreabilidade e, sobretudo, mostrar aos presentes a importância que tem esta ferramenta para o consumidor e a relação com os sistemas de qualidade.

Em outra palestra, representada por seu diretor executivo nos setores agroindustrial e de mineração, Adriano Thiele, a JSL apresentou as novas tecnologias para diminuir a emissão de poluentes em suas operações. Na mineração, a empresa adotou um sistema de transmissão de dados GSM/ GPS, que aperfeiçoa a utilização dos veículos com ganhos produtivos e menor emissão de gases causadores do efeito estufa.

"Um software instalado no computador de bordo de 40 máquinas, como caminhões, ônibus, pick-ups e veículos a diesel, acompanha em tempo real a operação e registra algo de anormal para os padrões da empresa", explicou Thiele, contando que, assim, a JSL consegue identificar as

eventuais falhas operacionais cometidas por um colaborador e realizar manutenção nos treinamentos. "No primeiro mês de uso da tecnologia, cerca de 30 mil violações de parâmetros foram cometidas. Com os treinamentos, em três meses esse número chegou a zero", concluiu.

Com o tema Inovações, Sustentabilidade e Otimização no Processo Inbound de Unidades Produtivas, Ricardo Souza, da Katoen Natie, encerrou as palestras da manhã do último dia do Fórum. Ele apresentou um case de gestão da logística inbound para a indústria de bens de consumo, cujo processo é composto por atividades como

Milk Run, transportes multimodais, armazenagem, planejamento logístico, gerenciamento de estoque e acompanhamento de pedidos de compra.

Simultaneamente à palestra de Souza, Cristiano Koga, da Penske, destacou os desafios e as oportunidades para a logística no Norte e Nordeste do Brasil, passando por aspectos econômicos, fiscais e de infraestrutura. "Há um tempo, toda a distribuição no país era centralizada no Sudeste e no Sul. Hoje, as regiões Norte e Nordeste passam por uma fase de aumento de consumo por parte das classes B e C, o que obriga que esses locais recebam

mais investimentos em logística", comentou.

De acordo com Koga, o fato de as companhias aéreas estarem indo para essas regiões e tendo voos internacionais diretos comprova a tendência de descentralização. "Outros fatores comprobatórios dessa tendência são os investimentos em massa que vêm sendo realizados em Suape, PE, e em Salvador, BA", analisou, antes de mostrar como se deu a entrada da Penske nos mercados do Norte e Nordeste, onde a empresa opera há cerca de sete anos.

No mesmo horário, em outro auditório, Ruben Mesas, que é

diretor e coordena as operações da System do Brasil na América do Sul, discorreu sobre o tema Soluções Automáticas para Armazenagem e Picking.

Na sequência, Paulo Kruglensky falou sobre a ETNA e seus problemas de abastecimento, enfatizando a nova expansão da rede, que pretende abrir um novo estabelecimento por mês. "Antes, quando ainda eram apenas quatro lojas, era possível analisar cada histórico de abastecimento individualmente. Hoje, com 13 lojas, já não é possível. A alternativa foi criar grupos para cada loja, diferenciando por demanda, localidade ou distância do CD", revelou.

LANÇAMENTOS CLARK. SOLUÇÕES DE PESO PARA A SUA EMPRESA.



CTX40/70

REBOCADOR ELÉTRICO,
SISTEMA 48V AC,
CAPACIDADE DE 4000 E 7000 KG.



C15/18/20s

CAPACIDADE DE 1500 A
2000 KG, GLP E DIESEL.



C40/45/50/55s

CAPACIDADE DE 4000 A 5500 KG,
GLP E DIESEL. FREIO A DISCO
EM BANHO DE ÓLEO.



**DISTRIBUIDORES
EM 100% DO
TERRITÓRIO NACIONAL**

AESA - GRANDE SÃO PAULO, ABC E
BAIXADA SANTISTA - (11) 3488.1466

ALPHAQUIP - GRANDE SÃO PAULO,
OSASCO E BARUERI - (11) 4198.3553

DINÂMICA - RO - AC
(69) 3535.5304 / (69) 3228.5304
(68) 3221.1157

DAFONTE - PE, RN, PB E AL
(81) 3087.0266 / (83) 3232.3900

FORMÁQUINAS - CE E PI
(85) 3474.3819

LINCK - PR - SC - RS
(51) 2118.3333 / (41) 2111.3769
(48) 3203.7000

LVM - AM E RR
(92) 3236.1455

MAPEL - GRANDE SÃO PAULO, VALE
DO PARAÍBA E INTERIOR DE SP
(19) 3278.1822

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

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

TRACBEL - MG, ES, RJ, GO, DF E TO
(31) 2104.1801 / (27) 2123.9800
(21) 2123.9400 / (62) 4011.3550

TRATORMASTER - BA E SE
(71) 3291.7200

CLARK
THE FORKLIFT

WWW.CLARKEMPELHADEIRAS.COM.BR



Simson, do SCC, falou sobre a evolução do modelo SCOR e a oferta de treinamentos do Supply Chain Council LatAm

Segundo Kruglensky, o sistema para esse tipo de gerenciamento precisa ser baseado em DRP, analisando cada situação para cada linha de produtos. Uma das principais etapas em uma cadeia de abastecimento é a descentralização do estoque para a área de vendas. "Criando um novo setor focado nessas atividades, em parceria com a área de vendas, é possível montar um estoque sazonal ou com produtos chave para cada setor", explicou.

Enquanto isso, em outra sala do Fórum, Daniel Bio, da SAP, utilizou a oportunidade para explicar como as empresas estão utilizando a integração de ponta a ponta – desde o fornecedor, passando pelo chão de fábrica, até o cliente – como diferencial competitivo e como as soluções de TI são capazes de levar a voz do cliente ao chão de fábrica e fazer o caminho inverso, apresentando informações confiáveis e em tempo real.

Também no mesmo horário, mas em outro auditório, José Geraldo Vantine ministrou uma palestra sobre paletes PBR.

Dando seqüência à programação, Bruno Zanni, diretor da área de Supply Chain da

Integration, falou sobre como a Política Nacional de Resíduos Sólidos está mexendo nas cadeias de suprimento e criando a Green Supply Chain. Segundo ele, é possível conseguir competitividade através de eficiência operacional, melhorando a relação entre custo e nível de serviços. "Um exemplo disso é a DHL, que tem como meta redução de 30% da emissão de CO2 até 2020. Outro caso é o do Wal-Mart, que diminuiu o consumo de energia nas lojas, aumentou o número de produtos sustentáveis e reduziu o uso e o tamanho das sacolas plásticas", compartilhou.

Zanini disse, ainda, que a nova trindade do Supply Chain, ao invés de pensar apenas em custos e níveis de serviços, precisa pensar também no impacto que isso acarreta no meio ambiente. Ele definiu cinco pontos para esse impacto: Eco-Design, Eco-Procurement, Eco-Recursos, Eco-Manufatura e Eco-Logística. "Na logística reversa, podemos definir a política de costumers service, reutilização/reciclagem e a destinação dos resíduos como formas de Green Supply Chain",

exemplificou o palestrante.

No mesmo horário da palestra de Zanini, José Tranjan, responsável pela gestão da área de operações da TNT Brasil, mostrou como a companhia instalou, de maneira efetiva, novas tecnologias no processo de transportes de cargas. Enquanto isso, em outro auditório, Marcio Pinheiro, da Golden Cargo, revelou os mitos e as verdades sobre as tecnologias de informação, integração de dados e informação, o que realmente é um projeto de ERP em logística, o que o software pode fazer e quais são os desafios.

E para fechar a programação logística do evento, executivos discutiram sobre o cenário atual de fusões e aquisições em logística. No painel, quem comandou a discussão foi Luiz Francisco Viana, da TMG Capital. Ele destacou que em 2010, no mundo, ocorreram cerca de 500 processos de fusão e aquisição na área de logística. Revelou também que, em 2011, no Brasil, a TMG está com quatro operações em andamento e, embora não tenha revelado os nomes das companhias envolvidas, por motivos

estratégicos, comentou que os processos estão em fase de procura por investidores internacionais e nacionais.

No ponto alto do painel, Viana afirmou que o mercado de logística passará por uma transformação absoluta nos próximos anos. "Nada do que existe hoje será igual na próxima década. Haverá uma espécie de grupo de elite formado por 10 a 15 empresas de logística", previu. Isso acontecerá, segundo ele, por conta da necessidade dos grandes players em adquirir empresas menores para agregar serviços que complementem os seus portfólios.

Em seguida, Nuno Cobra, especialista em desenvolvimento humano, encerrou o Fórum organizado pelo ILOG. O tema da palestra foi A Semente da Vitória, nome de um dos livros escritos pelo especialista em desenvolvimento humano.

Em mais de uma hora de apresentação, Cobra, de forma bastante clara, tentou fazer com que os presentes entendessem a importância de se livrar das neuras incutidas no ser humano durante a infância. Do ponto de vista dele, as restrições que os pais colocam nas cabeças dos filhos interferem no desenvolvimento humano dos indivíduos. "Se o pai não reconhece o sucesso do filho em atividades que ele desempenha na infância, quando o filho se tornar adulto terá medo do sucesso e colocará obstáculos para alcançá-lo", afirmou.

Outro ponto de destaque na palestra foram as recomendações de Cobra para que o ser humano cuide da saúde física para, assim, conquistar a saúde mental, livre de preocupações. "Quem não pratica exercícios físicos está se matando aos poucos. O início do caminho para o sucesso como ser humano é cuidar do corpo", assegurou. ●



Da esquerda para a direita: Grassia, do Supply Chain Council; Nuno Cobra; Fabia Helena, Edson Carillo, Valeria e Antonio Wroblewski, todos do ILOG; e Roberto Oliva, da Gaullar




CeMAT
SOUTH
AMERICA

Chegou!

Obrigado pela visita. Aproveite.
E até 2013.

CeMAT
NETWORK



-  Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain.
-  Área Externa: Show de Empilhadeiras.
-  Expositores Nacionais e Internacionais.
-  Pavilhão Alemão: ampliando negócios e relacionamentos.

CeMAT SOUTH AMERICA 2011
Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

4 - 7 Abril 2011

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP
13h às 20h

CeMAT
SOUTH
AMERICA

NEGÓCIOS INFORMAÇÃO

CONHECIMENTO NETWORK

Promoção e Realização



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover Fairs Sulamérica Ltda

www.hannover.com.br

Apoio Oficial



Apoio



JUNGHEINRICH



Apoio Institucional



Mídia Oficial



Operadora de Turismo Oficial



Ce. Aérea Oficial





Mas, com a CSI Cargo ao seu lado, tudo fica mais fácil.

Em 10 anos de atuação no mercado brasileiro, a CSI Cargo desenvolveu um *know-how* invejável na gestão de operações logísticas de alta complexidade. Os resultados alcançados para clientes como a Volkswagen, a Renault, a CNH e a Inbev foram reconhecidos em importantes premiações nacionais e internacionais, o que atesta a excelência dos serviços prestados pela CSI Cargo. Por isso fique tranquilo. Fale com a gente e descubra como descomplicar a logística da sua empresa.

www.grupocargo.com | 41 3381-2300

Na vida nem tudo
é moleza



CSI CARGO. UM JEITO INTELIGENTE DE FAZER LOGÍSTICA.

CSI CARGO

Telemetria

3T Systems lança solução que permite avaliar o comportamento do motorista

A maioria dos acidentes que acontecem no trânsito é causada por falha humana. Principalmente para as transportadoras, este é um problema que precisa ser resolvido com eficiência para não prejudicar as operações da empresa. E a solução se torna mais complicada porque envolve o aspecto comportamental, afinal, é preciso sempre oferecer treinamentos e estimular as boas ações.

Foi pensando nisso que a 3T Systems (Fone: 11 2125.8313), especializada no desenvolvimento de soluções para transportadoras utilizando a tecnologia de rastreamento para monitoramento básico, segurança e logística, lançou a solução 3T Inovação. A ferramenta oferece um serviço de avaliação comportamental do motorista ao volante incorporado ao rastreador.

“O comportamento dos condutores de veículos, sobretudo de transporte, é um tema bastante discutido nos dias de hoje. Tratando-se de seguros, por exemplo, os índices registrados de acidentes gerando perdas e avarias de cargas são altíssimos,



Meirelles: o sistema funciona sem sensores, apenas com o rastreador e informações do próprio GPS

maiores até do que o roubo propriamente dito. Identificar, treinar, monitorar e reciclar os motoristas reduz substancialmente estes índices”, declara Sandro Azevedo, superintendente da 3T Systems.

A solução 3T Inovação permite apoiar todas as fases de um processo de melhoria contínua dos condutores por meio de relatórios de simples interpretação, para avaliação e comparação do comportamento dos motoristas em relação aos padrões de referência definidos. Com isto, o gestor pode estabelecer um plano de ação baseado em conscientização, treinamento e monitoramento do comportamento de seus condutores.

“O objetivo é indicar se o motorista precisa de treinamento. Hoje, as ferramentas punem o profissional ruim, mas a melhor

solução é incentivar o bom. O 3T Inovação, com tecnologia embarcada, forma um tripé juntamente com o padrão de comportamento e política de premiação para o apoio à gestão da frota”, declara Eduardo Meirelles, gerente de desenvolvimento da 3T Systems, acrescentando que o sistema funciona sem sensores, apenas com o rastreador e informações do próprio GPS.

A solução se integra a qualquer rastreador do mercado. Além disso, o cliente não necessita de outro hardware, pois o equipamento já vem embutido com a telemetria.

Como funcionalidades, destacam-se o controle de quantidades e intensidades de freadas, acelerações e curvas, gráficos de velocidade e de violações de limites de velocidade máxima. Os benefícios envolvem redução do consumo de combustível, redução de custos com manutenção preventiva e corretiva – embreagem, pneus, freios e demais peças – e controle sobre a forma de condução do veículo.

“A telemetria clássica é como um check up médico, mas não precisamos de tantos ‘exames’ para se medir o comportamento do condutor. O número de freadas é o principal fator para identificar um motorista com comportamento agressor”, explica Meirelles. Segundo ele, medir apenas o item “freadas” já indica esse perfil, e a partir daí, é preciso tomar as atitudes corretivas.

Por sua vez, Vicente Urti, gerente comercial da empresa, declara que a 3T Systems espera ter, até o fim deste ano, 1.500 unidades instaladas. ●



Urti: a empresa espera ter, até o fim deste ano, 1.500 unidades instaladas

Notícias Rápidas

Locar faz operação para levar quatro reatores de Pindamonhangaba para Suape

A Locar (Fone: 0800 770.0618), especializada em transportes especiais e em içamentos de cargas por meio de guindastes, montou uma operação intermodal para levar quatro reatores de Pindamonhangaba, no Vale do Paraíba, SP, para Pernambuco (Suape).

A alternativa mais econômica e mais rápida foi usar o modal marítimo, pois, por rodovias, o tempo de transporte seria muito grande, em média dois meses cada reator. No projeto intermodal 100% operado pela Locar, todos os quatro reatores estarão em Recife, na Rnest, em 60 dias (o transporte começou a ser feito no início de março). De acordo com Marcello Mari, diretor comercial da empresa, os reatores pesam 170 toneladas cada e, com a carreta, o peso chega a 400 toneladas, o que tornaria inviável viajar por 3 mil quilômetros de estradas, especialmente com a qualidade das rodovias no Brasil. Por isso, a Locar partiu para uma solução intermodal. “A proposta da Locar representou para o cliente uma economia de mais de 30% em recursos, pois ganhamos na redução dos gastos, do tempo e a empresa ganhará até na montagem, pois os reatores vão chegar todos no prazo de 60 dias. Por estrada, levaríamos pelo menos oito meses.” Os reatores embarcaram em carretas em Pindamonhangaba e viajam até Recife em uma operação roll on X roll off.

Jungheinrich, o fornecedor mais completo para sua Intralogística.



A Jungheinrich possui o equipamento mais adequado para cada tipo de operação. Com 58 anos de experiência de mercado e mais de 600 variações em uma completa linha de produtos, é o fornecedor ideal desde transpaletes manuais à empilhadeiras trilaterais.

Entre em contato e nossos consultores especializados terão o prazer em avaliar sua operação e especificar os equipamentos que terão o melhor custo-benefício.



(11) 4815 8200
comercial@jungheinrich.com.br
www.jungheinrich.com.br

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

Transporte

Iveco lança caminhão com transmissão automatizada

Economia foi a palavra mais usada pelos profissionais da Iveco (Fone: 0800 702.3443) durante o lançamento do extrapesado Stralis NR Eurotronic, com transmissão automatizada, na Ilha de Comandaduba, na Bahia, em abril último, na presença de 117 jornalistas de todo o Brasil.

"Nossos clientes nos pediram um caminhão automatizado. Mais do que isso, comentaram sobre características de utilização e as experiências que possuíam com este tipo de transmissão. De posse de todas essas informações, trabalhamos no desenvolvimento do Stralis NR Eurotronic em parceria com a ZF. Esse trabalho de engenharia conjunta resultou no melhor câmbio automatizado para o mercado nacional", enfatizou, na ocasião, Renato Mastrobuono, diretor de desenvolvimento do produto América Latina da Iveco, ressaltando que esta é a única transmissão do mercado com 16 marchas, que é de série na versão mais potente (460 cv) do Iveco Stralis NR nas configurações 4x2, 6x2 e 6x4.

O acionamento da transmissão se dá por meio de teclas no painel (com a tradicional nomenclatura "D", "N", "R"), e sem pedal de embreagem. Basta apertar a tecla D e acelerar. O câmbio automatizado é inteligente e escolhe a marcha certa para a hora certa. A tecla "D"



O acionamento da transmissão se dá por meio de teclas no painel (com a nomenclatura "D", "N", "R")



O novo caminhão possui cabine leito de teto alto com ar condicionado, vidros, espelhos e travas elétricas, além de CD player

coloca em operação as 16 velocidades à frente. Com a tecla "N" aciona-se o ponto morto. E com a tecla "R" entram as duas marchas à ré. Quando o motorista precisa manobrar em espaços reduzidos, engatar ou desengatar um implemento ou dar ré para entrar numa doca, aperta a tecla "D" ou "R" por dois segundos e, assim, aciona o modo slow, que troca marchas em ritmo mais lento, evitando acelerações bruscas ou trancos.

Mastrobuono destacou, ainda, que o novo extrapesado nasceu do desafio de atender a duas necessidades aparentemente conflitantes ditas por seus clientes: eles pediam um caminhão mais potente, mas, ao mesmo tempo, insistiam em um veículo econômico. "Nossa engenharia resolveu o problema com uma abordagem diferente e inteligente. Tanto o motor Iveco-FPT Cursor 13 quanto a caixa ZF Astronic são sofisticados componentes comandados por centrais eletrônicas. O que fez nossa

engenharia? Colocou estas duas centrais para 'conversar', 'pensar juntas' e 'decidir' como usar o melhor do motor e da caixa, de forma combinada. Esse 'diálogo eletrônico' é mediado pelo VCM, ou módulo de controle do veículo, que abre a prioridade para performance ou economia, dependendo da circunstância de uso e de aplicação do caminhão. Esta forma inédita de trabalhar potencializou as qualidades do motor e da caixa, e obtivemos grandes resultados. O consumo de combustível melhorou de forma substancial, em até sete por cento, dependendo do tipo de aplicação, em relação à versão de transmissão manual do modelo."

O diretor de desenvolvimento também destacou que com o Iveco Stralis NR Eurotronic a empresa está entregando o mais potente freio motor do mercado, com 985 CV de frenagem, combinada com o uso do Intarder opcional. "Juntando as capacidades de processamento de

informação das centrais eletrônicas do motor e transmissão, foi possível maximizar o conforto no dirigir. O caminhão 'sente' quando está carregado ou vazio, 'percebe' se está na subida, no plano ou na descida. Assim, o Stralis 460 NR Eurotronic vai buscar a melhor economia, sem perder em desempenho ou performance."

Na ocasião, Cristiane Nunes, gerente de marketing de produto da América Latina, também apontou outras novidades do novo caminhão, como o Down Hill Control, um sistema que maximiza a economia de combustível da seguinte forma: quando o veículo estiver em descida e o motorista não mais acionar o pedal de acelerador e não tiver intenção de frenagem, a central eletrônica corta a alimentação de combustível e, junto a isso, o sistema entra em funcionamento, trocando de marchas gradativamente até a 16ª, permitindo a melhor aceleração em descida, mantendo em segurança o



veículo. Caso o motorista necessite de frenagem ele pode optar por acionar a CEB - Combined Engine Brake.

“Outra novidade interessante é a alavanca com sistema unificado, atrás do volante. Ela permite realizar manualmente as trocas de marcha, os níveis de frenagens do Intarder e piloto automático. Com isso, oferece melhor ergonomia, mais agilidade e segurança na direção e total controle para o motorista, já que o mesmo não precisa tirar nenhuma das mãos do volante”, ressaltou Cristiane.

Ela informou, ainda, que um dos diferenciais do Stralis 460 NR Eurotronic é que o caminhão tem dois modos de condução: Economy e Standard. No modo Economy, o motorista consegue extrair o máximo em economia de combustível através da tecla Eco, mantendo o motor sempre na faixa econômica de funcionamento. O modo Standard é acionado automaticamente sempre que se desativa a tecla Eco e serve para priorizar o desempenho maior do veículo. O condutor consegue mais força para o caminhão encarar uma subida mais íngreme. “Outro atributo importante é a função Kick Down. Sempre que o motorista pisar fundo no pedal do acelerador, ela permite uma maior aceleração do veículo, mantendo o motor em rotação mais alta e reduzindo as marchas quando necessário.”

Alcides Cavalcanti, diretor comercial, também forneceu

alguns detalhes do novo veículo: “as três versões do Stralis 460 NR Eurotronic são equipadas de série com ABS, tanques de alumínio com a maior capacidade do mercado (820 litros no 4x2 e 900 litros no 6x2 e 6x4) e cabine leito teto alto com ar condicionado, vidros, espelhos e travas elétricas, e CD player.

Transmissão

Falando especificamente da transmissão usada no novo modelo, Thomas Schmidt, vice-presidente da Divisão de Transmissões da ZF, destacou que ela faz as trocas automaticamente, comandada por uma central eletrônica, e representa uma revolução tecnológica para o transporte no Brasil. “O sistema é totalmente automático, sem pedal de embreagem, e as trocas são controladas eletronicamente por uma central e feitas por

acionamento eletropneumático. Isso faz com que as trocas sejam realizadas sempre no momento ideal, reduzindo o consumo de combustível, as emissões e impedindo que uma marcha errada seja engatada, o que também significa menores custos operacionais e de manutenção. Muito importante, o caminhão Iveco Stralis Eurotronic equipado com a transmissão ZF AS-Tronic também permite que o motorista, a qualquer momento, escolha e passe a efetuar as mudanças de marcha manualmente. E a transmissão pode ainda vir equipada com o ZF-Intarder, sistema de freio auxiliar hidrodinâmico completamente livre de desgaste que atua em conjunto com o freio motor do veículo. Ele representa até 570 CV adicionais de força de frenagem, o que permite a redução de até 90% no desgaste das pastilhas e lonas de freio, reduzindo ainda o risco de superaquecimento.” ●

GUMAPLASTIC É TRADIÇÃO, QUALIDADE E GARANTIA

Fabricamos e recondicionamos pneus e rodas maciças

- ALTA RESISTÊNCIA A ABRASÃO
- MENOR GERAÇÃO DE CALOR
- MENOR DEFORMAÇÃO POR COMPRESSÃO
- ALTA RESISTÊNCIA A FADIGA POR FLEXÃO
- MAIOR RESISTÊNCIA AO RASGAMENTO E CORTE



GUMAPLASTIC

Rua Willis Roberto Banks, 419
Parque Maria Domitila • Pirituba • São Paulo • SP
Fone (11) 3901-7054 • FAX (11) 3904-6068
CEP 05128-000 • E-mail: gumavendas@uol.com.br

WWW.GUMAPLASTIC.COM.BR

Desempenho

Resultados da Randon em 2010 mostram que crise econômica mundial já é passado

Crescimento nas vendas, avanços em resultado, recordes de produção, investimentos retomados e criação de empregos. Estes foram os itens mais importantes que contribuíram para os resultados da Randon (Fone: 0800 512158) em 2010.

No ano passado, a empresa —provedora de soluções para o transporte e logística nos segmentos de veículos e implementos, autopeças e serviços — obteve Receita Bruta Total de R\$ 5,6 bilhões, antes da consolidação, 51,0% maior do que a registrada em 2009 (R\$ 3,7 bilhões). A Receita Líquida Consolidada atingiu R\$ 3,7 bilhões, 50,6% mais que em 2009, e o EBITDA em 2010 foi de R\$ 541,4 milhões, 82,0% maior se comparado ao exercício do ano anterior, resultando num Lucro Líquido Consolidado de R\$ 249,5 milhões, com Margem Líquida de 6,7%. Assim, as Empresas Randon atingiram um crescimento médio anual de 18% nos últimos 15 anos.



David: “foi preciso mudar as previsões em razão dos bons resultados logo no começo de 2010”



Foto: Magrão Scalco

Esta montagem simula o funcionamento do chassi deslizante, que recolhe a parte rodante do bitrem dianteiro, propiciando que o bitrem dianteiro possa encostar-se às docas

“Com a crise econômica em 2009, prevíamos um crescimento moderado para 2010, mas, antes da metade do ano, foi preciso mudar as previsões em razão dos bons resultados de 2010 logo no primeiro trimestre”, declara o diretor-presidente, David Abramo Randon.

O mercado doméstico de veículos rebocados consumiu 59.284 unidades (46,4% superior a 2009). A Randon faturou 23.862 unidades, 40% superior no comparativo com 2009. Deste montante, 19.077 foram para o mercado doméstico (14.259 em 2009), resultando em uma participação de mercado de 32,18%, conforme acompanhamento da Fenabrave e com base nos emplacamentos no Denatran. Pode-se dizer que os incentivos fiscais, como a isenção do IPI, o Finame PSI 3 e o Procaminho-neiro, contribuíram para esses resultados.

Já a produção total nacional de vagões ferroviários é estimada em 3.300 unidades, 223% superior às 1.022 unidades de 2009 (Abifer/Simefre). Na Randon, o setor ganhou maior relevância. O exercício em análise contabilizou o maior volume

Chassi deslizante da Randon facilita carga e descarga

Uma das últimas novidades da Randon em implementos rodoviários é o módulo deslizante, que, segundo a empresa, traz vantagens logísticas e aumento de eficiência em cargas e descargas. É voltado para o segmento industrializado — furgão, sider, base de contêiner, carga seca e frigorífico.

“Os produtos que possuem carregamento e descarregamento pela parte traseira, muitas vezes em docas, foram beneficiados por esta tecnologia, isto porque o modelo deslizante recolhe a parte rodante do bitrem dianteiro, propiciando que o bitrem dianteiro possa encostar-se às docas”, explica Cesar Pissetti, diretor comercial da Randon.

De acordo com ele, esta operação resulta em mais carga transportada, porque uma operação que antes poderia ser feita apenas com um semirreboque 3 eixos agora pode ser feita com um bitrem 9 eixos (onde a infraestrutura brasileira e legislação da estrada permita). “Para se ter uma ideia, o número de paletes aumenta de 26 a 30 do semirreboque para 42 a 46 por conjunto (dependendo do peso da carga)”, acrescenta.

Pissetti diz que esta tecnologia é bem aceita por diversos clientes e embarcadores de carga. “Prova disso é que a Randon está inovando novamente e trazendo uma versão de módulo deslizante para as caixas de carga do semirreboque basculante, aumentando a capacidade de carga do implemento e trazendo novas possibilidades para os transportadores deste segmento”, finaliza.

de vagões faturados pela companhia desde sua entrada neste mercado, em 2005. Foram 989 unidades faturadas (+191% sobre 2009).

As exportações das Empresas Randon representaram 11,4% da receita líquida consolidada dos doze meses de 2010, contra 13,1% no mesmo período de 2009, acumulando US\$ 240,5 milhões (US\$ 164,0 milhões no mesmo período de 2009).

A companhia também fechou o ano de 2010 com investimentos de R\$ 190,5 milhões, montante direcionado ao aumento de capacidade nas diferentes linhas de produtos, reposição de ativos depreciados, modernização, desenvolvimento de novos produtos e ferramentais diversos. Vale destacar, também, o início da implantação do novo ERP (Enterprise Resource Planning), sistema SAP, que deverá ser concluído no próximo exercício. Exigindo quase dois anos de trabalho, o sistema objetiva melhorar a integração entre todas as áreas da empresa.

2011

Para 2011, a estimativa é de uma Receita Bruta Total de R\$ 5,9 bilhões, Receita Líquida Consolidada de R\$ 3,9 bilhões, Exportações de US\$ 250 milhões e Importações de US\$ 100 milhões. "Este ano será de continuidade de crescimento, mas de forma moderada. Haverá crescimento nas receitas, porém os volumes físicos deverão ser comparáveis, lembrando que isso se dá em um nível de produção muito bom. Ou seja, esperamos resultados melhores com o mesmo patamar de atividade", declara o diretor corporativo e de relações com investidores das Empresas Randon, Astor Milton Schmitt.

Ainda para este ano, segundo o diretor financeiro da Divisão Holding, Geraldo Santa Catharina, a empresa estima investir R\$ 270 milhões, sendo R\$ 110 milhões destinados à modernização das unidades fabris, R\$ 30 milhões ao novo ERP, R\$ 100 milhões para a



Schmitt: "este ano será de continuidade de crescimento, mas de forma moderada"

reposição dos ativos e R\$ 30 milhões para a unidade industrial da MAN (Volkswagen) – maior cliente da Randon – em construção em Resende, RJ, que faz parte do projeto de desenvolvimento de um sistema de condomínio de sistemistas. ●

A repórter Carol Gonçalves esteve em Porto Alegre para o 9º Encontro com a Mídia a convite da Randon.

Notícias Rápidas

DB Schenker atualiza aplicativo de rastreamento de embarques pelo iPhone®

A DB Schenker Logistics (Fone: 11 3318.9200) inovou seu sistema de rastreamento lançando um aplicativo exclusivo para iPhone®. Com a nova versão 2.0, os clientes contam com mais opções de busca para rastrear seus embarques, incluindo referências como **agendamento, número de invoice, air waybill, bill of landing, entre outros.** A nova versão pode ser baixada gratuitamente na Apple iTunes Store nos seguintes idiomas: alemão, inglês, espanhol, mandarim, finlandês e polonês.

www.fronius.com.br

Carregadores de Bateria

Confira nossas vantagens:

- Não aquece a bateria no carregamento
- Economia de energia em torno de 40% a 50%
- Emissão de CO₂ 20 vezes menor

Compactos e de alta tecnologia
Tecnologia INVERSORA
E muito mais



Sua solução para logística! Solicite uma demonstração gratuitamente através do telefone (11) 3563-3800 ou e-mail: vendas.carregadores@fronius.com



SHIFTING THE LIMITS

Empreendimento

Nova Odessa receberá Parque Industrial São Lourenço II

A região da Grande Campinas, SP, um dos principais polos industriais e logísticos para locação do Brasil, irá ganhar mais um empreendimento grandioso: o Parque Industrial São Lourenço II, que terá capacidade para abrigar cerca de 100 empresas que atuam nos setores de logística, transporte, metalurgia, plástico, química e armazenagem.

Com recursos próprios e exclusivos, a incorporadora Sociedade de Armazéns São Lourenço (Fone: 11 3229.3850) investirá R\$ 480 milhões no polo, cuja construção, que está em fase inicial, fica a cargo da Construtora CH3.

O empreendimento ocupará uma área de 800.000 m² na cidade de Nova Odessa, no km 118 da Rodovia Anhanguera, a 22 km de Campinas, a 40 km do Aeroporto de Viracopos, a 6 km de Sumaré, a 5 km de Americana e a 100 km da capital paulista.

Segundo Lourenço Chohfi Filho, diretor da incorporadora, a



O empreendimento ocupará uma área de 800.000 m² e terá capacidade para abrigar cerca de 100 empresas de vários segmentos de atuação, com destaque para logística, transportes e armazenagem

primeira fase do projeto prevê a entrega de cerca de 100.000 m² de área locável nos próximos dois anos. “Essa área será subdividida em módulos que poderão ser locados por uma ou várias empresas”, informa. “Os módulos possuirão paredes flexíveis que oferecerão a possibilidade de serem unificadas e darão ampla liberdade de exploração do espaço ao locatário. Além disso, também serão disponibilizadas áreas para built to suit”, complementa.

Ainda sobre a parte estrutural do projeto, Chohfi Filho destaca que a construção segue as novas tendências de mercado, com armazéns com pé direito de 12 metros, piso de alta resistência, estacionamento para visitantes e condôminos. As ruas terão 26 metros de largura e na parte externa será construído um pátio de caminhões para evitar trânsito na área de controle de acesso e nas docas. Os motoristas dos caminhões também contarão com áreas de descanso, restaurante e banheiros próprios.

O Parque Industrial São Lourenço II será construído nos

mesmos moldes do Parque Industrial São Lourenço I, empreendimento localizado na zona leste da cidade de São Paulo e que reúne mais de 100 galpões em uma área de aproximadamente 907.000 m². Assim como o irmão da capital, o novo projeto da Sociedade de Armazéns São Lourenço servirá para abrigar fábricas, empresas de logística e prestadoras de serviços.

Segundo o diretor da empresa, o empreendimento em Nova Odessa será totalmente fechado, contará com monitoramento 24 horas e segurança reforçada, além de seguir todos os princípios modernos de sustentabilidade, como sistema de captação de água da chuva para uso em sanitários e jardinagem, além de uma estação de tratamento de esgoto. “Muitas empresas multinacionais, bem como líderes em seus segmentos, estão instaladas no Parque Industrial São Lourenço I, o que esperamos que se repita nesse novo empreendimento”, comenta.

O novo polo reunirá serviços estratégicos como heliponto, posto de combustível, centro de convenções, posto médico e

refeitório para funcionários. Além dos galpões, o projeto engloba uma área comercial de cerca de 40.000 m² voltada ao atendimento da região, com lojas, restaurantes e prédios de escritórios.

Quando concluído, o polo poderá totalizar 500.000 m² de área construída. Segundo Chohfi Filho, o prazo para conclusão do empreendimento vai variar de acordo com o interesse dos investidores, mas, a cada galpão concluído, o investidor poderá colocá-lo em funcionamento. O valor de R\$ 480 milhões é para custear a totalidade das obras.

Público-alvo e expectativas

Embora não haja nenhum contrato assinado até o momento, até pelo fato de as obras estarem sendo iniciadas, as expectativas da incorporadora são otimistas. Há empresas que já demonstraram interesse em se instalar em Nova Odessa e algumas negociações já foram iniciadas, mas os nomes ainda não podem ser revelados, justamente por as conversas estarem em andamento.

A Sociedade de Armazéns São Lourenço acredita que a procura pelo local será diversificada, atingindo a diferentes setores, devido à ótima localização do Parque, à relação entre custo e benefício, aos incentivos fiscais oferecidos pela Prefeitura de Nova Odessa – como a prática de ISS de 2% – e ao potencial desenvolvimentista da região. No entanto, a expectativa é que o empreendimento atraia, principalmente, o interesse de companhias de logística e fábricas de peças de automóveis, por conta da vocação da região. ●



Chohfi Filho: a primeira fase prevê a entrega de cerca de 100.000 m² de área locável nos próximos dois anos, mas, a cada galpão concluído, o investidor poderá colocá-lo em funcionamento



CMH

“Excelência em Máquinas e Peças”

Clark Material Handling South America Ltda.

Rua Dr. Souza Brito, 80 - Jardim do Trevo

Campinas / SP - CEP: 13040-012

Telefone: + (55) 19 3778-1300 / Fax: + 55 (19) 3778-1301

E-mail: clark@clark.com.br

No ensejo da CeMAT, a CMH apresenta aos Clientes e mercado em geral sua mais nova linha de produtos.

São três modelos de pás-carregadeiras que atendem variados perfis e necessidades!

Visite-nos e conheça!



CeMAT
SOUTH
AMERICA

Representante Oficial:



www.cmh.com.br

Armazenamento

Dotado de transelevadores, CI da Recall entra em operação

Com o objetivo de ampliar a capacidade de armazenamento no Estado de São Paulo, o novo CI – Centro de Informações da Recall (Fone: 0800.72732255), localizado na cidade de Jarinú, a 76 km da capital paulista, entra em operação com um diferencial nas operações: é a primeira unidade da empresa a contar com a tecnologia de transelevadores.

A unidade inicia suas operações com três corredores e duas máquinas, sendo que o projeto completo prevê um total de oito corredores. “O Centro de Informações é um prédio de alvenaria com estantes em aço, dividido por ruas e corredores, todas demarcadas com etiquetas de códigos de barras para armazenamento de caixas contendo documentos físicos”, esclarece Vicente Troiano, diretor de vendas e marketing da Recall.

O novo CI foi erguido em um terreno de 25.000 m², tem aproximadamente 5.000 m² de área construída e 25 metros de altura. Segundo Troiano, a capacidade total de armazenamento é muito superior à das construções convencionais, pois a construção foi concebida para o mercado de gestão de informação.

Segundo o diretor da Recall, o novo modelo de operação – que conta com transelevadores – já é usado em unidades da empresa instaladas fora do país e propicia maior agilidade e otimização no atendimento ao cliente. “O transelevador é uma torre que corre por trilhos e tem acoplada uma cabine que se movimenta no sentido vertical e horizontal, levando o operador diretamente à caixa desejada”, explica, comentando que as caixas são acondicionadas em estantes que vão do chão ao



Esta nova unidade é a primeira da empresa a contar com a tecnologia de transelevadores

teto, separadas por corredores em que estão instalados trilhos pelos quais correm os transelevadores.

Sobre as características logísticas da operação, Troiano revela que todos os documentos são armazenados em caixas lacradas com etiqueta de código de barras com tecnologia RFID. Já o transporte dos documentos é realizado por funcionários da Recall, com frota própria e rastreada.

Os serviços de armazenamento de informações podem ser contratados por empresas de quaisquer segmentos de atuação. Afinal, todas trabalham com documentos e informações, sejam físicos ou digitais. Na carteira de clientes da Recall é possível encontrar vários setores

industriais, bancos, seguradoras, órgãos públicos, transportadoras, etc.

A construção do novo CI em Jarinú faz parte dos planos de ganhar uma nova fatia no mercado paulista, aumentando a capacidade de armazenamento na região. “A capacidade total de armazenamento será suficiente para suportar o crescimento dos próximos anos”, garante Troiano. “Temos um mercado muito grande a conquistar. Ainda há muitas empresas no Brasil que desconhecem este tipo de serviço e que ainda fazem a gestão com recursos e ferramentas internas”, acrescenta.

Para João Carmona, presidente da Recall do Brasil, dotar a nova unidade com a avançada tecnologia dos transelevadores reflete a confiança da empresa no fortalecimento da economia do país. “Usar o que há de mais moderno em sistemas de guarda de documentos reafirma o propósito da empresa de investir no potencial brasileiro”, destaca.

Serviços de gerenciamento de informações

De origem australiana, a Recall tem aproximadamente 300 centros de operações, em cinco continentes, operando em mais de 20 países e atendendo a cerca de 80 mil clientes no mundo todo. No mercado brasileiro há 11 anos, a companhia, que opera em São Paulo, no Rio de Janeiro, em Minas Gerais, Brasília e no Espírito Santo, atua em todo o ciclo de vida da informação, seja em formato físico ou digital, desde quando ela é criada até quando se faz necessário seu descarte com segurança.

Um dos serviços oferecidos

pela empresa é o OnCall, voltado geralmente para arquivos inativos, que consiste na guarda física em caixas nas quais o cliente necessita resgatar a informação esporadicamente.

Outro serviço é o ReFile, no qual a Recall cuida da guarda e gestão de arquivos ativos, seja em pastas ou documento individual, disponibilizando a informação em formato original, cópia simples, autenticada, fax, imagem simples ou com certificação digital. Ainda no ReFile, existe a opção de a Recall digitalizar todos os documentos, manter as imagens em seus servidores e disponibilizar login e senha para o cliente, para que ele acesse suas imagens a qualquer hora em qualquer lugar do mundo.

Mais complexo e completo, segundo Troiano, é o serviço BPO, que entra na rotina do cliente, estudando o fluxo e montando ferramentas customizadas para atender suas necessidades e tornar o fluxo de informações mais eficiente, ágil e seguro. A Recall realiza esse tipo de operação dentro da casa do cliente ou em uma de suas unidades. Dentro dessa solução existem pacotes prontos que atendem às áreas de RH, Contas a Pagar, Gestão de Fornecedores, etc.

Ainda dentro do BPO, a Recall cuida da gestão de mídias, seja somente a guarda física ou a troca de fitas de back-up. “No final do ciclo, quando a informação perde sua validade, mas não a importância, fazemos a destruição segura e fornecemos ao cliente um certificado, onde nos responsabilizamos pela destruição definitiva da informação e cuidamos dos resíduos para não prejudicar o meio ambiente, enviando para reciclagem”, detalha o diretor. ●



CMH

“Excelência em Máquinas e Peças”

Clark Material Handling South America Ltda.

Rua Dr. Souza Brito, 80 - Jardim do Trevo

Campinas / SP - CEP: 13040-012

Telefone: + (55) 19 3778-1300 / Fax: + 55 (19) 3778-1301

E-mail: clark@clark.com.br

Trazendo sempre as mais perfeitas soluções internacionais em movimentações de materiais eficientes.

Rebocador



Retrátil



R25



Patolada



XF



CeMAT
SOUTH
AMERICA

Representante Oficial:

HANGCHA
FORKLIFT TRUCK

www.clark.com.br

Financiamento

Linhas do Banco do Brasil também atendem ao setor de logística

Quando se fala em financiamentos para o setor de logística, vale destacar que o Banco do Brasil (Fone: 0800 7290722) também oferece diversas linhas que podem ser utilizadas para o financiamento do segmento, a exemplo do BNDES Automático, do Finame Empresarial e do FCO Empresarial.

Sidney Passeri, gerente executivo da diretoria comercial do BB, explica que o BNDES Automático tem como público-alvo empresas de qualquer porte, de acordo com a modalidade da linha, financiando projetos de investimento, aquisição de equipamentos nacionais novos e admitindo, conforme o caso, capital de giro associado.

Sua finalidade é financiar projetos de investimento cujos valores financiados sejam inferiores ou iguais a R\$ 10 milhões por empresa ou grupo, a cada período de 12 meses, contados a partir da data de aprovação da operação no BNDES. Os investimentos de valor financiado

superior a R\$ 10 milhões são conduzidos pela linha do Finem.

O profissional explica que o nível de participação varia de acordo com a modalidade da linha de financiamento, admitindo o aumento de participação máxima em operações que objetivem investimento em setores contemplados pelo Programa de Dinamização Regional – PDR. “Com relação aos prazos, tanto a carência quanto o prazo total são definidos em função da capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa ou do grupo econômico”, acrescenta.

Direcionado ao mesmo público e com os mesmos prazos do BNDES Automático, o Finame Empresarial tem como itens financiáveis máquinas, equipamentos, caminhões, ônibus, conjuntos e sistemas industriais produzidos no país e constantes do Credenciamento de Fabricantes Informatizado CFI do BNDES.

Vale lembrar que nas duas modalidades apresentadas, a remuneração do BNDES é de 0,9% ao ano até 2,5% ao ano, de acordo com a modalidade de cada linha de financiamento. E a taxa de intermediação financeira é de 0,5% ao ano, sendo que micro, pequenas e médias empresas estão isentas.

Por sua vez, o FCO Empresarial é dividido em duas linhas. A de Desenvolvimento dos Setores Comercial e de Serviços – MPE e MGE tem como público-alvo pessoas jurídicas de direito privado, desde que se dediquem a atividades nos setores comercial e de serviços, que exerçam atividade produtiva na região Centro-Oeste. “Tem por finalidade o financiamento de todos os bens e serviços necessários à implantação, ampliação, modernização e reforma de infraestrutura econômica, com ou sem

capital de giro associado, nos diversos setores, sendo que para o segmento em questão se destacam o de transporte, armazenagem e atividades integradas de logística de armazenagem, transporte, comunicação e energia”, conta Passeri.

A outra linha do FCO Empresarial é a de Infraestrutura Econômica – MGE, que tem como público-alvo pessoas jurídicas de direito privado e empresas públicas não-dependentes de transferências financeiras do Poder Público, que exerçam atividade produtiva na Região Centro-Oeste. Tem como finalidade financiar todos os bens e serviços necessários à implantação, ampliação, modernização ou realocação de empreendimentos dos setores comercial e de serviços, capital de giro associado e, apenas para micro e pequenas empresas, aquisição de insumos e formação de estoques para vendas.

“Com relação às garantias, admitem-se as negociadas e admitidas pelo Banco, observadas as regras do alocador de recurso, a exemplo do BNDES”, declara o gerente executivo da diretoria comercial do BB.

Leasing

O Leasing Pessoa Jurídica é uma modalidade de arrendamento mercantil financeiro destinado às pessoas jurídicas e empresários individuais cujo objetivo é viabilizar a aquisição de bens.

Na modalidade Leasing Financeiro PJ, oferecida pelo BB, o público-alvo pode ser arrendatário: pessoas jurídicas e empresários individuais, exceto o fabricante do bem e empresas do setor público.

O bem arrendável é qualquer

bem móvel ou imóvel, de natureza durável, de produção nacional ou estrangeira, passível de imobilização contábil, conforme autorização prévia da BB Leasing. Pode ser bem novo – aquele que não tenha entrado em funcionamento ou atividade – e bem usado – “deve ser ponderado o estado de conservação do bem, suas condições de uso e liquidez”, acrescenta Passeri.

Quanto aos encargos financeiros, eles são negociados em função do percentual do VRG, vida útil do bem, número de parcelas e risco da operação. As operações podem ser, de acordo com o perfil da empresa e do grupo, com encargos prefixados ou pós-fixados indexados ao Certificado de Depósito Interbancário – CDI.

O profissional conta que o prazo do arrendamento é de no mínimo 24 meses para bens com vida útil de até 60 meses; e 36 meses para bens com vida útil superior a 60 meses. E o prazo de carência é estabelecido em função do tempo necessário para realização das aquisições e instalações programadas e início da geração de resultados, limitado ao prazo máximo de até 180 dias.

Já o limite arrendável é de até 100% do valor orçado, incluindo o valor do bem, despesas de instalação e funcionamento, software e seguro na modalidade plurianual. “Para alguns itens devem ser observados alguns percentuais máximos de arrendamento que deverão ser previamente negociados”, lembra Passeri, acrescentando que o bem a ser arrendado, objeto do contrato, não constitui garantia para a operação, pois é de propriedade da BB Leasing. “A constituição de garantia para operação deve ser previamente negociada”, finaliza. ●



The logo for ISAT, featuring a red dot above the letter 'i', followed by 'sat' in a bold, black, sans-serif font.

SISTEMA AUTOMATIZADO DE ARMAZENAMENTO COM SATÉLITE

O armazém automático abastecido pelo satélite, permite uma alta densidade de armazenagem de mercadorias.

Os carros satélites **ISAT** da Cassioli operam em diferentes configurações e aplicações de conceitos de armazenagem.

O palete a ser armazenado é colocado na extremidade de entrada do canal através de empilhadeira

As prateleiras são equipadas com pistas onde o satélite se movimenta e armazena os paletes na profundidade.

ou sistema automático como: Transelevador, AGV, SLS ou outros.

A partir deste ponto o **ISAT** transporta os paletes ao longo da estrutura de armazenagem, até a profundidade previamente predefinida.

CRIAMOS HOJE AS SOLUÇÕES DO AMANHÃ

O nosso departamento de R&D esta constantemente dedicado em criar hoje, soluções inovadoras para as necessidades do amanhã .

The logo for Cassoli Brasil, featuring a stylized red and black graphic of three circles and a triangle to the left of the text 'cassoli Brasil' in a bold, red, sans-serif font. Below the main text is the tagline 'MOVIMENTAÇÃO E AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL' in a smaller, black, sans-serif font.

cassoli Brasil
MOVIMENTAÇÃO E AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL

www.cassoli.com.br info@cassoli.com.br Tel. 11 4525 1001

Investimento

Coop conclui ampliação do CD em Santo André

Como praticamente triplicou de tamanho nos últimos 13 anos e já faltava espaço para o armazenamento dos produtos, a Coop – Cooperativa de Consumo (Fone: 11 4991.9500), com mais de 55 anos de história e considerada a maior cooperativa de consumo da América Latina, concluiu recentemente a ampliação de seu Centro de Distribuição, localizado no bairro de Utinga, em Santo André, na região do Grande ABC Paulista.

O principal motivo para o investimento de R\$ 11 milhões foi o crescimento da rede.

Segundo o gerente comercial e de logística da cooperativa, Luiz Gustavo Maldi Ramos, a ampliação era necessária devido ao aumento do número de lojas e do mix oferecido aos cooperados, que são mais de 1,5 milhão.

Atualmente, o CD localizado no ABC é responsável por 45% das compras da Coop e pelo atendimento das mercadorias dos setores de limpeza, perfumaria, mercearia seca, líquida, ração animal e commodities (incluindo leite UHT) a todas as lojas da rede.

A estrutura opera com um módulo do sistema integrado

Coop, que gerencia, controla e endereça todas as mercadorias dentro dos armazéns. Além das atividades de transferência de mercadorias para as unidades Coop, o CD é responsável pela entrega em domicílio de todas as mercadorias dos setores de eletro – linhas branca e marrom, além de eletroportáteis.

Mesmo com a ampliação, a abrangência de atendimento do CD continuará mantida num raio de 200 km, abastecendo todas as unidades Coop, inclusive no interior e litoral. A diferença – explica Ramos – é que foi aumentada a concentração de

itens centralizados, reduzindo o fluxo de entregas de pequenos veículos nas unidades, proporcionando redução de custo com fretes e melhoria de vida da comunidade no entorno das unidades Coop em todas as praças onde atua.

Com a ampliação da área de 1.512 m² para 2.275 m², além de unir os dois armazéns existentes, as operações de abastecimento por cross-docking foram intensificadas em quase 70%. Assim, o fluxo mensal de 500 toneladas de produtos enviadas às unidades anteriormente aumentou para cerca de 870 toneladas por mês.

... RODACO 10:52 AM

NEW RADIAIS

PNEUS SOLIDOS EXTREME

CeMAT SOUTH AMERICA

RODACO

Rua 11 de Junho 780 · CEP 09015520 · Casa Branca, Santo André, São Paulo, Brasil · Tel: [11] 4427.6656 · Fax: [11] 4427.6433

→ wheelsarsp@terra.com.br → www.rodaco.net

“As operações via cross-docking possibilitam inúmeros ganhos, já que graças a esse sistema as cargas fazem uma passagem rápida pelo CD, sem necessidade de armazenamento prolongado. Geralmente são produtos de baixo e médio giro, como esmaltes, doces em compota e molho de pimenta, adquiridos pela Coop num único pedido com base na previsão do consumo global das unidades”, comenta Ramos.

Ele conta que assim que são descarregadas no CD, as cargas de cada produto são separadas, aglutinadas em lotes e transportadas às unidades em apenas um caminhão. “Além disso, as mercadorias que ficariam estocadas por uma semana, por exemplo, não demoram mais do que 24 horas para chegarem às prateleiras das lojas, liberando mais espaço no CD”, destaca.

Segundo o gerente comercial e de logística, ao receberem produtos de diversos fornecedo-

res num único veículo, as unidades da rede deixam de registrar acúmulo de caminhões de pequeno porte em suas áreas de recebimento, evitando, assim, comprometimentos no trânsito local das comunidades onde atuam. “Outro benefício importante é a diminuição de custos com frete, já que as entregas são realizadas no CD, e não nas lojas”, acrescenta Ramos.

Também graças ao investimento na ampliação da estrutura, os processos de recepção e expedição de mercadorias ficaram mais ágeis por conta do número de portas, que aumentou de seis para 17, todas com niveladores de docas embutidos. Quem também foi contemplada com a ampliação do CD foi a área de câmaras frias. Com isso, a Coop poderá comprar mais produtos perecíveis e distribuir às unidades conforme a demanda.



Foto: Elicio Moreno

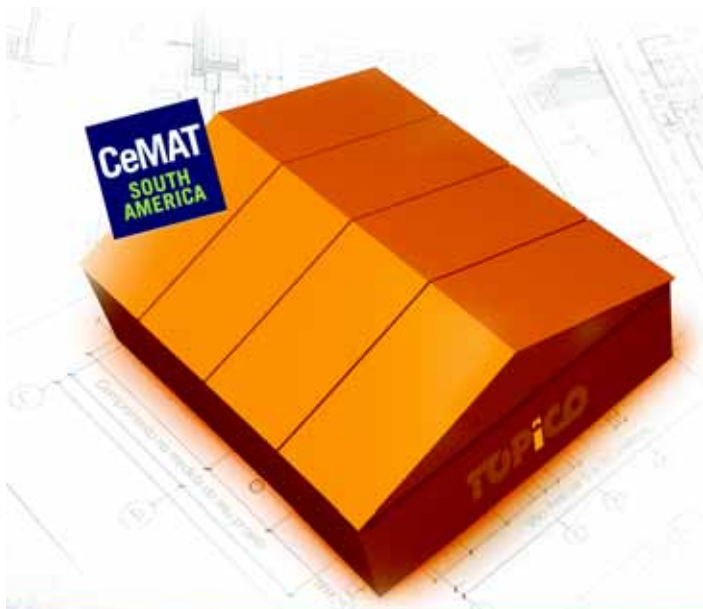
Ampliação, que custou R\$ 11 milhões à cooperativa, deverá comportar as atividades até 2020 sem que haja necessidade de grandes alterações

Com os R\$ 11 milhões investidos, foi possível realizar melhorias também nas áreas de segurança, canais de monitoramento e sistemas de controle e gestão de estoques.

Voltando ao assunto da ampliação da estrutura em Santo André, o gerente da Coop diz que a expectativa é que, com este investimento, o atual CD comporte as atividades até 2020 sem necessidade de grandes

alterações. Posteriormente, se a expansão dos negócios continuar, a cooperativa precisará pensar em alternativas como, por exemplo, um novo CD. O de Santo André, caso seja necessário, ainda comporta uma segunda fase de ampliação, que aumentaria o pé-direito de seis para 12 metros.

Para encerrar, Ramos revela outra novidade: “não temos outro CD e nem teremos em médio prazo”. ●



Qualidade e experiência para tirar a evolução do papel.

TOPICO
SOLUÇÕES EM COBERTURAS

Especializada em coberturas e galpões de armazenagem, a **Tópico** conquistou experiência e a confiança de seus clientes. Com qualidade e agilidade, executa os mais diversos projetos em estruturas metálicas e confecções em lona, pronta para transformar suas ideias em bons negócios.



Fone: 55 11 2344 1200
www.topico.com.br

e-Commerce

Com três CDs em operação, Brasil é “menina dos olhos” da Privalia

Em 2009, quando iniciou as operações no Brasil, o clube de compras online Privalia (Fone: 11 3957.0455) atendeu a mais de 90 mil pedidos, o que já representou um grande crescimento ao longo do ano. Contudo, o ano seguinte foi ainda mais avassalador: 700 mil pedidos foram expedidos no país, responsável por quase um terço do faturamento global de R\$ 392 milhões que a empresa registrou em 2010.

Logisticamente falando, tamanho crescimento poderia ter apenas uma consequência: expansão. Quando começou a operar no Brasil, a Privalia utilizava apenas um CD. Hoje, conta com três unidades de distribuição especializadas em e-commerce de alto volume, todas localizadas na Grande São Paulo e com abrangência de

atendimento nacional. Uma delas iniciou as atividades recentemente e fez com que a empresa passasse a ter capacidade para manusear mais de 24 mil peças por dia.

Os altos índices de crescimento fazem com que o mercado brasileiro seja considerado estratégico para os negócios do clube de compras fundado na Espanha, em 2006. “A operação brasileira é, sem dúvida, a maior aposta da Privalia para crescer. A expectativa é de que em 2012, com apenas três anos de operação, a Privalia Brasil se torne o maior e mais lucrativo mercado para a empresa. Para isso, estamos investindo para aumentar nossa capacidade logística”, afirma André Shinohara, CEO da Privalia Brasil.

A gerente de logística, Fernanda Carbonari, comenta que o crescimento significativo no Brasil deixa a empresa muito orgulhosa e revela que, em 2011, a Privalia almeja continuar crescendo na casa de três dígitos percentuais, atenta ao grande desafio de melhorar o serviço que presta aos seus clientes, chamados de sócios, buscando reduzir os prazos de entrega e melhorar a cadeia logística.

Com mais de 2,5 milhões de sócios, a Privalia é um clube de compras on-line que vende produtos de grandes marcas com até 70% de desconto em diversas categorias, como moda, esporte, acessórios, artigos para casa e cuidado pessoal, entre outras. No país, em 2010, a empresa vendeu cerca de 3 milhões de produtos e aumentou o quadro de funcionários de 76 para 170, o que ilustra bem a expansão pela qual vem passando.

Na visão de Fernanda, o mercado de e-commerce como um todo está bastante aquecido

no Brasil. Ela diz que o modelo da Privalia, em especial, une o interesse do brasileiro pelo comércio eletrônico à possibilidade de comprar produtos com até 70% de desconto. “Culturalmente, o brasileiro gosta de fazer bons negócios e tem se destacado no uso da internet”, ressalta, lembrando que, em 2009, quando a empresa começou a operar no país, tinha capacidade para atender apenas a 500 pedidos semanais.

Logística: o pilar para o sucesso

Terceirizada com parceiros especializados em logística de vestuário ou B2C, toda a operação logística da Privalia é planejada com base em dois focos: o sócio, a quem visa oferecer oportunidades para a compra de produtos e um bom serviço, e as marcas, que encontram no site um bom canal para escoar seus produtos, além da oportunidade de testar o canal internet.

O processo logístico começa antes da venda, pois a empresa entende que a operação de preparação da campanha também é logística. Com o apoio das áreas comercial e de marketing, o processo começa com o recebimento das amostras dos produtos que serão vendidos. “Analisamos os produtos, selecionamos os mais adequados e produzimos todo o material para a campanha: fotografamos, retocamos, criamos a arte e descrevemos os produtos. Temos em nosso escritório um minicentro de distribuição para as amostras. Após esta etapa, começam as vendas”, detalha a gerente.

Em seguida, a Privalia envia o pedido de compra ao fornecedor



Fernanda: nosso modelo une o interesse do brasileiro pelo e-commerce à possibilidade de comprar produtos com até 70% de desconto. Culturalmente, o brasileiro gosta de fazer bons negócios e tem se destacado no uso da internet

e realiza as operações de recebimento, armazenagem, separação e expedição nos CDs. “Como não trabalhamos com estoque, nossa operação se assemelha ao cross-docking. Na parte logística, damos todo o suporte necessário para preparar nosso fornecedor para os requisitos do e-commerce”, explica. “Os pedidos são entregues aos nossos sócios pelos principais courriers do mercado. Contamos, também, com um processo de logística reversa através de nosso sistema Devolufácil, que facilita o fluxo para nossos sócios”, acrescenta.

Segundo a gerente de logística, todo o trabalho é dimensionado para o pico de vendas, que normalmente é em setembro, um pouco antes do Natal no varejo tradicional. “Nosso objetivo não é apenas suportar a demanda, mas, sim, oferecer um serviço de qualidade. Estamos empenhados para isto”, destaca. ●



Com a inauguração de seu terceiro CD no país, a empresa passa a ter capacidade para manusear 24 mil peças por dia. As três unidades ficam na Grande São Paulo e têm abrangência de atendimento nacional

Paletes

Matra: linha de produção em Curitiba começa a operar em junho

Com investimento da ordem de US\$ 1,8 milhão, a Matra do Brasil (Fone: 11 4648.6120), fabricante de paletes e caixas de madeira, inaugurou uma nova linha de produção totalmente automatizada na cidade de Itaquaquecetuba, SP. Com isso, a linha anterior está sendo transferida para Curitiba, PR, onde começará a operar em junho próximo.

A empresa já contava com uma filial na capital paranaense e está trabalhando para que o local passe a ser a sua segunda planta produtiva no país. Com investimentos de R\$ 450 mil, a estrutura terá capacidade para produzir 20 mil paletes/mês. "Estamos fazendo algumas adaptações, até para aproveitar o espaço ocioso que havia no local", revela o gerente comercial da Matra, Valdir Zelenski.

Quando iniciar as atividades produtivas, a unidade deverá pular dos atuais 11 para cerca de 20 colaboradores. A escolha por Curitiba para sediar a nova fábrica teve uma forte razão: dar suporte ao suprimento de paletes na região Sul do país, considerada estratégica pela empresa por fazer parte da rota para importantes mercados do Mercosul. No entanto, a expansão das atividades para outros países da América do Sul ainda é tratada como um assunto de médio prazo.

Além da matriz em Itaquaquecetuba, que atende a todo o Brasil, e da futura planta na capital paranaense, a Matra conta com duas filiais – em Fortaleza, CE, e Recife, PE, – e em julho próximo deverá inaugurar outras duas: uma em Lauro de Freitas, BA, e outra em Cariacica, ES, com o objetivo de reforçar sua atuação fora de São Paulo e reduzir custos operacionais com frete, coleta e abastecimento.

As novas unidades, assim como as filiais cearense e pernambucana – que já completaram um ano de atividade –, funcionarão como ponto de coleta e abastecimento de paletes. "Elas darão suporte ao serviço de gerenciamento de pool de paletes, que cresceu 36% nos últimos dois anos. Levaremos a esses locais a nossa filosofia, com intuito de replicar nosso modelo de gestão", comenta Valdir Cirielli, diretor da Matra.



Zelenski: com a expansão de sua capacidade produtiva, a Matra criou autossuficiência tanto para a venda e locação como para o abastecimento do sistema pool de paletes

Aumento da capacidade produtiva

Desenvolvida pela companhia espanhola Cape, a nova linha da fábrica de São Paulo tem capacidade para produzir mensalmente 210 mil paletes PBR, ou seja, cerca de 400 unidades/hora, superando de longe a linha que vai para a capital paranaense, que é semi-automatizada e consegue produzir até 1.200 paletes por dia.

Segundo Zelenski, por enquanto a linha de Itaquaquecetuba está operando em dois turnos, produzindo cerca de 110 mil unidades por mês. Contudo, é possível que em agosto de 2011 a unidade comece a operar em três turnos, por conta do aumento da demanda por paletes no período de setembro a dezembro.

Como principal benefício trazido pela mudança de linha, ele destaca que a demanda por paletes nos últimos meses do ano sempre é muito grande e, antes, a Matra precisava comprar paletes no mercado. Agora, com a expansão de sua capacidade produtiva, a empresa criou autossuficiência tanto para a venda e locação como para o abastecimento do sistema pool de paletes.

Além da maior capacidade, a adoção da nova linha traz outras vantagens, como a realocação da mão de obra. "Cerca de 30 colaboradores que trabalhavam em bancadas manuais na antiga linha foram deslocados para outros setores", conta Zelenski. Além disso, a manutenção também é privilegiada, já que a Cape desenvolveu um sistema on-line que detecta e soluciona problemas, evitando a ruptura da produção. ●

Melhor desempenho, redução de custos para sua empresa, qualidade e excelência em todos os serviços prestados.

Armazenagem

Distribuição

Transporte

Gestão in House

Logística Reversa

RDX Soluções em Logística e Transporte.

Uma empresa comprometida com o sucesso.



www.rdxsolucoes.com.br

Jaboatão dos Guararapes - PE | Tel.: (81) 3378.0003

Fortaleza - CE | Tel.: (85) 3478.0958

Artigo

Comentários interessantes sobre sustentabilidade



Marco Antonio Figueiredo Milani Filho

Economista, mestre e doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP. Professor do Programa de Pós-Graduação em Controladoria da Universidade Mackenzie e consultor de empresas para o desenvolvimento de políticas e programas de responsabilidade social. marcomilani@mackenzie.br

O tema sustentabilidade está presente no discurso de empresários, investidores, cientistas, gestores públicos e, ainda, influencia o comportamento de muitos consumidores. Mesmo diante de tanta exposição, não é tarefa simples compreender-se o que realmente caracteriza uma empresa, um produto ou uma ação sustentável.

Inicialmente, deve-se conhecer sob qual perspectiva está se usando o termo sustentabilidade: do planeta (macro) ou das organizações (micro). Essa diferenciação é fundamental para se entender o que realmente está sendo tratado. A macroperspectiva refere-se, essencialmente, ao documento "Nosso Futuro Comum" (Our Common Future) elaborado pela Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, em 1987. Nesse relatório, definiu-se desenvolvimento sustentável como sendo aquele capaz de satisfazer as necessidades

presentes, sem comprometer a capacidade das gerações futuras de suprir suas próprias necessidades. A microperspectiva, por sua vez, centra-se nas necessidades de sobrevivência e sucesso das organizações. Uma empresa sustentável, segundo a Bolsa de Valores de São Paulo – Bovespa, é aquela capaz de gerar valor para o acionista no longo prazo, pois estão mais preparadas para enfrentar riscos econômicos, sociais e ambientais... logo, são perspectivas diferentes que, embora relacionadas, apresentam variações na compreensão do conteúdo.

Outro aspecto que pode distorcer o significado do tema é a suposição de que sustentabilidade esteja relacionada, exclusivamente, às práticas voltadas ao meio ambiente. A vertente ambiental é apenas uma daquelas que compõem o chamado tripé da sustentabilidade (Triple Bottom Line), pois também devem ser consideradas as vertentes social e econômica. Se, por um lado, é mais fácil ao cidadão comum associar práticas sustentáveis à responsabilidade socioambiental, por outro, não se pode desconsiderar que os aspectos econômicos estão intrinsecamente relacionados ao consumo e à obtenção de recursos necessários à sobrevivência do planeta e das organizações.

A responsabilidade socioambiental, caracterizada como um conjunto de políticas e práticas adotadas por determinada organização visando ao aprimoramento das relações com seus diferentes grupos de interesse (stakeholders), direciona-se à criação de condições favoráveis para a sustentabilidade empresarial. De maneira oportunista, algumas organizações se declaram socialmente responsáveis,

apenas, porque cumprem obrigações legais, como o pagamento de impostos ou a instalação de filtros para reduzir a poluição. Será que os empresários transfeririam recursos ao Estado se pudessem optar por retê-los? Pagar tributos não é uma atitude voluntária em prol da comunidade, pois é um impositivo previsto em lei, ou seja, se a empresa assim não proceder ela estará sujeita a receber multas e outros tipos de punições. Igualmente, a legislação ambiental prevê a instalação de diversos equipamentos antipoluentes. O investimento em equipamentos de proteção ambiental evita multas por danos ao meio ambiente e processos judiciais movidos por entidades ambientalistas. Todas essas medidas estão diretamente relacionadas com a sustentabilidade da organização e, supostamente, contribuem para melhorar os resultados futuros e aumentar o valor de mercado da empresa. Essa situação levanta um aspecto relevante na caracterização de empresas socialmente responsáveis: as práticas voluntárias, ao contrário das ações impostas por força de lei. Assim, espera-se que a responsabilidade socioambiental corporativa represente ações voluntárias, além das obrigações legais.

Outro aspecto interessante é o desenvolvimento de ações voltadas ao público interno. Alega-se que uma empresa é socialmente responsável se oferecer, entre outras coisas, treinamento e benefícios aos seus próprios funcionários, mas essas ações estão relacionadas ao atendimento do interesse empresarial, pois se convertem em investimentos no capital humano e tornam a organização mais competitiva ao reter os melhores funcionários e criar um

ambiente interno favorável. Dessa maneira, tais ações podem ser entendidas como investimentos estratégicos que contribuem para a agregação de valor e sobrevivência corporativa, os quais são necessários e devem ser incentivados, mas não representam ações diretas para a comunidade.

Práticas para a melhoria do relacionamento com determinados stakeholders externos, como os fornecedores, favorecem a obtenção de melhores condições de aquisição e de pagamento pelos fatores produtivos, aumentando a competitividade da empresa.

Um dos principais grupos relacionados à empresa é formado pelos clientes. Atualmente, discute-se até que ponto uma empresa que desenvolve diversas ações sociais que beneficiam os públicos interno e externo, mas cujo produto é, de alguma maneira, prejudicial à saúde dos próprios clientes, pode ser considerada socialmente responsável. Considera-se que tais empresas geram externalidades negativas para a sociedade em que atuam, independentemente se empregam pessoas, pagam impostos etc. Sob essa perspectiva, empresas que poluem o meio ambiente, fabricam produtos nocivos aos consumidores ou, ainda, que prejudicam de alguma maneira a comunidade não podem ser classificadas como socialmente responsáveis.

Considerando-se que, dentre as práticas de Responsabilidade Social destacam-se as ações direcionadas à comunidade, pode-se questionar a pertinência de se classificar empresas como socialmente responsáveis quando essas não evidenciam investimentos sociais. Quando as organizações apresentam reduzidos níveis de evidência das informações relativas a gastos sociais, gera-se uma situação assimétrica entre a empresa e suas diferentes partes relacionadas, colocando-se em dúvida o grau de comprometimento social corporativo. ●

ESTEJA SEMPRE EM PRIMEIRO LUGAR!



Paletrans

**A EMPRESA NÚMERO 1 EM
FABRICAÇÃO DE TRANSPALETES E
EMPILHADEIRAS 100% NACIONAL.**

2 1 3

Série TM | *Transpaleta
Manual*

*Capacidade máxima de carga de até 3.000 kg
*Rodas em Nylon



Série PX 12 | *Elevação e tração
elétricas*

*Capacidade máxima de carga de 1.200 kg
e elevação de até 3,5 metros



Série PT 16 | *Elevação e tração
elétricas*

*Capacidade máxima de carga
de 1.600 kg e elevação de até 5,4 metros
*Baterias traçionárias com excelente autonomia



Mapel

Manutenção, Peças, Empilhadeiras Ltda.

(19) 3278-1822 / (11) 3642-1100

www.mapelnet.com.br

*Av. Ralpo Leite de Barros, 495 – Jardim do Trevo- Campinas/SP CEP: 13040-020

*Rua Fortunato Ferraz, 1166 – Vila Anastacio- São Paulo/SP CEP: 05093-000

As conquistas da Retrak em 18 anos

A Retrak Empilhadeiras completa 18 anos de existência. As oportunidades e os desafios impostos pelo mercado são parte de uma trajetória escrita com estratégias que auxiliaram o crescimento de um setor crítico da intralogística.



e adquirindo equipamentos usados para estruturar a frota.

Com o tempo, focada em objetivos concretos para que seu crescimento fosse sustentável, foi adquirindo sedes próprias até chegar à atual, de 23.000 m² localizada em Guarulhos, e alcançou a cifra de 150 profissionais.

Este ano, o mês de maio tem um significado especial para a Retrak Empilhadeiras: a empresa completa a maioridade com uma história marcada por desafios e conquistas no segmento de logística. A empresa comemora não apenas a sua longevidade; a família Retrak acredita que esses foram anos em que evoluiu junto com o Brasil e contribuiu para o mercado ao mostrar a importância do processo de movimentação de materiais, além de como a terceirização de frotas poderia ser profissionalizada para assegurar operações eficientes.

Firme na missão de identificar, avaliar e propor soluções para o planejamento logístico da movimentação de materiais, a empresa deu seus primeiros passos como empreendedora com três colaboradores

“A necessidade do mercado por equipamentos novos, ainda que essa demanda não fosse 100% clara para todos os integrantes da cadeia, fez com que entendêssemos que era preciso oferecer equipamentos robustos, porém novos e com tecnologia embarcada”, destaca Nilson Rios, diretor comercial e um dos sócios da empresa, lembrando que guinadas estratégicas permitiram à Retrak destacar-se ao longo dos anos entre a concorrência. “Como para todas as empresas, realizar grandes investimentos sempre figurou como nosso maior desafio, bem como tornar-se gestor de frotas de grandes empresas, porém essas foram justamente nossas conquistas e nos levaram a novas posições dentro do mercado.”

O fato de a empresa mostrar solidez financeira e crescente expansão despertou credibilidade e confiança no mercado e fez a diferença a favor da Retrak. A empresa cresceu e tornou-se conhecida por prover equipamentos e sistemas de movimentação e armazenagem de materiais disponibilizando, para locação e para venda, empilhadeiras elétricas, a combustão, transpaletas elétricas e acessórios como baterias e carregadores. Em 2010, investiu 11,7 milhões de reais na aquisição de 171 equipamentos e respectivos acessórios (baterias e carregadores), mostrando sua confiança na pujança do mercado de movimentação de materiais ainda sacudido pela crise financeira de 2008.

O capital humano também é um dos pontos no qual a Retrak Empilhadeiras investe: desenvolveu uma equipe de consultores preparados para realizar o dimensionamento de frotas e técnicos treinados pelos fabricantes de seus equipamentos, disponibilizando-os para desenvolver soluções analisando caso a caso as situações na planta do cliente. O diretor técnico e sócio da empresa, Sérgio Guimarães, destaca que a Retrak tem um corpo técnico quali-

A sede da empresa, localizada em Guarulhos, possui 23.000 m² e é focada na sustentabilidade



ficado, incluindo três engenheiros que somam mais de setenta anos de experiência com empilhadeiras. “Este conhecimento é transferido sistematicamente aos técnicos, que também recebem constante treinamento do fabricante de equipamentos Still. Isto confere à assistência técnica a excelência reconhecida pelo mercado”.

Na Retrak Empilhadeiras, os profissionais destacados para o pós-venda são preparados para as pré-vendas, considerada um momento crítico por ser onde as decisões mais importantes são tomadas acerca do dimensionamento da frota de equipamentos. A diretriz da empresa é contar com profissionais qualificados e incrementar seus conhecimentos periodicamente para manter níveis de serviço elevados, como a agilidade de atendimento ou pronta entrega de equipamentos e acessórios.

A força de uma frota com 2000 equipamentos

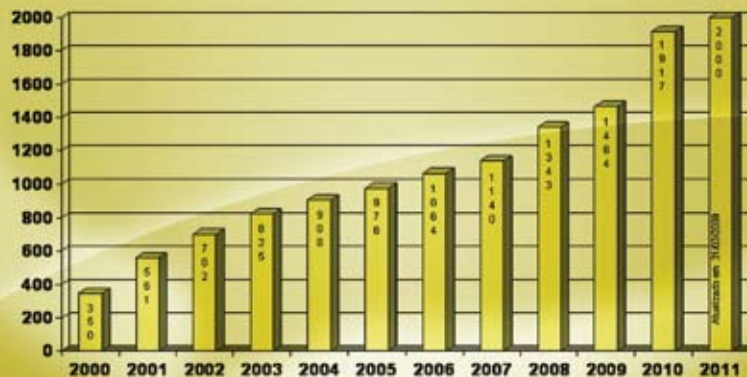
Além das conquistas estruturais e de reunir como clientes várias empresas de diferentes setores da economia, a Retrak Empilhadeiras entra em maio de 2011 contabilizando uma frota de 2.000 equipamentos, sendo 85% de máquinas elétricas e 15% de empilhadeiras a combustão. Essa proporção, de acordo com Fábio Pedrão, diretor executivo e um dos sócios da empresa, deve-se ao fato de o mercado estar em busca de equipamentos menos poluentes e com maior tecnologia embarcada para ampliar a eficiência de suas operações. “As empresas estão mais comprometidas com sustentabilidade e produtividade e querem uma combinação entre a sofisticação tecnológica e a facilidade de manutenção dos equipamentos. E isso as máquinas elétricas podem proporcionar.”

Dealer da fabricante de empilhadeiras alemã Still, a Retrak alcançou este número com uma empilhadeira retrátil modelo FMX, mas em sua trajetória ampliou a frota de locação com a compra de máquinas nacionais, devido ao melhor pós-venda disponível. “Duas mil máquinas para locação é um número desafiante. Além das máquinas é preciso manter a estrutura para que a frota esteja impecável e uma carteira de clientes forte”, afirma Pedrão. Retomando o que Nilson Rios destacou no início desta reportagem, Pedrão diz que os investimentos constantes na frota, tanto para renovação quanto para ampliação, foram fundamentais para atender o mercado com equipamentos modernos e com alto índice de disponibilidade. “Não compramos sob demanda; identificamos a demanda do mercado e investimos antecipando a necessidade do

cliente, estratégia que vem se mostrando acertada ao longo dos últimos anos”.

Ricardo Araújo, gerente técnico e sócio da Retrak, completa e menciona que se a estratégia da empresa sempre seguiu rumos para manter uma frota de máquinas que atendesse às necessidades de seus clientes, fossem elas novas, seminovas ou especiais, alternando os fornecedores, hoje essa estratégia inclui, também, fortes investimentos em máquinas mais complexas, como as empilhadeiras trilateriais. Isso, segundo o executivo, “é importante para manter a empresa em elevada posição diante de clientes que desejam ter fornecedores experientes para lidar com diferentes necessidades de operações”, finaliza.

Evolução Frota - Equipamentos



A Retrak acaba de conquistar a marca de 2.000 equipamentos em sua frota



Retrak
Fone: 11 2431.6464
e-mail: retrak@retrak.com.br



NEGÓCIO FECHADO



RAYFLEX FINALIZA A COLOCAÇÃO DE PORTAS AUTOMÁTICAS FLEXÍVEIS NAS INSTALAÇÕES DA VOSSKO

A Rayflex (Fone: 11 4645.3360) finalizou a colocação de 23 portas automáticas flexíveis Frigo-Door nas instalações industriais da Vosso do Brasil Alimentos Congelados – empresa especializada no processamento de carne congelada e localizada em Lages, SC –, em áreas que operam a baixas temperaturas, algumas destinadas à armazenagem de produtos refrigerados e outras para produtos congelados. Indicadas para áreas de frio e de congelados, e fabricadas com estrutura em aço inox e manta de poliéster, as portas Frigo-Door são projetadas com resistência elétrica interna, que evita congelamento ou condensação na superfície interna da porta, para não imobilizar ou dificultar sua abertura. Possui ainda um sistema automatizado de abrir e fechar, com acionamento automático periódico.

Aposente as suas preocupações e adote uma LINHA COMPLETA de desempenho e durabilidade para a sua empresa.

- Cushion
- Superelástico
- Pneumático diagonal
- Pneumático radial



Mastersolid Bergougnan Orca SK-800 e 900 T-800 T-900 Não manchante Elite XP TR-900

SEU NOVO DISTRIBUIDOR



TyresFer

Tel.: 11 3641 - 7744
tyresfer@tyresfer.com.br



AUXTER PASSA A DISTRIBUIR EQUIPAMENTOS DA ALEMÃ SENNEBOGEN E VENDE PARA A PH METAIS



Terceira maior fabricante mundial de equipamentos especiais para movimentação de materiais, e também líder do mercado americano, com 42% de participação, a alemã Sennebogen fechou recentemente um contrato de distribuição com a Auxter Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 3623.4545). Pelo acordo, a empresa brasileira passa a vender produtos da marca alemã em todo o País. Já na largada, a Auxter vendeu para a PH Metais & Rental – empresa especializada em logística industrial,

manipulação e recuperação de metálicos – um lote de 20 máquinas Green Line 825, além de outras três para a locadora mineira Tradimaq. Estas serão aproveitadas num contrato de rental estabelecido com a Gerdau. De acordo com a Auxter, a linha Green Line é formada por equipamentos empregados em atividades de movimentação em portos, empresas de reciclagem, no manuseio de sucatas de metais e na indústria de papel e celulose, entre outros segmentos.

CHASSIS VOLKSWAGEN ESTÃO NOS CARROS-FORTES DA PROTEGE E TRANSNACIONAL. E A ULTRAGAZ RENOVA FROTA COM CAMINHÕES VOLKSWAGEN

A MAN Latin America (Fone: 24 3381.1063) fabricante dos caminhões e ônibus Volkswagen, acaba de fechar a venda de 105 chassis especiais para a montagem de carros-fortes. O Grupo Protege adquiriu 100 unidades e a Transnacional encomendou cinco veículos. Este já é o segundo lote do Grupo Protege, que no último ano adquiriu 400 unidades. Os veículos serão utilizados em operações de transporte do meio circulante, abastecimento de caixas eletrônicas, suprimentos e coletas provenientes da rede bancária, supermercados, casas lotéricas, lojas de departamento e postos de gasolina, entre outros. Eles utilizam o chassi especial VW 8.150E CE, fabricado pela MAN Latin America em Resende, RJ. O modelo possui motor MWM Sprint eletrônico, distância entre-eixos de 2.850 mm, válvula sensível a carga (LSV) – que impossibilita o travamento das rodas traseiras do veículo durante a frenagem –, coluna de direção e alavanca de mudanças especiais, dentre outras adaptações que a aplicação exige. Por outro lado, a Ultragaz, empresa de distribuição de Gás Liquefeito de Petróleo (gás de cozinha), acaba de adquirir 127 caminhões da marca Volkswagen. São 100 caminhões VW Delivery 8.150 e 27 VW Constellation 13.180. Eles serão utilizados nas operações do segmento Industrial Envasado, que tem como foco a entrega dos produtos P20 e P45 em empresas que utilizam gás em média escala. O produto P20 é utilizado para abastecimento de empilhadeiras a gás, enquanto o uso do P45 é mais comum em bares, restaurantes e hotéis. Os veículos fazem parte do programa de renovação da frota operacional da Ultragaz, em parceria com a JSL.

BRASIF
SEMINOVAS

Fotos meramente ilustrativas.



MÁQUINAS COM CURRÍCULO INVEJÁVEL

- Marcas líderes
- Garantia de procedência
- Máximo de 3 anos de uso
- Histórico de revisão
- Máquinas oriundas da frota BRASIF Rental

**CONFIRA TAMBÉM
NOSSO ESTOQUE DE
MÁQUINAS USADAS**

BRASIF
MÁQUINAS

Vendas: 0800 709 8000
www.brasifmaquinas.com.br

Maximizando espaços, criando soluções.



Porta Pallet | Porta Pallet Deslizante

Drive In | Drive In Dinâmico | 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



NEGÓCIO FECHADO

SWISSPORT ASSUME AS OPERAÇÕES DE TRÊS NOVOS VOOS INTERNACIONAIS

A Swissport (Fone: 11 2445.5222) começou 2011 com mais clientes. A empresa assumiu as operações de rampa do novo voo Rio de Janeiro-Moscou da Transaero, a segunda maior companhia aérea russa. Também vai cuidar das operações de rampa da Lufthansa Cargo na nova frequência der Frankfurt para Manaus e, ainda, é responsável, desde o ano passado, por todo o handling da Qatar, nos voos entre São Paulo e Doha. A Lufthansa Cargo já é cliente da Swissport nos voos operados a partir do Aeroporto de Viracopos, em Campinas, SP. A Swissport International Ltd. fornece serviços em terra (ground service) para mais de 70 milhões de passageiros e 2,8 milhões de toneladas de carga por ano, atendendo cerca de 650 empresas em todo o mundo. Está presente em 176 aeroportos em 38 países nos cinco continentes: no Brasil, está presente nos aeroportos de Belo Horizonte (Confins), Brasília, Curitiba, Fortaleza, Manaus, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro (Galeão e Santos Dumont), Salvador, São Paulo (Congonhas, Guarulhos e Viracopos – Campinas) e Vitória.

Wise Systems passa a ser representante da Bysoft e em Curitiba

Especializada em soluções para o gerenciamento de processos de comércio exterior, a Bysoft (Fone: 11 3585.6000) acaba de fechar uma parceria com a Wise Systems (Fone: 41 3363.2618), empresa voltada para o desenvolvimento de soluções em informática, para ser a representante comercial em Curitiba com produtos da linha i-Global. A estratégia de crescimento das duas empresas é que, dentro de pouco tempo, a Wise Systems esteja apta para ser a responsável pela prestação de serviços de atendimento, suporte técnico, implantação e treinamento dos sistemas.

Gefco anuncia assinatura de contrato de aquisição de 70% do Grupo Mercurio SpA

A Gefco (Fone: 21 2103.8100), pertencente ao Grupo PSA Peugeot Citroën, assinou com os fundos italianos Venice, controlados pela Palladio Finanziaria e fundos RP3, um contrato para adquirir 70% do italiano Grupo Mercurio, com atuação no transporte e distribuição de veículos. A Mercurio é uma empresa amplamente diversificada no mercado internacional, notadamente nas zonas de forte crescimento do Mercosul, da Índia, do Sudeste da Ásia e da Europa Central, e o seu número de negócios, em 2010, chegou a 127 milhões de euros. Esta aquisição permitirá à Gefco acelerar o seu desenvolvimento na logística outbound automotiva e prosseguir na diversificação da sua carteira de clientes e o seu desenvolvimento internacional.

Courrier Brasil assume entrega e coleta da Prafeستا

Em fase de investimento e expansão, a Courrier Brasil (Fone: 11 2967.0809) ampliou sua área de cobertura e passou a fechar contratos de entrega e coleta rodoviária para todos os 645 municípios do Estado de São Paulo. A primeira cliente de âmbito estadual é a Prafeستا, referência em incorporação de tecnologias de injeção e termoformatagem e com atuação no mercado de descartáveis industriais e comerciais e artigos para festa.



TGA LOGÍSTICA E MLR INTERNATIONAL FIRMAM PARCERIA PARA ARMAZENAGEM DE CERCAS PLÁSTICAS

De olho nas oportunidades geradas pelo aquecimento do mercado de logística em torno dos eventos esportivos no país, a TGA Logística (Fone: 11 3464.8181) e a MLR International – distribuidora norte-americana especializada em produtos voltados para o segmento de marketing – firmaram parceria para armazenagem de, inicialmente, mil módulos de cercas plásticas ecológicas Movit® que, em breve, serão distribuídas a diversos clientes da MLR no Brasil, especialmente os estádios que abrigarão os jogos da Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016. “Para nós, da TGA, esta é uma experiência única em Supply Chain, uma vez que faremos parte da cadeia logística de um produto pioneiro e diferenciado, a ser introduzido em nosso mercado”, conta o diretor executivo, Adilson Santos. A expectativa é que o volume de carga armazenada e os serviços oferecidos pela TGA a este cliente aumentem progressivamente até a chegada dos eventos esportivos. “Esperamos, em breve, operar ponta a ponta, desde o embarque do produto nos Estados Unidos, passando pela retirada do mesmo no Porto de Santos, até a armazenagem e distribuição nacional”, finaliza Santos.

GRUPO LINX ADQUIRE SOFTWARE HOUSE GAÚCHA CUSTOMBS

O Grupo Linx (Fone: 11 2103.2417), especializado em soluções de tecnologia em gestão para o varejo, anuncia a aquisição da software house gaúcha CustomBS. A incorporação da empresa, líder regional no segmento de soluções integradas para o varejo, ampliará a posição do Grupo Linx no sul do país, além de contribuir para a evolução do portfólio de produtos, principalmente em sistemas para vendas a crédito e para gestão de estoques (WMS), modalidades nas quais a CustomBS detém amplo know-how. Segundo Alberto Menache, diretor-presidente do Grupo Linx, a base de clientes e o grande relacionamento da CustomBS no mercado permitirão ao Grupo Linx ampliar o seu market share na Região Sul, explorando verticais como eletroeletrônicos, home centers e vestuário, com uma oferta completa de soluções para o varejo – já que as soluções da CustomBS são especializadas na automação dos processos de negócios das empresas do varejo. O portfólio abrange os produtos BS ERP (gestão empresarial integrada); BS Trading (vendas a crédito); BS CRM (relacionamento com clientes); BS WMS (gestão de estoques); e BS Shop (frente e retaguarda de loja).

CODIFICADORAS MARKEM-IMAJE OPERAM NO COMPLEXO INDUSTRIAL DA DIXIE TOGA, EM LONDRINA



A Markem-Imaje (Fone: 11 3305.9465) instalou 13 codificadoras modelo 8018, que operam por transferência térmica, no parque industrial da Dixie Toga localizado em Londrina, PR. Elas vão imprimir informações – como data de fabricação, linha e lote – nos filmes flexíveis que embalam os copos descartáveis produzidos, visando garantir a rastreabilidade do produto distribuído em todo território nacional.

As melhores e mais modernas coberturas você encontra aqui.

NAUTIKA



Venda & Locação

ligue para:
11 2462-4622

www.nautikacoberturas.com.br

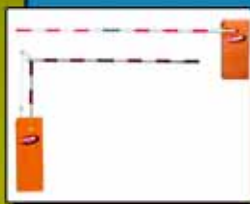


Integre a Speed Door em seus novos projetos e instalações para aumentar sua segurança.

Você optará por mais de 20 anos de experiência, de bons produtos e serviços prestados no segmento de segurança eletrônica.



Automatizadores para qualquer tipo de portão, portas de enrolar e portões industriais



Cancelas automáticas com barreiras até 6m



Portas sociais automáticas com sensor ou controle de acesso



Equipamentos para monitoramento de imagens e circuito fechado de tv

Rua Dom Vilares, 1217
Vila das Mercês - São Paulo - SP
CEP 04160-001
Telefone (11) 2947-2455
Fax (11) 2948-3833
www.speeddoor.com.br



NEGÓCIO FECHADO

SIGNA É A MAIS NOVA PARCEIRA DA MRS LOGÍSTICA, NO MODAL DE TRANSPORTE FERROVIÁRIO

A Signa (Fone: 11 3016.9877), especializada no desenvolvimento de softwares para todos os modais de transporte, é a mais recente parceira da MRS Logística (Fone: 0800 979.3636). "Nossas soluções farão parte do gerenciamento dos procedimentos logísticos da MRS Logística, uma das líderes do transporte ferroviário, segmento econômico que vai faturar R\$ 4 bilhões em 2011", afirma Jônatas Filgueiras, gerente comercial da Signa. Os softwares da Signa ajudam a integrar diferentes áreas comerciais das empresas de transporte ferroviário, com diferentes tipos de carga e de destinação, em tempo real.

IRGA FAZ PARCERIA ESTRATÉGICA COM A TOMIASI

A Irga Lupercio Torres (Fone: 11 3942.8100), considerada a maior empresa de transportes de cargas superdimensionadas no Brasil, acaba de apresentar sua parceria com a Tomiasi, empresa de logística pesada pertencente ao Grupo Porto Chibatão, maior complexo portuário e logístico do norte. A parceria inédita, que também inclui o Porto Chibatão e a Fracht do Brasil, vai proporcionar aos clientes uma solução casada sob uma única coordenação técnica e operacional, permitindo que os serviços sejam aplicados em todas as regiões do país e em solos internacionais, atendendo vários segmentos econômicos que necessitem de transporte de cargas pesadas. De acordo com Dásio de Souza e Silva Júnior, diretor técnico de prospecção de novos negócios da Irga, a região amazônica é um excelente alvo. "Como nesta região está havendo um boom na implantação de usinas hidroelétricas, termoelétricas e subestações, este será um segmento importante, mas não o único", explicou.

RETHA IMÓVEIS FAZ PARCERIA COM TM2 PLANEJAMENTO E PROJETO

A Retha Imóveis (Fone: 11 4777.9800), especializada na idealização, comercialização e administração de galpões de grande porte e condomínios industriais e logísticos, realizou parceria com a TM2 Planejamento e Projeto, a fim de oferecer aos clientes os serviços de projetos "sob medida" ("tailor made"). Por meio da parceria serão desenvolvidos os serviços de estudo e de implantação, elaboração, desenvolvimento e coordenação de projetos de arquitetura, gerenciamento da construção, reforma de galpões, retrofit (prática que revitaliza antigos edifícios, aumentando sua vida útil) e adequações, além da ambientação e organização dos escritórios e galpões.

FATE TRANSPORTA PNEUS DA ARGENTINA PELA EICHENBERG

O transporte de pneus da Fate Pneus Brasil, vindos da Argentina, agora está sob a responsabilidade do Centro Logístico Eichenberg & Transeich (Fone: 51 3023.1000). O carregamento era feito via modal marítimo, mas a partir de agora será realizado o serviço da carga completa via terrestre, através de dezenas de carretas. A Fate é uma empresa em franco crescimento no mercado de pneus na região do Mercosul. No início de 2013 ficará pronta a sua fábrica em Guaíba, RS, na antiga área destinada à Ford. O empreendimento ocupará uma área de 100.000 m², sendo 64.000 m² de área construída, e exigirá investimentos de aproximadamente R\$ 200 milhões.

LICENCIADA **AMSTEDMAXION** ENTREGA VAGÕES NO CHILE



A MGYT, empresa licenciada AmstedMaxion (Fone: 12 2122.1400) no Chile, está entregando o primeiro lote de vagões para a Sociedad Química y Minera de Chile SA (SQM). Este lote pertence ao primeiro negócio efetuado depois da parceria entre a AmstedMaxion e MGYT, no final de 2010, com a ordem de compra de 47 unidades. Estão sendo entregues 15

vagões gôndola, do tipo GDH, para transporte de caliche, na região norte do Chile. O vagão GDH foi desenvolvido pela engenharia da AmstedMaxion em 2008, com um fornecimento inicial de 32 unidades. O negócio foi concretizado diretamente pela MGYT, que está usando toda a tecnologia e expertise da engenharia da AmstedMaxion, conforme acordo de parceria firmado há alguns meses.

VIALOG COMEÇA A ATENDER **WALMART.COM.BR** E RENOVA CONTRATO COM **B2W**

A partir de maio, a Vialog (Foto: 51 3218.4453), empresa de logística do Grupo RBS, começa a atender a Walmart.com.br, a maior rede varejista do mundo, e renova contrato com a companhia global de varejo B2W (Americanas.com, Submarino e Shoptime). O serviço contratado por esses clientes é o de transporte de encomendas de até 10 kg para os consumidores finais – a Vialog tem uma extensa malha de distribuição, com frequência diária de atendimento especializado para os principais pontos do sul do Brasil.

KK LOGÍSTICA E IN HAUS CRIAM OFERTA CONJUNTA PARA PROJETOS DE LOGÍSTICA SUSTENTÁVEL

A KK Logística (Fone: 11 4197.6642) – representante exclusiva das empilhadeiras Komatsu no Brasil – e a In Haus (Fone: 11 2197.8894), empresa especializada em serviços logísticos do grupo GPS, acabam de criar uma oferta conjunta para empresas que buscam uma logística cada vez mais ecologicamente responsável. Essa oferta consiste nos serviços logísticos da In Haus, aliados à tecnologia de ponta das empilhadeiras elétricas híbridas fornecidas pela KK Logística, que têm emissão de poluentes próxima de zero. O primeiro cliente a contar com os serviços das duas empresas é a Braskem, que implementou um projeto de logística “verde” no polo petroquímico de Triunfo, RS. Desenvolvidas para a movimentação de cargas até 2,5 toneladas, as empilhadeiras elétricas híbridas Komatsu oferecidas pela KK Logística (Serie BE30) permitem o armazenamento de energia regenerativa via capacitor e utilizam essa energia como uma segunda fonte de alimentação. Por esse motivo, não emitem gases tóxicos, eliminam a necessidade de “uma casa de baterias” para recarga e emitem menos calor. Por sua vez, principal indústria química brasileira, a Braskem vem sendo pioneira também no uso do conceito de logística sustentável em sua planta PE6 em Triunfo. A empresa renovou toda a sua frota de empilhadeiras por máquinas menos agressivas ao meio ambiente da Komatsu, e conta atualmente com seis empilhadeiras elétricas híbridas, além de 67 movidas à GLP.

EMPICAMP
EMPILHADEIRAS

19-3246-3113

www.empicamp.com.br

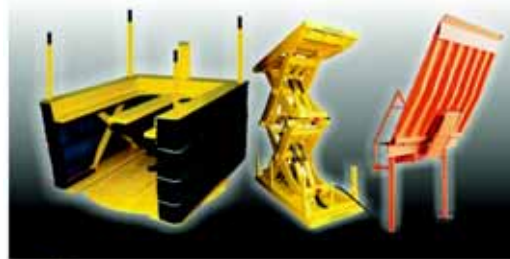
empicamp@empicamp.com.br

VENDA
LOCAÇÃO
MANUTENÇÃO
EMPILHADEIRAS
E PLATAFORMAS



Niveladores de
Docas, Mesas
Ergonômicas

ARTAMA



Sistemas de
Armazenagens

PORTA PALETES
DRIVE-IN



Sistemas de
Armazenagens

Eficiência em Movimentação e Armazenagem



Porta-Pallets • Drive-In • Drive-Through
Comedores Elevados • Mezaninos • Cantilever
Porta-Pallets Leves • Flow-Racks
Estoque Dinâmico • Push-Back • Racks
Monta-Cargas • Contentores e Caixas Metálicas
Divisórias Industriais • Pallets Metálicos

 **TEDESCO**
Sistemas de Armazenagem

FÁBRICA: Fone (54) 3451.7611 | Bento Gonçalves RS
e-mail: tedesco@tedesco.eng.br

PORTO ALEGRE: (51) 3333.1922 | 9723.1276
SANTA CATARINA: (47) 3268.2498 | 9977.1764
LONDRINA: (43) 3254.3380 | 9911.1127
SÃO PAULO: (11) 2258.8003 | 7181.6700
SALVADOR: (71) 3394.1394 | 8133.5340

www.tedesco.eng.br

Alimentos & Bebidas

Pescados

Grupo Pão de Açúcar agora tem CD exclusivo para pescados frescos

Com investimento de R\$ 7 milhões, o GPA – Grupo Pão de Açúcar (Fone: 0800.7732.732) inaugurou, em fevereiro último, uma estrutura de distribuição voltada exclusivamente para movimentação de pescados frescos, na qual realiza operações como recebimento de produtos, análises de qualidade, lavagem, separação e expedição para as lojas.

Localizado em Osasco, na Grande São Paulo, e com um modelo de distribuição de fluxo constante, o CD ocupa uma área de 2.500 m², dispoondo de cerca de 70 colaboradores. Segundo a companhia, o local assume uma centralização jamais vista em sua história.

A unidade é capaz de expedir diariamente 50 toneladas de pescado em média, o que representa algo em torno de 1.100 toneladas por mês, além de ser certificada pelo SIF – Serviço de Inspeção Federal e contar com processos que possibilitam a rastreabilidade dos produtos.

Antes, os pescados comercializados pela companhia eram tratados por um operador logístico, responsável pela mão de obra operacional. Contudo, embora realizasse toda a gestão da operação, o GPA identificou a necessidade de realizar investimentos para expandir o atendimento a essa área e, por isso, optou pelo novo CD.

“A peixaria ganha cada vez mais destaque nas vendas do grupo GPA. Importamos pescados frescos e congelados do mundo inteiro e somos os maiores importadores de bacalhau do Brasil. E o mercado se mostra com apetite para consumir mais neste ano. Em 2010, a peixaria do GPA registrou aumento na ordem de 18% nas vendas, se comparado a 2009”, revela o diretor comercial da companhia, Pedro Henrique Pereira.

Para justificar a opção por uma estrutura própria e exclusiva para pescados, o gerente geral da Cadeia de Suprimentos Percíveis, Marco Antonio Tenani, comenta que a logística é de suma importância para os negócios de varejo da companhia e ressalta que o projeto demonstrou-se financeiramente viável, por exemplo, na questão do retorno do capital investido. “Assim, captamos sinergias importantes e diferenciais competitivos”, complementa.

Com a estrutura própria operando os pescados frescos, Tenani explica que o GPA consegue aumentar a capacidade de expedição e atendimento das lojas, gerando maior disponibilidade dos produtos nas gôndolas das lojas, além de melhorar a qualidade dos produtos e desenvolver fornecedores produtores.

“Dessa forma, temos mais frescor, qualidade e preço competitivo. O CD de pescados agrega qualidade em segurança alimentar, através de um sistema rigoroso de qualidade que envolve controle de temperatura e tratamento da água, entre outros aspectos”, acrescenta o gerente geral da Cadeia de Suprimentos Percíveis.

O CD de pescados em Osasco atende a 195 lojas da companhia. Nos mesmos moldes da nova estrutura, mas com dimensões menores, o GPA tem um CD no Rio de Janeiro. Já no Nordeste, a distribuição de pescados frescos é feita por meio de entrada direta, ou seja, o fornecedor entrega para as lojas.

De acordo com Tenani, abrir novas operações como essas em outras regiões faz parte do planejamento da empresa, que projeta crescimento do setor. Já o CD de Osasco suportará as expansões previstas até 2015, quando ocorrerão alguns ajustes nos processos. “Com estes ajustes, suportaremos o crescimento até 2017”, informa. ●



Elevador de Cargas



Transelevador



Mini Load

Soluções em Movimentação



SCHEFFER
Logística e Automação

www.schefferlogistica.com.br
(42) 3239-0700



Transportador



Transelevador



Transportador

Comitê nomeado pelo governo definirá regras para Logística Reversa

O governo nomeou o Comitê Orientador de Logística Reversa que vai definir a regulamentação de regras para devolução de lixo como pilhas, lâmpadas, eletrônicos e embalagens de agrotóxicos.

A logística reversa está prevista na Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS). O comitê é formado pelos ministérios do Meio Ambiente, da Saúde, da Fazenda, da Agricultura e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Os sistemas de devolução dos resíduos aos fabricantes serão implementados principalmente por meio de acordos setoriais com a indústria. A lei prevê a logística reversa para as cadeias produtivas de agrotóxicos, pilhas e baterias, pneus, óleos lubrificantes, lâmpadas e produtos eletroeletrônicos.

Em junho, o comitê deve apresentar o cronograma e os editais para os acordos com cada setor. "O foco prioritário inicial serão pilhas e baterias, lâmpadas e a área de eletrônicos. Já temos ações voluntárias em alguns setores, mas vamos regulamentar como será em todo o país a retirada desses produtos do meio ambiente", disse a ministra do Meio Ambiente, Izabella Teixeira.

A expectativa da ministra é que, com o trabalho do comitê, parte das medidas previstas na PNRS entre logo em vigor. Aprovada em 2010, a PNRS levou 20 anos em tramitação no Congresso Nacional.

O Comitê Orientador de Logística Reversa se reunirá a cada quatro meses.

Coopercarga recebe certificado MelhorAR

A Coopercarga (Fone: 49 3301.7013) recebeu, através de seu diretor-presidente, Osni Roman, no dia primeiro de março último, o certificado MelhorAR, durante o Encontro Mensal de Cooperados. O certificado foi entregue pelo técnico do programa Despoluir – Programa Ambiental do Transporte, André Piffer, responsável pelos testes de fumaça preta nos veículos da região do meio oeste de Santa Catarina.

A Coopercarga recebeu o certificado por ser a terceira empresa do Estado que mais somou veículos aferidos e aprovados pelo programa Despoluir no ano de 2010. A certificação é emitida pela Fetranesc – Federação das Empresas de Transportes de Cargas e Logística no Estado de Santa Catarina e destaca as empresas pela participação no prêmio MelhorAR – Qualidade Ambiental no Transporte 2010. Esse resultado é fruto de uma parceria entre Coopercarga, Programa Despoluir e Setcom – Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Oeste e Meio Oeste Catarinense.

De acordo com o técnico de segurança do trabalho da Coopercarga e coordenador do programa na organização, Cleiton Morche, a meta para 2011 é alcançar o primeiro lugar no Estado. Ou seja, ser a empresa com o maior número de veículos aferidos e aprovados em Santa Catarina. Para isso, Morche explica que é preciso desenvolver um trabalho de conscientização ainda maior dos motoristas, cooperados e colaboradores.

Drogaria São Paulo recolhe mais de 100 toneladas de lixo eletrônico

A Drogaria São Paulo (Fone: 0800 0152.070) comemora novos números da campanha de arrecadação de pilhas e baterias usadas: mais de 100 toneladas de lixo eletrônico deixaram de contaminar o meio ambiente.



Desde 2004, todas as lojas funcionam como postos de arrecadação de detritos e são equipadas com Cata-Pilhas – no ano passado, para estimular ainda mais a população, a rede adotou a distribuição de pequenas caixas, os mini Cata-Pilhas. Os clientes podem retirar o recipiente na loja, usar em casa e devolver com os detritos. A Drogaria São Paulo se responsabiliza pelo destino correto e pela reciclagem.

C&C lança campanha de recolhimento de lixo eletrônico

A C&C Casa e Construção (Fone: 4004.1444), em parceria com a Conversa Sustentável, lançou o "Mutirão de Lixo Eletrônico", programa de recolhimento de lixo eletrônico aplicado na loja Nova Tietê, em São Paulo, SP. Naquela unidade (localizada na Marginal Tietê, 7207) há um ponto de coleta onde pode ser depositado o eletrônico indesejado que tem um destino adequado: a reciclagem de seus componentes.

O lixo eletrônico depositado sem custo algum na unidade Nova Tietê é coletado pela Recicla Metais, especializada em soluções em destinação de resíduos eletrônicos, que emite para a pessoa que trouxe o eletrônico um certificado de destinação adequada. "É importante a emissão deste documento porque atesta a responsabilidade do programa junto à comunidade", explica o gerente da loja Nova Tietê, Marcos Preto.

Os eletrônicos coletados são: computadores (monitores, CPUs e periféricos), notebooks, modems, hubs, telefones celulares, carregadores, impressoras, scanners, telefones fixos, aparelhos de fax, de som, de DVDs, vídeos-cassete, câmeras de vídeo e fotográfica, cabos, estabilizadores, nobreaks, roteadores, home theaters, projetores, calculadoras e agendas eletrônicas, entre outros. Pilhas e baterias de eletrônicos já são coletadas naquela loja.

LLX obtém licença ambiental para a Unidade de Construção Naval no Superporto do Açú aprovada

A LLX (Fone: 21 2555.5675), empresa de logística do Grupo EBX, teve aprovada, pela Comissão Estadual de Controle Ambiental ("CECA"), a licença ambiental para a Unidade de Construção Naval no Superporto do Açú.

A Unidade será construída no TX2, desenvolvido em torno do Canal sobre uma área de cerca de 8 milhões de metros quadrados e oferecerá mais de 8 km de cais com condições operacionais ideais para a movimentação de granéis sólidos, líquidos, carga geral e para atividades de apoio à indústria offshore.

O Superporto é composto, também, pelo TX1, terminal correspondente aos terminais offshore com uma ponte de acesso de cerca de 3 quilômetros de extensão já concluída. As obras para o TX2 serão iniciadas no primeiro semestre.

O Superporto do Açú, no conjunto TX1 e TX2, movimentará 350 milhões de toneladas por ano, o que o colocará entre os três maiores complexos portuários do mundo.

AUXTER



LOADALL 540 170 / 4X4X4



SR 1601 GLP



SENNEBOGEN 830 M

A Auxter distribui produtos de classe mundial, como a JCB, Yale, Nilfisk e Sennebogen. Com matriz em São Paulo e filiais em Araçatuba, Campinas, Ribeirão Preto e Osasco na Grande São Paulo, contamos com uma assistência técnica em constante atualização e adequação ao lançamento de novos produtos e trabalhamos com um estoque de peças que apresenta um índice de disponibilidade acima da média mundial do setor. Venha nos conhecer teremos uma grande satisfação em recebê-los. Auxter, Cliente Satisfeito é Sucesso Garantido.



TELETRUK 350 / 4X4

DESTAQUE AUXTER/YALE:

EMPILHADEIRA MR



- Capacidade de carga de 1600 a 2500kg.
- Direção de 360° (180° disponível direção).
- Inclinação dos garfos.
- Deslocamento lateral integral.
- Seleção de níveis de desempenho.
- Direção ajustável.
- Console e ajustável.
- Assento confortável.
- Display de fácil leitura, multifuncional.
- Redução automática de velocidade nas curvas.
- Total flexibilidade para configurar a funcionalidade da aplicação.
- Tecnologia da CA em Corrente alternada.
- O motor de acionamento com a tecnologia da CA, fornece torque e alta aceleração.
- O motor hidráulico com tecnologia AC é de funcionamento silencioso e de alta eficiência de energia.

APLICAÇÕES:

- Operações corredor estreito.
- Armazenamento de Alimentos / varejo e distribuição.
- Armazenamento e distribuição de terceiros.
- Movimentação de carga na fábrica.

ELÉTRICAS YALE. O MELHOR CUSTO BENEFÍCIO, COMPARE!

YALE. A MAIOR LINHA DE EMPILHADEIRAS DO MERCADO.

**AUXTER. PRODUTOS DE CLASSE MUNDIAL,
COMPARE E COMPROVE.**

AUXTER
INDUSTRIAL

Osasco: Avenida dos Remédios, 141 Vila dos Remédios 11 3602-6000 SP • Araçatuba • Campinas • Ribeirão Preto • São Paulo • www.auxter.com.br

AUXTER
RENTAL

Informe publicitário

Still tem nova filial em São Bernardo do Campo



A Still Brasil (Fone: 11 4066.8100) acaba de inaugurar sua nova filial, localizada na Avenida Corredor ABD, a principal via de ligação entre as rodovias Anchieta e Imigrantes.

“Instalada no bairro Vila Pauliceia, em São Bernardo do Campo, SP, ela está estrategicamente posicionada próxima às principais indústrias automobilísticas e grandes empresas fornecedoras do setor”, explica Adriana Firmo, gerente geral da Still.

E ela continua: “com uma área de 7.600 m², quase três vezes a área da filial anterior em Diadema, conseguimos uma ótima estrutura para atender aos nossos clientes, representantes, fornecedores e colaboradores, seguindo o padrão das melhores filiais europeias do grupo. Nesta nova estrutura teremos a possibilidade de incrementar as atuais unidades de negócios, que são: vendas de máquinas novas e seminovas; venda de peças de reposição; serviços de manutenção preventiva e corretiva; locação de curto e longo prazo; reformas de equipamentos”.

Adriana diz que, de fato, o principal diferencial da nova unidade está na possibilidade de oferecer uma melhor estrutura de pós-vendas, que dará suporte aos representantes em todo Brasil e aos clientes da região.



A área de locação, tanto para curto quanto para longo prazo, também ganha força com a possibilidade de aumento da frota de equipamentos a combustão. “Investimos pesado numa área de treinamento maior para atender aos nossos representantes e clientes, com show room de equipamentos. Neste espaço realizaremos workshops de engenharia de aplicação com o objetivo de simular todas as situações possíveis de movimentação dentro de um armazém”, relata a gerente geral.

Adriana também aproveita para falar sobre a expectativa de crescimento da empresa com a nova unidade: “o principal objetivo é consolidar a posição de liderança da Still em empilhadeiras elétricas e aumentar a participação no mercado de máquinas a combustão, atingindo a liderança total do mercado de empilhadeiras do Brasil até 2015”.

Ela revela, ainda, que no ano de 2011 a empresa pretende seguir com uma atuação forte em venda de máquinas elétricas, consolidando a liderança já conquistada nos últimos 40 anos. “Como um dos principais objetivos, pretendemos aumentar a participação de mercado no segmento de máquinas a combustão, com os modelos CLX25 e CLX30. O investimento constante na melhoria dos processos de pós-vendas, agora alavancados pela nova estrutura da filial, também é um dos principais pilares da Still em 2011.”

Sobre as oportunidades de negócios que a América do Sul oferece para a empresa, Adriana salienta que a região, liderada pelo Brasil, apresenta um enorme potencial de desenvolvimento e crescimento do mercado de movimentação de materiais. O crescimento da economia e a necessidade de investimentos levaram a um amadurecimento nos processos logísticos e a um

consequente aumento da demanda por empilhadeiras e afins. Este conjunto de fatores fez com que o mercado de movimentação e armazenagem no Brasil e na América do Sul disparasse na última década, mesmo se considerarmos o efeito da crise mundial.

“Por este motivo, os grandes players do setor escolheram o continente sul-americano para direcionar seus investimentos. Particularmente no Brasil, estamos diante de uma janela de oportunidades devido à Copa do Mundo e às Olimpíadas. Além disso, nos próximos 20 anos o país viverá a fase do bônus demográfico, quando a população economicamente ativa (entre 15 e 65 anos) representará quase 70% da população brasileira, o que acarretará crescimento em todos os setores da economia.”

O gerente de vendas para outros países da América do Sul, Norival Capassi, também informa que as perspectivas em relação aos demais países do mercado sul-americano são tão positivas para 2011 quanto as do mercado brasileiro. Tais países somados (exceto Brasil) respondem por 40% do mercado total de equipamentos industriais no continente. “Para os próximos 5 anos, a Still planeja obter um crescimento expressivo nesta região, e costumamos dizer internamente que vamos ‘alaranjar’ o continente sul-americano.”

Obviamente, para atender a estes objetivos, é preciso ter uma estrutura adequada, e isto não falta à empresa.

Seguindo o modelo de sucesso que fez da Still uma das marcas líderes em equipamentos de movimentação há mais de 45 anos no Brasil e praticamente 100 anos de história no âmbito global – ainda segundo Adriana –, foi dado um importante passo no sentido de



Participação na CeMAT

Uma das responsáveis pela vinda da CeMAT ao Brasil, a Still apresentou várias novidades no evento realizado em São Paulo, SP, em abril último, com a marca CeMAT SOUTH AMERICA.

Dentre as máquinas produzidas no Brasil, vale o destaque para a nova versão da FMX, empilhadeira retrátil de 1,7 e 2,0 toneladas e elevação de até 11.525 mm. Já nas importadas foram destaques o lançamento da máquina GLP modelo

RC40, nas capacidades de 1,8; 2,5 e 3,0 toneladas, o rebocador modelo Kanvan 05 (2 em 1), que reúne as funções de rebocador e empilhadeira com elevação de até 1.250 mm e carga máxima de 500 kg, e as paleteiras de operador a pé modelos EXU-SF e EXD-SF (com elevação).

Além destas, a Still expôs toda a linha de equipamentos de armazenagem fabricados no Brasil, além das contrapeso elétricas e GLP trazidas de suas fábricas europeias.

“A Still tem um estande permanente na CEMAT Hannover, por ser a maior e mais expressiva feira de equipamentos de movimentação e armazenagem do mundo. Ter uma versão desta feira na América do Sul era um sonho antigo que foi realizado nesta edição da CeMAT de 2011. Obtivemos um marco na história das feiras deste segmento na América do Sul, com uma exposição de altíssimo nível e profissionalismo, que foi ao encontro do crescimento e desenvolvimento da área de movimentação de materiais na última década”, finaliza Adriana.



Da esquerda para a direita: Frank Bender, CEO da Kion South America; Adriana Firmo, gerente geral da Still do Brasil; Bert Jan Knoef, CEO Mundial da Still GmbH; Frank Schliesser, diretor de dealers da Still GmbH; e Norival Capassi, gerente comercial da Still América do Sul

consolidar sua posição de liderança no bloco latino-americano. A atual rede já conta com distribuidores independentes na Argentina, Chile, Colômbia, Panamá, Peru, Venezuela e Uruguai.

“A Still é um dos maiores provedores mundiais do segmento de movimentação e armazenagem, contando com fábricas na Alemanha, França, Itália e no Brasil. A estrutura do Brasil é composta por uma filial em São Paulo e fábrica no Rio de Janeiro, onde é produzida toda a linha de equipamentos para armazéns, tais como empilhadeiras elétricas retráteis, patoladas, transpaleteiras elétricas de operador a bordo e a pé, rebocadores, bem como equipamentos a combustão interna”, explica Adriana. Em 2012, o Grupo Kion planeja grandes investimentos no país, fomentando, assim, a produção de novos equipamentos.

A Still no Brasil conta, ainda, com uma rede de 28 representantes e serviços autorizados, proporcionando cobertura de vendas e serviços de excelência em todo o território nacional. **STILL**

Transporte

Farmacêutico: atenção às licenças para atuar no setor é primordial



Além de cuidados com atualizações de autorizações, licenças e certificados, o segmento exige carretas isotérmicas, local de armazenamento devidamente identificado, controle de temperatura e umidade, farmacêutico responsável e inspeções regulares, entre outros itens.

O segmento farmacêutico possui mais de 30 distribuidores (abrangência nacional e regional), mais de 220 fornecedores (indústrias), altíssima capilaridade, mais de 70.000 PDVs e frota nacional com mais de 2.400 veículos dedicados à distribuição diária, além de realizar o atendimento diário de mais de 50.000 PDVs, sendo que mais de 50% do atendimento da demanda é via B2B.

As informações são de Geraldo Damázio Carvalho, gerente geral de logística do Celofarma – Centro Logístico Farmacêutico, que acrescenta, ainda, que o Brasil tem hoje um dos melhores modelos de distribuição do mundo.



Carvalho, do Celofarma: problemas gerais do segmento incluem alto custo de distribuição e pressão por aumento do inventário por parte das indústrias

Nesta matéria especial da revista *Logweb* sobre o setor farmacêutico, representantes de Operadores Logísticos e transportadoras falam sobre diferenças, problemas, soluções e tendências. Também foi ouvido um embarcador sobre o assunto.

Começando pelos diferenciais do setor, Giuseppe Lumare Júnior, diretor-comercial da Braspress (Fone: 11 2188.9000), diz que a logística da área farmacêutica se difere das outras pelos cuidados necessários, que vão desde as atualizações de autorizações, licenças e certificados, treinamento dos colaboradores no manuseio destes produtos, procedimentos e Manual de Boas Práticas até a estrutura física dos terminais, com salas com temperaturas controladas e carretas isotérmicas.

Andreia Tresoldi, gerente comercial do Centro Logístico Eichenberg e Transeich (Fone: 51 3023.1000), acrescenta que os produtos farmacêuticos requerem cuidados especiais e higienização constante: caminhão adequado, local de armazenamento devidamente identificado, controle de temperatura e umidade, inspeções regulares, licenças especiais, treinamento constante, farmacêutico responsável e manual que descreva as boas práticas no manuseio e na operação deste tipo de produto.

Falando de leis, Alessandro Panzan, executivo de logística da Expresso Jundiá Logística e Transporte (Fone: 11 2152.6000),



Koga, da Penske Logistics: setor farmacêutico funciona como o de consumo – com grande pulverização de distribuição (farmácias, drogarias)

salienta que, além da ampla aplicação dos conceitos e de ferramentas logísticas comuns a todos os segmentos, é fundamental no setor a regulamentação legal. “Os Operadores Logísticos e as empresas de transporte em geral necessitam de licenças e autorizações, a fim de garantir o cumprimento das normas da ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária, visto que são produtos que interferem na saúde e, ainda, podem ter efeitos reduzidos ou adversos, se não forem bem armazenados ou transportados”, expõe.

Outro diferencial citado por ele é a questão da embalagem interna, que também precisa estar intacta quando chega ao

ponto de venda. “Isto aumenta muito a demanda por cuidados especiais no manuseio e na arrumação da carga, o uso de equipamentos como gaiolas metálicas e, principalmente, muito treinamento para as equipes de operações.”

Na lista de diferenciais de Raul R. Maudonnet, gerente geral de vendas da Transportadora Americana (Fone: 19 2108.9000), ainda estão: produtos sensíveis a avarias e a grande maioria deles visados para roubos e furtos; atendimento de diferentes canais de distribuição, exigindo diversidade de frota para a otimização da relação custo x nível de serviço; e, em alguns casos, existe restrição quanto à operação com outros produtos.

Segundo Cristiano Koga, diretor de vendas e engenharia para a América do Sul da Penske Logistics (Fone: 11 3738.8200), os diferenciais estão, principalmente, no gerenciamento de riscos, que precisa de total atenção, já que medicamentos são mercadorias altamente visadas. “Outro fator relevante é a adequação de armazéns e Centros de Distribuição, que precisam de temperatura controlada e outros cuidados de armazenagem, já que são manipulados produtos sensíveis ao calor que presenciamos em grande parte do país.”

Neste segmento, os produtos já chegam identificados, o que agiliza a operação e o embarque. É o que considera Altamir Cabral,

diretor comercial da Via Pajuçara Transportes (Fone: 11 3585.6900).

Para resumir, Nilo Correia Lima, diretor adjunto de negócios da Proativa Passagens e Cargas (Fone: 11 2196.7100), diz que o que há de diferente na logística da área farmacêutica é o grau de exigência com relação à operação como um todo, além de segurança.

Burocracia e falta de infraestrutura

Sobre os problemas logísticos enfrentados no setor farmacêutico, Abilio Neto, da diretoria da Brasiliense Cargo (Fone: 19 2102.4900), os separa em quatro itens. Segurança: carga muito visada, grande número de roubo; veículos: boas condições de uso (manutenção e limpeza); armazéns: segurança e garantir a integridade do medicamento (controle de temperatura e limpeza); e pessoas: encontrar treinadas e capacitadas.

Já para Lumare Júnior, da Braspress, os maiores problemas logísticos enfrentados no setor farmacêutico dizem respeito à falta de infraestrutura para o transporte no país, que é de dimensão continental, já que – aponta ele – enfrentamos estradas precárias e dificuldades nas barreiras fiscais entre os estados. “As soluções estruturais



Andreia, da Eichenberg e Transeich: os produtos farmacêuticos requerem cuidados especiais e higienização constante, além de licenças especiais



Atrás de um rodízio de confiança há uma grande empresa.

Mais de 60 anos de história, uma equipe de colaboradores que ama o que faz, o maior mix de produtos do mercado, soluções personalizadas e a garantia de satisfação que nenhum outro fabricante oferece.

Quem procura solução, encontra na Schioppa.

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

dependem do governo, mas nós estamos fazendo a nossa parte, realizando investimentos constantes para que os produtos farmacêuticos de nossos clientes estejam no destino em menor tempo e sem perder a qualidade”, destaca.

Segundo Patrícia Starling, Business Development Manager Life Sciences da DHL Global Forwarding (Fone: 11 5042 5500), também a falta de infraestrutura no país, principalmente para a

logística de cadeia fria, é um dos principais problemas enfrentados pela indústria farmacêutica nacional. “Os armazéns locais, sejam nos aeroportos ou em zona secundária, sofrem com a falta de espaço para a cadeia fria, mesmo que sejam temperaturas entre 15°/-25°C para manutenção de remédios, entre outros produtos. Armazéns, transportadoras e seus veículos que não atendem aos requisitos mínimos de Boas Práticas de Distribuição

e Transporte de Medicamentos exigidos hoje pela ANVISA não devem operar na cadeia logística farmacêutica.”

Patrícia diz que o rigor com que a ANVISA vem tratando os produtos do setor faz com que a pressão aumente em todas as partes envolvidas na cadeia logística, a fim de que os pré-requisitos sejam cumpridos e a mercadoria possa chegar a seu destino final dentro do prazo e com a qualidade assegurada.

Multimodal



Motta, da AGV Logística: limitações e restrições impostas pela infraestrutura representam um dos maiores gargalos para os envolvidos na cadeia logística

Além disso, ainda na opinião de Patrícia, como quase todas as indústrias, a farmacêutica também sofre com a pressão por redução de custos na sua cadeia logística. “Em contrapartida, a logística destinada a esse setor conta com inúmeras peculiaridades e exigências, que a tornam mais custosa e, ao mesmo tempo, limitam o número de fornecedores logísticos aptos a operá-la.”

Como em muitos outros setores, Mauricio Pires Motta, diretor de Unidade de Negócio da AGV Logística (Fone: 19 3876.9000), acredita que as limitações e restrições impostas pela infraestrutura em nosso país representam um dos maiores gargalos para todos os envolvidos na cadeia logística. “Estradas, aeroportos, acessos, falta de segurança são alguns dos desafios que temos de vencer em nossa rotina para atender às indústrias no setor farmacêutico.”

Ele também destaca a falta de mão de obra especializada e treinada e o recrutamento de profissionais habilitados para as operações neste setor. “Outro ponto importante a destacar é que a falta de investimentos em transportes nos últimos anos e o aquecimento do mercado a partir de 2010 gerou um gargalo no transporte fracionado, ocasionando

quando queda no nível de serviço e elevação dos custos”, expõe.

Para o profissional, as soluções não são fáceis e alcançáveis a curto prazo. “Investimentos em melhorias na infraestrutura é o assunto que mais se ouve atualmente, até mesmo pelas exigências de ser o país que vai sediar uma Copa do Mundo e as Olimpíadas nos próximos anos. Mas, na realidade, os investimentos devem ser constantes, não só na recuperação, mas na manutenção, ampliação e inovação da nossa malha logística e implantação de cursos técnicos para capacitar e aperfeiçoar nossos trabalhadores”, declara Motta.

Carvalho, do Celofarma, aponta como problemas gerais do segmento alto custo de distribuição, guerra de preços, pressão por aumento do inventário por parte das indústrias, foco em preço, não em serviço, e presença de distribuidores exclusivos em similares, bonificado e perfumaria. Entre os problemas logísticos, cita:

▼ **Mudança no perfil das farmácias (PDVs) –**

Estoques mais baixos = maior número de entregas (até 3 vezes ao dia), o que causa ociosidade da frota, restrição por incompatibilidade na distribuição, mais veículos em trânsito, aumento do tráfego (poluição), alto risco de sinistro/roubo e maiores investimentos por toda a cadeia logística;

▼ **Concentração no horário da colocação dos pedidos –** Prazo reduzido para Lead Time: TMA – Tempo médio de atendimento = Capitais 12 horas – Interior dos estados 18 horas;

▼ **“A legislação (Anvisa e Visas) está cada vez mais exigente, onerando os custos dos Operadores Logísticos e transportadores do setor, como as licenças anuais da Anvisa para transportes de medicamentos, medicamentos especiais, cosméticos, produtos domissanitários, produtos para saúde, e da**

Visa, exigindo documentação para vigilância sanitária estadual: cadastro anual, Polícia civil: Alvará para transporte controlados – Anual, Polícia Federal: Alvará para transporte produtos químicos sujeitos a controle, e CRF: Registro junto ao órgão e contratação de responsável técnico”, aponta;

▼ **Regulamentação e exigência do padrão dos veículos:** isotérmico, refrigerados e/ou climatizados e baú compartimentado;

▼ **Investimento em equipamentos:** paletes de madeira tratada, paletes de PVC, estrutura portapaletes, prateleiras, Flow Racks, área segregada (guarda dos psicotrópicos) e câmara fria, termohigrometro, Data Logger, sistema de segurança, equipamentos eletrônicos, sanitização e desinsetização de veículos e proteção física;

▼ **Custos intangíveis:** arbitrariedade fiscalização, risco de auto de infração;

▼ **Custos tangíveis:** licenças, alvarás, despachantes, sanitização, PGR, CRF (Responsável Técnico), custo para adequação da frota (baú duralumínio x isotérmico, resfriado ou refrigerado).

Entre as soluções, Carvalho cita:

▲ **Desenvolver política de ampliação do crédito** (Distribuidores e Indústrias) aos PDVs, possibilitando aumento da verticalização e horizontalização dos estoques, permitindo aumento da autonomia dos estoques nos PDVs, reduzindo, assim, as frequências de entregas;

▲ **Intensificação do uso de ferramentas** (EDI, VMI, S&OP, ECR) na gestão da reposição eficiente da demanda, garantindo a cobertura ideal para cada brik, eliminando as rupturas no atendimento dos PDVs;

▲ **Garantia da melhoria do nível de serviço por parte das indústrias,** não geração de BO (Back order) que refletem no Stock Out (falta de estoque no meio do elo da cadeia – distribuidores) da cadeia de abastecimento e que, consequentemente, aumentam as rupturas (faltas) nos PDVs.

Já para Andreia, do Centro Logístico Eichenberg e Transeich, o principal problema enfrentado no setor é a falta de conhecimento e experiência dos envolvidos (como farmacêuticos e responsáveis pelas operações), “pois esse tipo de serviço exige cuidados específicos para a sua armazenagem e transporte”, expõe.

De acordo com a profissional, essa dificuldade ainda aumenta, pois se encontram poucos treinamentos no mercado e alto custo na adequação do transporte e da armazenagem dos produtos, aliados à deslealdade do mercado.

“A solução pode vir com a conscientização de todos, principalmente embarcadores, pois o investimento é alto, mas que tenham como objetivo trabalhar com empresas aptas para operação correta destes produtos.

Além disto, os farmacêuticos necessitam de maiores recursos, como cursos e informações sobre manuseio/armazenagem. É importante termos mais opções logísticas no mercado. Assim, todos aprendem e todos ganham: embarcadores e Operadores Logísticos”, ressalta.



Abilio Neto, da Brasiliense Cargo: entender o processo e contribuir para o seu sucesso é papel do parceiro logístico para com o seu cliente

Para Panzan, da Expresso Jundiá, o setor farmacêutico tem muitas semelhanças com o setor de cosméticos e perfumaria. “Dessa forma, para as empresas prestadoras de serviços logísticos, os maiores problemas enfrentados estão relacionados à falta de embalagens adequadas e falta de infraestrutura no varejo, além de congestionamentos e longas filas para entrega nas farmácias, principalmente as localizadas nas grandes cidades”, aponta.

Além destes fatores, pode-se também elencar a necessidade de cumprimento de uma diversidade de autorizações e licenças para se operar no setor. “Muitas vezes contamos com processos extremamente burocratizados, morosos e caros para podermos operar em total regularidade neste setor da economia.”

Para Panzan, algumas soluções dependem de projetos e investimentos do governo, como ampliar e melhorar as

estradas, por exemplo, principalmente por ser uma carga de alto valor agregado e muito frágil. Outras dependem de maior compromisso e capacitação de todos os integrantes da cadeia de suprimentos, principalmente dos embarcadores, no desenvolvimento de tecnologias de identificação dos volumes, com o uso de etiquetas que contenham informações completas do destinatário.

“Somente a título de exemplo, a Expresso Jundiá já tem implementado, em parceria com alguns clientes, etiquetas com a nossa roteirização de entrega, contendo sigla de filial de entrega e rota de entrega dos volumes. Este procedimento confere incrível economia de manuseio e redução de índices de extravios e avarias. Vale lembrar que fármacos são produtos que exigem cuidados especiais com o manuseio, carregamento e arrumação da carga”, ressalta.

De acordo com Ronaldo Aparecido Alves, gerente da filial Campinas, e Gilmar Dessaune, superintendente comercial da Transportadora Colatinense (Fone: 27 2122.8000), os principais problemas do setor estão situados nas coletas e nas entregas, pois na maioria das vezes o tempo despendido nestas duas operações é muito longo, comprometendo o custo da operação no que diz respeito a veículos e equipes que ficam paradas durante longos períodos de tempo aguardando ora para carregar ora para descarregar as cargas, além de concentração de fechamento de mês.

“As soluções passam pelo aumento da capacidade dos clientes em expedir e receber as cargas, pois nós temos condições de nos adequar desde que previamente informados das necessidades”, informam.

Na lista de problemas logísticos, Fernanda Ramos Garcia, executiva de vendas do Segmento Farma do Grupo Libra – Libra

Logística (Fone: 11 3563.3600), cita:

- ▼ Procedimentos densos e burocráticos + falta de recurso = Falta de agilidade, custos altos, oferta de nível de serviço deficiente;
- ▼ Distribuição urbana – caos urbano x atendimento de emergências x falta de espaço nos pontos de uso (hospitais, clínicas);
- ▼ Legislação inconsistente como objetivo econômico (ex: fabricantes, importadores e distribuidores devem possuir estoque próprio – “por exemplo, imaginem o custo do metro quadrado em centros urbanos... como suportar o negócio de Operadores Logísticos?”);
- ▼ Requerimentos desalinhados ao longo da cadeia (exemplo: como controlar as pontas desde a origem até a entrega ao cliente garantindo as boas práticas ao longo de toda a cadeia?);

embalatec

Certeza de qualidade e atendimento.



Unidades Embalatec

- Fábricas
- Serrarias
- ▲ Escritórios
- Reciclagem
- Centro de Serviços




- Paletes produzidos por processos Automatizados.
- Paletes PBR, Europalette e Paletes Oneway Embalagens para Merc. Interno e Exportação.
- Tratamento HT - Norma NIMF 15.
- Capacidade Produtiva: 400.000 Paletes / Mês.



europalette



oneway



PBR



linhas automatizadas



Madeira de Pinus/Eucalipto
de reflorestamento
Certificada FSC

ISO
9001 - 2008

Embalatec Industrial Ltda
Escritório e Vendas:
R. Laplace, 96 - Brooklin - São Paulo - SP
Fones (11) 5534-0003 Fax (11) 5534.0001
www.embalatec.com.br



embalatec
Desde 1979

Multimodal

- ▼ Modelo fiscal complexo, principalmente falando-se de um setor que opera com muitas urgências;
- ▼ Compartilhamento do desempenho e ações dos parceiros governamentais (Infraero, ANVISA, Mapa, etc.);
- ▼ Rastreabilidade;
- ▼ Excesso de movimentação de carga;
- ▼ Excesso de mãos e parceiros – comprometimento de transparência, rastreabilidade e responsabilidade;
- ▼ Custos elevados – serviços especializados e dedicados;
- ▼ Segurança;
- ▼ Excessos de estoques e controle deles;
- ▼ Logística reversa;
- ▼ Inovação X sustentabilidade.

Já as soluções, na opinião da profissional, estão em:

- ▲ Integração e simplificação do modelo fiscal, incluindo processo de rastreabilidade;
- ▲ Compartilhamento de serviços;
- ▲ Alinhamento e integração operacional dos parceiros, inclusive governamentais;
- ▲ Transparência nos níveis de serviço em tempo real;
- ▲ Processos de rastreabilidade única.

Na opinião de Koga, da Penske, o principal problema é a rastreabilidade das entregas. Ele também destaca a complexidade do gerenciamento de riscos para conseguir minimizar ao máximo as perdas, os roubos e as avarias.

Quanto à solução para a redução de avarias e danos, ele destaca os treinamentos espe-

cializados da mão de obra que opera nos armazéns e transporte, para que receba um aprendizado correto para o manuseio de produtos farmacêuticos.

“No quesito ‘gerenciamento de riscos’, é importante definir um sistema operacional com gerenciamento de riscos de grande robustez, com processos e métricas bem definidas. Há, também, outro ponto a se destacar – na área farmacêutica, a tomada de ações corretivas, assim que se identifica um desvio, é de essencial importância”, salienta.

Na mesma linha responde Lima, da Proativa, apontando como problemas o gerenciamento de risco (roubo) e, no aspecto operacional, as particularidades nas entregas junto aos distribuidores. “Há necessidade de maior envolvimento por parte das autoridades com relação à segurança nas cidades e rodovias. No aspecto operacional,



Lumare Júnior, da Braspress: diferenciais da logística farmacêutica vão desde as atualizações de autorizações até a estrutura física dos terminais

maior flexibilidade dos distribuidores com relação ao recebimento (horário, veículo, etc.).”

Segundo Edinomar Souza de Azevedo, gerente de logística da Snellog Armazéns Gerais e Logística (Fone: 19 3837.6100), alguns dos problemas enfrentados são: concentração de vendas em um único período do mês; falta de critérios de recebimento por parte dos grandes distribuidores; impossibilidade de circulação de veículos nas grandes capitais; compras fracionadas, dificultando/atrasando as entregas; incidência de compras repetidas no mesmo período; rodovias sem conservação, dificultando e atrasando entregas.

As soluções, de acordo com o profissional, são: padronização nos modelos de entrega e agendamento com flexibilidade 24 horas.

Por outro lado, Julhiano Bortoncello, diretor administrativo e de operações da Transportadora Plimor (Fone: 54 2109.1000), aponta que o ramo farmacêutico é um dos setores em que a empresa enfrenta menos problemas logísticos em comparação ao mercado do transporte em geral. “A maior dificuldade é agendar as entregas de acordo com as demandas diferenciadas de alguns laboratórios. Há laboratórios que trabalham com horários restritos de transporte por segurança.”

MOVELEV

Assessoria, Serviços e Com. de Equipamentos Ltda.

- ASSISTÊNCIA TÉCNICA
- REFORMAS • LOCAÇÕES
- VENDA DE PEÇAS
- VENDA DE EQUIPAMENTOS

DEMAIS PRODUTOS

- Porta Paletes
- Drive-in
- Mezanino
- Cantillever
- Estantes
- Divisórias



(11) 2423-4545 | (12) 3655 1513

www.movelev.com.br

Serviço autorizado Still do Brasil



Tendências

Carvalho, do Celofarma, cita como tendências do setor farmacêutico: desenvolvimento de distribuidores exclusivos e/ou semi-exclusivos, permitindo a segmentação do mercado: Prescrição, MIPs, Genéricos e Perfumaria; melhoria na qualidade dos serviços por parte dos distribuidores; redução da informalidade através de ações governamentais (rastreadabilidade); e movimentação do varejo farmacêutico para as atividades de assistência farmacêutica com foco nos produtos de prescrição e de medicação para produtos de consumo.

Para Abilio Neto, da Brasileira Cargo, a tendência principal é de máxima exigência. "Sabemos que trabalhar com grandes estoques não é mais a tendência das empresas. Portanto, as áreas de compras x produção x estoque trabalham em Just in time para evitar

custos extras na produção. Entender o processo e contribuir para o seu sucesso é papel do parceiro logístico para com o seu cliente."

Segundo ele, as implicações de se escolher uma transportadora não especializada neste segmento podem variar de pequenas avarias nos equipamentos transportados até grandes atrasos nas entregas, o que ocasionaria grandes impactos na produção, trazendo prejuízos financeiros tanto para o cliente quanto para o transportador.

De acordo com Patrícia, da DHL Global Forwarding, a tendência é um aumento de Operadores Logísticos que cumpram as exigências da ANVISA de modo a operar em um mercado cuja expectativa é de crescimento até 2016. "Já é notado que algumas transportadoras rodoviárias locais, como exemplo, já estão adaptando seus caminhões com baús isotérmicos que não permitem

que a temperatura interna ultrapasse os 40°C, o que é comum no verão brasileiro. Companhias aéreas e marítimas não ficam atrás, e cada vez mais os serviços dedicados à indústria farmacêutica ganham espaço e visibilidade", expõe.

Também para Panzan, da Expresso Jundiáí, as empresas farmacêuticas devem aumentar o seu interesse na procura por Operadores Logísticos, não apenas pelas exigências da ANVISA, mas também por questões de estratégia, pois elas desejam melhorar a sua competitividade na distribuição. "As exigências operacionais e técnicas são tão importantes quanto as exigências legais, uma vez que a logística de produtos farmacêuticos é, em geral, complexa e intolerante em relação aos erros operacionais. Além disso, é um segmento que exige um transporte com monitoramento e rastreamento eficaz e uma frota diversificada, o que

não é possível sem a terceirização dos serviços especializados de um Operador Logístico", defende.

Para Lumare Júnior, da Braspress, e Andreia, do Centro Logístico Eichenberg e Transeich, a tendência é de crescimento, "principalmente na área de cosméticos e correlatos, que é muito mais aberta à terceirização de operações logísticas", acrescenta ela.

Entre as tendências citadas por Maudonnet, da Transportadora Americana, estão:

- Setor em forte expansão;
- Alto crescimento de medicamentos genéricos;
- Aumento do número de farmácias e do número de habitantes por farmácia de 3.300 para 4.000;
- Crescimento em 350% das vendas pela internet;
- A participação das marcas próprias chegará a 3%;



Soluções logísticas eficazes, inovadoras e sustentáveis para o setor Farmacêutico.



www.expressojundiai.com.br

EXPRESSO JUNDIAÍ
Faz. Faz bem feito. Sempre.



EXPRESSO JUNDIAÍ
LOGÍSTICA

Multimodal

- ⇒ A participação dos não-medicamentos no mix crescerá dos atuais 23,8% para 34%;
- ⇒ Crescimento de 120% das vendas delivery.

Já Rodrigo Ivo Pereira Duarte, gerente comercial GO/DF da Transportadora Lagoinha (Fone: 62 3545.6333), acredita em uma maior fusão entre as indústrias produtoras de medicamentos de marca e as indústrias produtoras de medicamentos genéricos, “principalmente das com alguma patente prestes a vencer, e isto

implica em maior produção e uma nova realidade de transporte e, consequentemente, em uma maior operação nos clientes. Sem dúvida, é um desafio ao transportador de cargas”, declara.

Fernanda, do Grupo Libra, vê dois cenários dependentes, principalmente, da legislação fiscal e regulatória e do nível de competitividade dos clientes:

- ⇒ Verticalização no cliente ou aumento na terceirização;
- ⇒ Compartilhamento de serviços liderados pelos clientes finais;

- ⇒ Queda de valor dos produtos e, consequentemente, dos serviços inerentes;
- ⇒ Ênfase em planejamento;
- ⇒ Processos sustentáveis.

Segundo explica Koga, da Penske Logistics, o setor farmacêutico, de certa forma, funciona como o setor de consumo – com grande pulverização de distribuição (farmácias, drogarias), o que em muito se parece com o mercado B2C. “É um mercado de muita competitividade e dinamismo, basta se atentar para a tendência das grandes multina-

cionais em entrar com força total no mercado de genéricos, adquirindo indústrias nacionais. Assim como no setor de consumo, a regionalização do polo farmacêutico, com destaque para a região Centro-oeste, é uma realidade.”

Bortoncello, da Transportadora Plimor, revela que a venda de insumos farmacêuticos praticamente triplicou nos últimos anos, o que vem se refletindo no ramo dos transportes. “Um dos maiores responsáveis por esse incremento são os genéricos e o crescimento de grandes laboratórios brasileiros.”

Embarcador

“A parceria é um grande negócio”

A Idealarma (Fone: 0800 6421288), localizada em Goiás, no DAIA – Distrito Industrial de Anápolis, onde, junto com dezenas de outras empresas do segmento, forma o segundo maior polo farmacêutico do Brasil, tem como um dos parceiros logísticos a Transportadora Lagoinha.

De acordo com Genilso Cardoso de Sousa, gerente operacional e de logística da empresa, uma das principais preocupações do segmento é o acondicionamento dos produtos durante o percurso. “A integridade desses insumos garante a qualidade dos medicamentos produzidos e a eficácia no tratamento dos pacientes que adquirem estes medicamentos. Tudo está ligado diretamente ao consumidor final, ou seja, à saúde humana”, expõe.

Ele ressalta que a cadeia logística é de vital importância para os negócios, já que dentro dela se pode ressaltar pontos relevantes, como: investimentos, prazos, treinamentos dos profissionais que manuseiam estas cargas e informações disponíveis durante o percurso, essenciais para programação de produção e previsão de vendas.

Sousa expõe que os maiores problemas logísticos enfrentados pela empresa são segurança e prazo de entrega. “Avarias, extravios e até roubos de cargas são elementos desconcertantes no planejamento e que causam grandes transtornos para o emitente e o destinatário. Os prejuízos, às vezes, são incalculáveis.”

Para ele, o prazo de entrega também é um elemento que merece atenção especial, pois os imprevistos são constantes, por diversas causas: climáticas, fiscalização, feriados, fins de semanas, estradas em péssimas condições de tráfego, etc. “É indispensável um planejamento que contemple esses possíveis ‘alongadores’ de prazos. Só assim, podemos manter o equilíbrio produtivo, a disponibilidade de estoque e as vendas em um nível aceitável em meio à grande concorrência à qual estamos sujeitos, levando à uma constante busca de processos cada vez mais eficientes.”

Sobre como o parceiro logístico tem auxiliado na solução destes problemas, Sousa diz que a Transportadora Lagoinha e outros parceiros têm procurado conhecer melhor os processos da Idealarma, os clientes, as regiões que atende, etc. “Enfim, todas as nossas necessidades estão sendo acompanhadas pelos parceiros, que estão preocupados com os gargalos existentes. Tivemos grandes avanços que nos proporcionaram melhorias e satisfação dos clientes, como treinamentos de pessoal no manuseio das cargas. Foram criadas senhas no site da transportadora para acompanhamento em tempo real de todas as movimentações de nossas cargas. O atendimento é diferenciado e nos garante confiabilidade, quesitos que são repassados aos clientes gerando uma corrente de confiança e segurança nas entregas. O contato é feito de forma direta e em várias modalidades: rádios, telefones, inclusive celulares, e-mails, etc. Existe uma pessoa dedicada aos trâmites da Idealarma, transmitindo informações e acompanhado nossas solicitações e necessidades. Estas ações minimizam os processos burocráticos e consolidam parcerias, fortalecendo os negócios da Idealarma e Lagoinha, como fornecedor de nossas operações logísticas”, destaca.

Falando sobre tendências, o gerente operacional e de logística da Idealarma aponta que os investimentos em tecnologia são indispensáveis para manter-se no mercado, não somente no setor logístico.

De acordo com ele, a regra/necessidade, em virtude do crescimento global, é para todos. Muitos problemas ainda são causados por processos manuais. “O uso de sistemas operacionais se torna cada vez mais importante no ambiente de trabalho, eles garantem a sustentabilidade nas informações e a segurança das cargas farmacêuticas”, opina.

Sousa também acrescenta que se espera investimentos em novos veículos, equipados sistematicamente para transportes de produtos farmacêuticos, evitando danos, perdas, avarias e atendendo às exigências dos órgãos controladores de distribuição de produtos farmacêuticos, como a ANVISA.

“A parceria é um grande negócio. É benéfica para ambos os lados. Através da parceria otimizamos tempo e, consequentemente, obtemos melhorias em todos os sentidos. Os custos são reduzidos e os lucros maximizados. A operacionalização da logística ganha eficiência e agilidade. Nossos produtos chegam ao cliente e consumidor final com a integridade garantida”, finaliza.



O que
nasceu
primeiro:
o prêmio
ou a
pesquisa?



A idéia era premiar os melhores fornecedores do transporte rodoviário de carga. Mas quem podia fazer essa avaliação com isenção eram os embarcadores. Nascia, em 2007, a primeira edição da Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes. E o primeiro ranking dos melhores do transporte.

Com esses resultados, as editoras Frota e Logweb puderam criar o Prêmio Top do Transporte. Um prêmio prestigiado exatamente por sua metodologia.

A partir de maio, começa a 5ª Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes.

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

Realização:

editora
Frota

editora
Logweb

Fone: 11 3871.1313

Fone: 11 30812772

www.topdotransporte.com.br

Patrocine:
contato@topdotransporte.com.br

Multimodal**Guia de Operadores Logísticos e Transportadores na área Farmacêutica**

Perfil da empresa	AGV Logística Fone: 19 3876.9000	Transportadora Americana Fone: 19 2108.9000	Brasiliense Cargo Fone: 19 2102.4900	
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	T	T	
Estrutura				
Localização da matriz (Indique a Cidade e o Estado)	Vinhedo, SP	Americana, SP	Campinas, SP	
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	61: RS, SC, PR, SP, RJ, MG, GO, MT, MS, BA, AL, PE, DF	28: ES, MG, RJ, SP, PR, SC, RS, GO	3: SP, PR, RJ	
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	61: RS, SC, PR, SP, RJ, MG, GO, MT, MS, BA, AL, PE, DF	28: SP, RJ, MG, ES, PR, SC, RS, GO	3: SP, PR, RJ	
Regiões atendidas pela empresa	Todo o território brasileiro	Sul e Sudeste	São Paulo, Rio de Janeiro e Curitiba	
Serviços Oferecidos				
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Produtos farmacêuticos controlados e não controlados, correlatos, perecíveis e sensíveis	Transporte de carga seca e fracionada	Produtos farmacêuticos/medicamentos; químicos/perigosos; cosméticos; eletrônicos; autopeças; refrigerados	
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Gestão da informação com confirmações de entrega proativas; agendamento de cargas; confirmação de entrega via WAP e torre de controle centralizada para gestão de transportes	Rodoviário; aéreo	Armazenagem	
Principais clientes na área Farmacêutica	Baxter; Biolab; Eurofarma e Abott	Ache Laboratório Farmacêutico; Cristália Produtos Químicos Farmacêuticos; Merck Sharp & Dohme Farmacêutica; Merck; União Química Farmacêutica Nacional; Eurofarma Laboratórios	Eurofarma; GlaxoSmithKline; Bayer; Sanofi Aventis; Fresenius; Greiner	
Operação				
Total veículos frota própria	800	450	142	
Total veículos frota agregada	n.i.	800	8	
Frota rastreada? (Sim ou Não)	Sim	Sim	Sim	
Tecnologias usadas no rastreamento	Autotrac, Omnilink, entre outros	Omnilink, TA Tracking	Autotrac	
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	WMS e TMS desenvolvidos internamente com interface com os mais diversos softwares de mercado	TA Online, EDI, Trucktops, GPRS	WebLogística – todas as etapas são rastreadas, permitindo a medição do tempo gasto, sendo possível a identificação de gargalos	
Certificada na ISO 9000?	Sim (licenciada para medicamentos correlatos, 344, saneantes e alimentos)	Sim	Sim	
Certificada na ISO 14000?	Não	Não	Não	
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente na área Farmacêutica	Gestão ponto a ponto de entregas vips; tracking da carga via web; logística de materiais promocionais; montagem de kits; logística reversa; nacionalização de produtos importados; áreas multitemperatura qualificadas	Coleta, transferência e distribuição	Envio de pré-alerta para agendamento da carga; solicitação automática de monitoramento e escolta; rastreamento da carga através da WebLogística pelo cliente, inclusive com localização do caminhão "on line" através do "Google Map"	
Equipamentos/acessórios especiais que possui para atuar nesta área	n.i.	Veículos isotérmicos; equipe de farmacêuticas; área segregada com controle de temperatura; transporte em contêineres apropriados para carga fracionada; equipe devidamente treinada; veículos do tipo baú e motorista com celular habilitado para baixa de entrega on-line	Todos os motoristas utilizam celular com software específico, além de um leitor de código de barras que informa em tempo real o status do processo. Nas plataformas, é usado o HHP 9500, com leitor de código de barras, scanner fotográfico e tecnologia GPRS. Tecnologia de envio de informações em tempo real, possibilitando ao cliente ter um panorama real e instantâneo do status do seu processo. No momento da entrega da mercadoria em seu destino, o cliente recebe em tempo real um e-mail automático informando a conclusão do processo	

n.i. = não informado

	Braspres Transportes Urgentes Fone: 11 2188.9000	Celofarma Centro Logístico Farmacêutico Fone: 11 4613.7770
	T	OL
	São Paulo, SP	Cotia, SP
	101	7: DF, SC, SP, RJ, MG, PE, CE
	101	1: SP
	Todo o território brasileiro	SP, ES, BH, DF, GO, BA, PE, CE, MS, MT
	Rodoviário e rodoviário	Operações logísticas no segmento farmacêutico
	n.i.	Armazenagem geral; logística (cross-docking/transporte)
	n.i.	Não pode revelar
	985	50
	500	180
	Sim	Sim
	Omnalink	Jabur Sat
	Sorter – sistema de sorteamento de encomendas em São Paulo e no Rio de Janeiro identificadas com códigos de barras e transmitida via radiofrequência (conexão sem fio Wi-Fi)	Sistema Integrado Rodopar; WMS Alcis; coletores RF LCD; servidor data center; Diseo
	Não	Não
	Não	Não
	Salas com temperaturas controladas	n.i.
	Carretas isotérmicas	Estrutura com 3.000 mil posições portapalete para racks e paletes PBR; empilhadeiras; sistema de segurança 24 horas com monitoramento 100% da frota rastreada

AH!

Alugue **Hyundai**

E surpreenda-se com o melhor custo benefício



Empilhadeiras

GLP
de 1.800 kg a 4.500 kg

Diesel
de 2.500 kg a 16.000 kg

Elétrica
de 1.500 kg a 5.000 kg

Locação

*Peças e serviços
multimarcas*

coparts

HYUNDAI

(11) 2633-4000

www.coparts.com.br

R. Dr. Afonso Vergueiro, 568
02116-001 - Vila Maria - São Paulo - SP

Multimodal**Guia de Operadores Logísticos e Transportadores na área Farmacêutica**

Perfil da empresa	Transportadora Colatinense Fone: 27 2122.8000	DHL Global Forwarding Fone: 11 5042.5500	Centro Logístico Eichenberg & Transeich Fone: 51 3023.1210
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T	OL	OL
Estrutura			
Localização da matriz (Indique a Cidade e o Estado)	Cariacica, ES	São Paulo, SP	Porto Alegre, RS
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	13: ES, RJ, SP, MG, GO e DF	11: RJ, MG, AM, SP, RS, BA, SC, PR	10: RS, SC, PR, SP, BA
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	13: ES, RJ, SP, MG, GO e DF	Não possui	6: RS, PR, SP, BA
Regiões atendidas pela empresa	Sudeste, GO, DF	Todo o mundo	Todo o território brasileiro
Serviços Oferecidos			
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Transporte de cargas fracionadas	Internacional marítimo e aéreo	Carga geral; carga química; saneantes; medicamentos e insumos farmacêuticos; cosméticos; perfumes e produtos de higiene; veterinários e alimentos
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	n.i.	Rodoviário local; seguro; desembarço aduaneiro	Desembarço aduaneiro; importação; exportação; fretes internacionais; transporte milk run; logística in-house; armazenagem e movimentação
Principais clientes na área Farmacêutica	E.M.S; Germed; Legrand; Sigma Farma; Ache; Biosintética; Teuto; Wyhte; Nova Química (Mepha); Lafiman (distribuidora de medicamentos)	Roche; Glaxo; Baxter; Bristol Myers Squibb; Wyeth; Eli Lilly	Kley Hertz; Hypred; Bausch & Lomb; Memphis
Operação			
Total veículos frota própria	58	Terceirizada	82
Total veículos frota agregada	179	Terceirizada	247
Frota rastreada? (Sim ou Não)	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Autotrac	n.i.	Satelital + GPRS
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	SSW (sistema operacional)	n.i.	Sistema WMS Avacorp
Certificada na ISO 9000?	Não	Sim	Sim
Certificada na ISO 14000?	Não	Sim	Não
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente na área Farmacêutica	n.i.	Competence Center LifeSciences; Cold Chain Management	Armazenagem; transporte
Equipamentos/acessórios especiais que possui para atuar nesta área	Veículos isotérmicos	n.i.	Armazém climatizado com ventiladores; medidores de temperatura e umidade

n.i. = não informado

ESTANTERIA: O ENDEREÇO CERTO PARA ESTOCAR SEUS PRODUTOS.

Expresso Jundiá Logística e Transporte Fone: 11 2152.6000	Armazéns Gerais Fassina Fone: 13 3298.3000	Lagoinha Express 62 3545.6333 Fone: 62 3545.6333
T e OL	T	T
Jundiá, SP	Santos, SP	Aparecida de Goiânia, GO
43: SP, RJ, PR, SC, RS, ES	6: SP	3: SP, DF, MG
43: SP, RJ, PR, SC, RS, ES	1: SP	4: SP, DF, MG, GO
Sul e Sudeste	Sul e Sudeste	SP, DF, GO, MG, TO
Cargas secas fracionadas (LTL) e Lotação (FTL); just in time; milk run	Rodoviário de carga geral e/ou contêiner	Transporte rodoviário nacional de cargas (fracionada/lotação)
Logística; armazenagem; montagem de kits; etiquetagem; embalagem; adequação de produtos; gestão de materiais promocionais	Armazenagem; terminais Redex; Depot de contêineres	Armazenagem; serviços logísticos diversos
Não pode revelar	Phibro	Laboratório Teuto Brasileiro; União Química; Geolab; Champion Farmoquímico; Halex Istar; Aurobindo Pharma; Idealfarma; Hypermarcas; TKS; Greenpharma; FBM Farma; Melcon do Brasil; Vitapan; Equiplerx; Novafarma; Schitech; Stock
670	248	84
450	240	49
Sim	Sim	Sim
Omnilink e Autotrac	Omnisat RI 1460 max (celular e via satélite)	Sascar, SSW Interface, Mobile System, telemetria
ERP, TMS, WMS	TMS, WMS, CTF, PAMCARD	Arquivo imagem, EDI, Nextel Frota, Nextel Agregados, Nextel em todas as filiais e matriz
Sim	Sim	Sim
Sim	Não	Não
Transporte door-to-door; armazenagem; picking, manuseio e montagem de kits; gestão de estoques in-house	Farmacêutico contratado	Anvisa - AFE e AE; licença químicos; correlatos; serviço carga expressa; consolidação de cargas; cross-docking no cliente
Gaiolas metálicas com divisória central; frota especial, com assoalho em aço; infraestrutura de TI para acompanhamento on-line das entregas	Stackers	Gaiolas apropriadas; veículos vistoriados; racks



Recomendada para todos os setores onde há necessidade de rapidez na operação e na manipulação de materiais, as estanterias ISMA são sistemas ideais de armazenagem para estocagem de produtos leves e com pequeno volume, projetadas com ou sem piso superior.

Resistentes e duráveis, as estanterias ISMA adaptam-se facilmente ao seu espaço, favorecendo a organização e a exposição de produtos, atendendo às suas necessidades em qualquer situação.

Mais que qualidade a ISMA oferece soluções inteligentes!

ISMA
A arte de armazenar.

www.isma.com.br

São Paulo e Grande São Paulo

(11) 3879-2011 • armazenagem-sp@isma.com.br

Interior de São Paulo e outros estados

(19) 3814-6000 • armazenagem@isma.com.br

Porta Paletes • Drive In • Drive Through
Cantilever • Divisória • Estanteria
Mezanino • Flow Rack • Push Back

Multimodal

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores na área Farmacêutica

Perfil da empresa	Grupo Libra – Libra Logística Fone: 11 3563.3600	Penske Logistics Fone: 11 3738.8200	Transportadora Plimor Fone: 54 2109.1000
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	OL	T
Estrutura			
Localização da matriz (Indique a Cidade e o Estado)	São Paulo, SP	São Paulo, SP	Farroupilha, RS
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	6: SP, RJ	10: AM, PE, BA, SP (6), PR	72: SP, RS, SC, PR, Argentina
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	3: SP	20: AM, PE, BA, SP, PR	8: SP (2); PR (2); SC; RS (3)
Regiões atendidas pela empresa	Todo o território brasileiro	Todo o território brasileiro	São Paulo, Região Sul, Argentina
Serviços Oferecidos			
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	n.i.	Rodoviário; aéreo; cabotagem; suprimento; coordenação; distribuição; porta a porta; transferência; milk run; gerenciamento intermodal	Transporte de carga fracionada nos segmentos de cosmético e perfumaria, farmacêutico, de autopeças, eletroeletrônico, informática, telefonia e comunicações, vestuário e moda, calçados e e-commerce
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	n.i.	Armazenagem; controle de estoque; embalagem; montagem de kits e conjuntos; gerenciamento de terceiros; paletização; cross-docking; JIT; importação; exportação; desembaraço aduaneiro; logística reversa; suporte fiscal; desenvolvimento de projetos; monitoramento de desempenho	Manuseio e paletização para a operação de coleta e entrega; gestão da informação dos embarques; gerenciamento de risco para a segurança da carga através de checagem e confidencialidade de informações; serviço de relacionamento com o cliente – Prime
Principais clientes na área Farmacêutica	Pfizer; Alcon; EMS; Bayer; St. Jude; Medtronic; GE	Não pode revelar	SEM; Basa; Multilab
Operação			
Total veículos frota própria	n.i.	1.500	280
Total veículos frota agregada	n.i.	3.500	340
Frota rastreada? (Sim ou Não)	n.i.	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	n.i.	Rastreadores por satélite e celular	Autotrac e Omnalink
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	n.i.	Softwares de simulação e otimização; WMS; TMS; ERP; consulta de serviços via internet e celular	Sighra, Controllock, Controlsat, Sascar e Jabursat, entre outras. Também são trabalhadas outras tecnologias solicitadas pelos clientes
Certificada na ISO 9000?	Sim	Sim	Sim
Certificada na ISO 14000?	Sim	Não	Não
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente na área Farmacêutica	Armazenagem e nacionalização em porto seco; gestão de toda cadeia de suprimentos; projetos e execução build to suit	Além de armazenagem, cross-docking, transporte LTL e FTL, oferece cadeia do frio com armazéns de temperatura controlada	Farmacêutico em todas as unidades; motoristas treinados para o transporte específico contando com um manual de apoio. Os terminais de carga se encontram em processo de automatização, com sistema de coletores de dados, leitores ótico e movimentação interna por esteiras
Equipamentos/acessórios especiais que possui para atuar nesta área	n.i.	Veículos com vedação térmica e temperatura controlada	Sala climatizada para armazenagem dos remédios, periodicamente vistoriada; veículos com isolamento térmico

n.i. = não informado

MAPEL



	Proativa Logística Aérea Fone: 21 2221.5662	Snellog Armazéns Gerais e Logística Fone: 19 3837.6100	Tag Express Fone: 11 2488.2033
	T	OL	T
	Rio de Janeiro, RJ	Jaguariúna, SP	Guarulhos, SP
	9: SP, RJ, AM, DF, MG, ES, BA, PE, CE e mais 54 pontos de distribuição e coletas	0	5: SP (4); RJ
	Nas demais capitais e principais cidades, mantém contratos com empresas associadas que permitem cobertura nacional	1: SP	5: SP (4); RJ
	Todo o território brasileiro	Todo o território brasileiro	São Paulo e Rio de Janeiro
	Carga aérea normal ou emergencial; serviço Hot Situation; transporte de produtos farmacêuticos/biológicos; pequenas encomendas; fretamento de aeronaves; transporte rodoviário de cargas; transporte rodoviário exclusivo	Rodoviário e aéreo	Transporte rodoviário de carga fracionado; transferência e entrega dedicada; transporte aéreo
	Embalagem; paletização; etiquetagem	Entrega dedicada com frota terceirizada; entregas de produtos refrigerados com caminhões isotérmicos	n.i.
	Libbs Farmacêutica; Unidocks Assessoria e Logística de Materiais (aproximadamente 20 laboratórios); Mantecorp Logística Distribuição e Comércio; Bristol Myers Squibb; Laboratório Guerbet; Laboratório Servier; Merck S/A; Laboratório Bagó; Diagnósticos da América (Laboratório Delboni)	n.i.	Quantiq; CIV; Quantix
	92	0	102
	197	73	72
	Sim	Sim	Sim
	Ituran, Omnilink, Controloc, Saspar e Jabursat	Autotrac	Omnilink e Onixsat
	Acompanhamento da carga da coleta à entrega; rastreamento da carga durante o transporte feito através do sistema próprio disponibilizado simultaneamente na Internet; monitoramento em tempo real e centralização das informações através de: SAC informatizado, equipe com rádios Nextel, telefone móvel para emergências; suporte 24 horas; funcionários alocados nos principais aeroportos para acompanhamento do embarque; EDI: transmissão de informações eletrônicas entre parceiros de negócios; utilização do padrão Proceda para troca de arquivos eletrônicos	Sistemas informatizados SAP/WMS	WMS, TMS, Roteirizador, Nextel
	Está em processo de renovação da certificação ISO 9000	Não	n.i.
	n.i.	Não	n.i.
	Equipe especializada em distribuição de produtos perecíveis, emergenciais e refrigerados com atendimento dedicado e acompanhamento da coleta à entrega, realizando monitoramento em tempo real e centralizando as informações	Coletas de matérias-primas; armazenagem; separação; etiquetagem; conferência; montagem de kits promocionais	n.i.
	n.i.	RF Intermec; empilhadeiras e transpaletadeiras elétricas	Data Logger

Produtividade Máxima

CeMAT

SOUTH AMERICA

04 - 07 de Abril de 2011
Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo
www.cemat-southamerica.tmp.br

www.mapelnet.com.br

MATRIZ: CAMPINAS (19) 3278 - 1822
FILIAL: SÃO PAULO (11) 3642 - 1100
FILIAL: STA GERTRUDES (19) 3545 - 3830

Distribuidor Autorizado
CLARK
THE FORKLIFT

MAPEL

Paletrans

Multimodal**Guia de Operadores Logísticos e Transportadores na área Farmacêutica**

Perfil da empresa	Grupo TPC Fone: 71 2108.9798	TSV Transportes Fone: 11 2954.7778	Via Pajuçara Transportes Fone: 11 3585.6900
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	T	T
Estrutura			
Localização da matriz (Indique a Cidade e o Estado)	Salvador, BA	Goiânia, GO	Guarulhos, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	17: BA (4), SE (1), SP (4), RS (1), DF (1), MT (2), PA (1), MG (1), GO (1), MA (1)	14: em 10 Estados	7: SP, RJ, MG, ES
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	13: SE (1), SP (5), BA (4), RS (1), PA (1) e MA (1)	14: em 10 Estados	23: SP, RJ, MG, ES
Regiões atendidas pela empresa	Todo o território brasileiro	MS, MT, GO, DF, AC, RO, TO, RS, SC, PR e RJ	Sudeste
Serviços Oferecidos			
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Gestão de transportes multimodal	Transporte de cargas secas fracionadas	Encomendas expressas; cargas fracionadas
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Logística geral (gestão de Centros de Distribuição), logística reversa, portuária, aeroportuária e logística internacional	Armazéns gerais	Gestão de Riscos; Cross-Docking; Relatórios Customizados Rastreabilidade On-Line
Principais clientes na área Farmacêutica	Secretaria Municipal de Saúde de São Paulo e Secretaria Municipal de São Luiz	n.i.	n.i.
Operação			
Total veículos frota própria	0	9	100
Total veículos frota agregada	120	188	n.i.
Frota rastreada? (Sim ou Não)	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Ituran e Maxtrack	Rastreador Autotrac e Omnilink	Omnalink e Autotrac
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	Softwares de simulação e otimização, WMS, TMS, ERP, consulta de serviços pela internet, consulta de serviço por celular	Web Corporativa, Web Clientes, EDI, TMS, CRM	TMS; ERP; EDI; Código de Barras; Nextel; GPRS; Serviços On-Line
Certificada na ISO 9000?	Sim	Não	Sim
Certificada na ISO 14000?	Projeto de Certificação em andamento	Não	Não
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente na área Farmacêutica	Programa Remédio em Casa; Montagem de kits individuais dos pacientes e entrega nas residências	n.i.	Monitoramento da origem ao destino; equipe treinada e comprometida para a entrega; consulta de NF através do portal do cliente
Equipamentos/acessórios especiais que possui para atuar nesta área	Câmaras frias e área climatizada	Empilhadeiras, paleteiras e transporte em gaiolas	n.i.

n.i. = não informado



STILL

A empilhadeira com o DNA de robustez Empilhadeira a Combustão **CLX-25**

Venha conhecê-la.
Faça um Test Drive.

- Ótima visibilidade e sistema completo de luzes.
- Capô com ótima abertura permitindo maior espaço para manutenção.
- Fácil acesso a cabine, amplo espaço interno proporcionando maior conforto ao operador.
- Alavancas hidráulicas de fácil manuseio, coluna de direção com ajuste de inclinação e painel baixo proporcionando maior produtividade.



Capacidade de carga
2,5 ton

- Rede de Serviços Autorizados em todo o Brasil;
- Máquina Dual: GLP ou Gasolina;
- Design robusto, ergonômico e atraente;
- Transmissão PowerShift;
- Custo competitivo.



Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8120

www.still.com.br
comercial@still.com.br

AM- Empilhatec (REP/SA): (92) 3663-4112/
Tracionária (SA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 /
Eurolift (SA): (71) 3621-4082
CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3402-6464
MT- Moviminas (REP/SA): (65) 3682-8570
GO/TO- Moviminas (REP/SA): (62) 3283-3927 /
(62) 3313-7476 (ANÁPOLIS)
MG- Movimenta MG (REP/SA): (31) 3495-1486/
Termov (SA): (31) 3498-7100
MG-UBERLÂNDIA/MS/RO/AC-
Moviminas (REP/SA): (34) 3232-1410

MS- Moviminas (REP/SA): (67) 3045-0275
PR- Triplex (REP/SA): (41) 3278-4968
PE/AL/PB/RN/SE- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- FFLógica (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Evernam (SA): (21) 3882-3943
RJ/V. DO PARAÍBA- Irmãos Martini (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (REP/SA): (61) 3356-3733
RS- Requipel (REP): (51) 3337-8577 /
Empilhasul (SA): (51) 3337-0310
SC/OESTE- Requimaq (REP/SA): (49) 3312-3000
SC- Transpotech (REP/SA): (47) 3331-4900
ES- Novamaq (REP/SA): (27) 3326-0060

SP/CAPITAL- Retrak (REP/SA): (11) 2431-6464
Gold Work (SA): (11) 2954-7472
Movelev (REP/SA): (11) 2423-4545
Logitécnica (REP): (11) 2647-7707
Bauko (REP/SA): (11) 3693-9339
SP/INTERIOR- Marcamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAÍBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- Alfamaq Venturi S.A.: +54 (11) 4003-5714
URUGUAY- Lincon.: 598 (2) 695-8299
CHILE- Maqdepot Chile.: +56 (2) 597-4330
COLOMBIA- Logicorp - Colombia S.A.: (571) 547-3801
PERU- Logicorp - Peru S.A.: +51 (1) 436-4444

Qualidade em movimento

Multimodal**Farmacêutico, saúde e beleza**

Parceria Delage/Knapp Sudamérica fecha o primeiro projeto conjunto

Oficialmente iniciada no final de 2010, a parceria entre as empresas Delage (Fone: 21 2274.6487) e Knapp Sudamérica (Fone: 41 3311.4950) conquistou recentemente o seu primeiro projeto/cliente em conjunto: as Drogarias Pacheco, rede farmacêutica que possui uma linha de automação Pick-to-Light da Knapp e agora terá o WMS Rx da Delage implantado em suas operações no CD do Rio de Janeiro.

Bruno Faria Honório, diretor comercial da Delage, conta que o principal ponto destacado na opção da Pacheco pelo software é o nível de especialização que ele possui no segmento farmacêutico e de saúde e beleza. Segundo o executivo, trata-se de um sistema que, de forma nativa, tem funcionalidades como o controle de lotes, uma vez que foi concebido exclusivamente para o segmento.

O projeto de implantação no CD da rede farmacêutica contem-

pla interfaces com o sistema de gestão SAP e, também, com a linha de separação baseada na tecnologia Pick-to-Light fornecida pela Knapp. A expectativa é que após a conclusão da implantação e com a maturidade das operações, as Drogarias Pacheco adotem o sistema também no CD de Belo Horizonte, MG.

Expertise no segmento

Eduardo Peixoto, CEO da Delage, diz que o principal diferencial das soluções oferecidas pela parceria está no fato de os clientes receberem um produto pronto e desenvolvido para as necessidades específicas de seus negócios. “Não estamos falando de um produto genérico que irá necessitar de inúmeras adaptações para atender às particularidades do segmento farmacêutico”, garante, explicando que customizações aumentam o tempo de projeto e o custo.

De acordo com ele, todo o projeto tem garantia de evolução dentro dos mesmos fornecedores. Em outras palavras, o cliente não precisará procurar outro parceiro à medida que queira adicionar mais tecnologia à sua operação, algo que vem acontecendo nos últimos anos, já que o mercado farmacêutico tem se tornado cada vez mais regulamentado, haja vista a necessidade de controle de lote, NF-e e, agora, a rastreabilidade através da serialização.

Com isso, o CEO da Delage destaca que o picking de fracionados nos volumes agregados, aliado ao controle de lotes, pode se tornar um enorme problema aos CDs. “No entanto, temos clientes trabalhando em opera-

ções críticas de grandes volumes com estas características e que, mesmo assim, têm mantido excelentes níveis de acuracidade, tanto do estoque em si quanto do lote, sem a necessidade de criar controles paralelos”, analisa, referindo-se a práticas como reetiquetar produtos com códigos de barras que identifiquem o lote, algo que consiste numa operação cara, ineficiente e que acaba por aumentar os níveis de estoque.

Ainda sobre as características do WMS da Delage, Honório comenta que a solução também é muito eficiente na gestão de operações logísticas, possibilitando que o operador consiga trabalhar com os mesmos produtos para clientes distintos – um enorme problema para operadores que atendem o segmento farmacêutico.

Cenário atual e projeções

Atualmente, a Delage tem soluções implantadas em mais de 100 CDs do segmento farmacêutico e de saúde e beleza. O diretor comercial da empresa informa que esse número representa mais de 70 empresas de cerca de 50 grupos econômicos, presentes nas cinco regiões do país.

Ele diz que o crescimento médio da Delage tem sido de 30% ao ano. Todavia, as expectativas para 2011 são ainda melhores, considerando que só no primeiro semestre do ano deverão ser fechados quatro grandes projetos e mais uns dois ou três de pequeno e médio porte. Além disso, na segunda metade do ano os números tendem a aumentar.



Almeida: as duas empresas oferecem um portfólio que vai de soluções de WMS para linhas manuais a tecnologias de automação baseadas em shuttle

Parceria

Com 15 anos de história, a brasileira Delage é especializada em soluções de Supply Chain para o segmento farmacêutico e de saúde e beleza, tendo como carro-chefe o WMS que, em 2010, foi agraciado pela Microsoft como uma das três melhores soluções de software da América Latina, além de estar em processo de certificação pela consultoria alemã IML Fraunhofer, que pela primeira vez está certificando um sistema WMS fora dos centros Europa e América do Norte.

No Brasil desde 1995, a Knapp Sudamérica é subsidiária da multinacional austríaca Knapp AG. Aqui, a empresa atua com destaque no fornecimento de soluções de automação de CDs do segmento farmacêutico e de saúde e beleza, atendendo a empresas como Profarma, Panarello e Servmed, entre outras.

Com objetivo de reunir todo o conhecimento que acumulam no segmento, as duas empresas têm atuado em parceria para oferecer um portfólio que vai de soluções de WMS para linhas manuais a tecnologias de automação baseadas em shuttle. “Após anos de atuação no



Honório: a Delage tem soluções implantadas em mais de 100 CDs do segmento farmacêutico e de saúde e beleza. São mais de 70 empresas

mesmo mercado, nada mais natural do que formalizarmos a parceria”, explica Sebastião Almeida, CEO da Knapp Sudamérica.

Informalmente, a parceria existe há alguns anos. Contudo, a discussão sobre o modelo de negócios e como seria a entrada no mercado foi iniciada no final de 2009 para, em outubro de 2010, a parceria ser oficialmente anunciada na Áustria, durante o MOVE, evento anual que a Knapp promove para os seus clientes.

Conforme relato de Márcio Schilling, gerente comercial da Knapp no Brasil, em médio prazo, a parceria pretende criar um framework de soluções voltadas aos mercados nacional e da América Latina que possibilite a adoção deste tipo de tecnologia cada vez mais cedo por parte das empresas. “Queremos ser não só o principal fornecedor, mas também o principal motivador deste movimento, que é irreversível, seja por custo, produtividade ou nível de serviço”, projeta.

Ele diz que, em longo prazo, serão realizadas revisões da estratégia para acompanhamento do crescimento conjunto e direcionamento da parceria, mas comenta que até agora tudo tem caminhado de acordo com o previsto. “Já temos hoje um pipeline de prospecções conjuntas. Em breve, o mercado terá mais surpresas com os novos anúncios que serão feitos”, assegura Schilling.

Em síntese, Almeida destaca que a parceria pretende levar tecnologia e processos modernos altamente especializados para atender às necessidades cada vez mais prementes das grandes empresas e para todo o mercado de pequenas e médias empresas. “Queremos possibilitar a adoção destas tecnologias, fato que acontece no resto do mundo e aqui no Brasil ainda não. E já existem empresas no mercado brasileiro interessadas em viver essa realidade”, compartilha. ●

Notícias Rápidas



Intermec lança leitor de rede

A Intermec (Fone: 11 3711.6770) lançou o leitor de rede IF2, com tecnologia RFID, para identificação e rastreamento de peças, embalagens ou ativos na fabricação, armazém ou ambientes corporativos. Trata-se de um transmissor de dados compacto,

facilmente implementado e gerenciado em redes comuns, segundo a empresa. E também permite o monitoramento direto e controle de periféricos, como detectores de presença e luzes de sinalização, sem a necessidade de dispositivos adicionais e fontes de alimentação para facilitar as conexões. O desempenho do IF2 permite funcionalidades avançadas, como a capacidade de distinguir produtos em movimento versus aqueles que são estacionários, adicionando um novo nível de visibilidade e precisão à coleta de dados.

SDO
EQUIPAMENTOS



Locação de empilhadeiras
Fale com a SDO

www.sdoequipamentos.com.br

Contato: contato@sdoequipamentos.com.br

Fone: (19) 3256-2800

Rua Alfredo da Costa Figo, 216
Fazenda Santa Cândida, Campinas - SP | CEP 13087-534

Multimodal**Cosméticos**

Novo modelo de logística e produção impulsiona crescimento da Natura

No final de 2010, a Natura (Fone: 0800.115566), importante fabricante brasileira de cosméticos e produtos de higiene e beleza, anunciou a adoção de um novo modelo de logística e produção, tendo como objetivo dar suporte ao crescimento nacional e se tornar uma marca de expressão mundial num prazo de 10 anos, apoiada nestes dois pilares fundamentais.

Com a mudança, a empresa visa ao aperfeiçoamento do serviço prestado às consultoras, redução do impacto ambiental e modificação de alguns dos principais paradigmas na relação com os fornecedores (veja o box). “Estamos orgulhosos do nosso avanço nos últimos três anos, sedimentamos a evolução que fizemos no nosso modelo de gestão e agora nos preparamos para um novo ciclo”, comenta João Paulo Ferreira, vice-presidente de operações e logística da Natura.



Ferreira: é um desafio triplo, porque queremos crescer e, ao mesmo tempo, reduzir nosso impacto ambiental e fazer isso em conjunto com nossos fornecedores, numa escala sem precedentes

Parte do ciclo logístico da empresa é entregar, a cada 21 dias, 950 mil caixas de produtos para mais de 1,2 milhão de pontos de entrega (consultoras) no Brasil, na América Latina e França. Além disso, produz algo em torno de 400 milhões de unidades de produtos e separa e entrega 16 milhões de caixas por ano. Desta forma, adotar um novo modelo logístico e produtivo é uma tarefa bastante complexa.

Mesmo assim, Ferreira acredita que a Natura está muito bem estruturada para a mudança. “É um desafio triplo, porque queremos crescer e, ao mesmo tempo, reduzir nosso impacto ambiental e fazer isso em conjunto com nossos fornecedores, numa escala sem precedentes”, aponta, explicando que com a nova rede estruturada, será possível diminuir a emissão relativa de gás carbônico em 25% na cadeia de fornecimento e, ao mesmo tempo, elevar a qualidade das entregas.

Como não se pode pensar em expansão internacional sem consolidar as operações em casa, o novo modelo da Natura compreende importantes investimentos no Brasil, como a ampliação do Espaço Natura, em Cajamar, SP – onde estão localizadas três fábricas – e a construção de dois hubs e quatro CDs até 2011. No caso da estrutura na cidade próxima a São Paulo, apesar da ampliação da capacidade produtiva, 40% do portfólio da empresa continuará sendo terceirizado.

Com relação aos CDs, no último ano a Natura duplicou a capacidade da unidade em Canoas, RS, inaugurou uma em Uberlândia, MG, e outra em Castanhal, PA. Para 2011, projeta a construção de um novo CD em Curitiba, PR, e um em São Paulo, SP, que irá incorporar uma



Como parte dos investimentos em logística, o CD de Canoas, RS, teve sua capacidade duplicada em 2010, quando foram inaugurados os CDs em Uberlândia, MG, e Castanhal, PA

avançada tecnologia de picking. “Este CD está sendo co-criado pela Natura com seus fornecedores e permitirá um alto nível de inclusão de pessoas portadoras de necessidades especiais – podendo chegar a mais de 30% dos colaboradores”, destaca Ferreira, informando que todo o equipamento está sofrendo adaptações para que a unidade possa receber novos colaboradores com necessidades especiais, tanto físicas como cognitivas.

Além dos CDs, também em 2011 dois novos hubs deverão entrar em operação, juntando-se ao já existente em Jundiaí, SP.

Um deles será no CD de Salvador, BA, e outro em Castanhal, PA. Com eles, a Natura espera reduzir o tempo de entrega para as consultoras. Segundo o vice-presidente de operações e logística, a recombinação dos estoques e modais, além de auxiliar na questão do tempo das entregas, também influenciará na diminuição do impacto ambiental. “E o mais importante é que tudo está sendo co-criado com fornecedores, para chegarmos às mais modernas tecnologias de separação, armazenagem e transporte”, acrescenta.

Seleção de novos fornecedores

A Natura está selecionando novos fornecedores, nacionais e internacionais, com base em critérios tripple bottom line, que envolve três pilares de ganho: econômico, ambiental e social. Segundo informações da companhia, o processo de seleção se dará em classes selecionadas de materiais, com o primeiro edital para insumos. “Este é o primeiro exercício com este escopo e abrangência realizado na indústria. Sabemos que em alguns casos, os ativos terão de ser comprados de determinada comunidade, mas, em outros, conseguiremos ampliar a base de fornecedores, mesmo em outros países. Já fazemos isso na Natura, mas agora vamos começar a incluir já no nascimento das novas parcerias”, detalha Ferreira. “Não é mais aceitável que as empresas exportem água, álcool, ar e embalagens, sendo que estes insumos podem ser conseguidos regionalmente. A Natura está dando seu primeiro passo”, completa.

Presença internacional

A Natura já está presente em outros países, mas como exportadora. Como parte da estratégia para ganhar o mercado internacional, a empresa está partindo para um novo ciclo de crescimento no exterior, iniciando suas atividades fabris na Argentina, na Colômbia e no México, por meio de parcerias com empresas locais. Indagado sobre o faturamento oriundo de operações internacionais, Ferreira diz que correspondem a cerca de 7%, o que justifica o início da fabricação por meio de terceiros.

Na Argentina, a empresa Just fará o envase de perfumaria e fabricará produtos para o corpo, rosto e proteção solar. Na Colômbia, a Hada será responsável pela fabricação de sabonetes em barra, enquanto a Prebel irá produzir maquiagem, além de produtos para o corpo, proteção solar e envase de perfume. No México, a Fortalab irá fabricar produtos para

Estrutura fabril e de logística		
Unidades	Em funcionamento	A partir de 2011
Fábricas	Três em Cajamar, SP Benevides, PA Argentina	Colômbia México
CDs	Canoas, RS Uberlândia, MG Castanhal, PA Salvador, BA Jaboatão dos Guararapes, PE Matias Barbosa, MG Simões Filho, BA Argentina Chile Peru Colômbia México	São Paulo, SP Curitiba, PR
Hubs	Jundiaí, SP	Salvador, BA Castanhal, PA

cabelos e envasará itens de perfumaria. Quando se terceiriza a fabricação, uma das preocupações recorrentes é se a qualidade será mantida. Nesse sentido, o vice-presidente de operações e logística da Natura resalta que

todo o processo irá respeitar os princípios de sustentabilidade da empresa. De acordo com ele, a seleção dos novos fornecedores utilizou não apenas critérios técnicos e econômicos, mas também socioambientais.

“Esse novo desenho permitirá uma redução relativa de cerca de 70% nas emissões de CO₂ referentes ao transporte de abastecimento das operações internacionais. Isso significa a redução de quase 2% da emissão total da Natura”, explica.

Como parte da estratégia de expansão internacional, a empresa ampliou a capacidade dos CDs da Argentina, Chile, Peru e Colômbia. Em 2011, o CD do México também será expandido. A expectativa da companhia é que em três anos, 50% do faturamento das operações internacionais na América Latina seja proveniente de produtos fabricados fora do Brasil.

Hoje, a Natura está presente no Brasil, na Argentina, no Peru, Chile, México, na Colômbia e França – onde mantém uma loja e um centro-satélite de pesquisa e tecnologia. Na Bolívia, Guatemala, em Honduras e El Salvador atua por meio de distribuidores. A força de vendas da companhia é formada por mais de 1 milhão de consultoras, sendo 984,3 mil no Brasil e 185,8 mil no exterior. ●

Excellence at work.

Linde Material Handling

Linde

Linde, a melhor opção para qualquer tipo de carga.

Vantagens Linde

- Transmissão Hidrostática.
- Ergonomia.
- Tecnologia Ambiental.
- Liderança tecnológica para melhor eficiência.

CeMAT
SOUTH AMERICA



A Paleteira manual com o melhor custo x benefício do mercado!

M25
Capacidade 2500 kg

Preços Imbatíveis!



Solicite a visita de um de nossos representantes:

Linde Empilhadeiras

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

Assistência Técnica em todo o território nacional!

Multimodal**Internet**

Bolsa de Transportes Transpon.com atende transportadores e embarcadores

O site Transpon.com (Fone: 41 3044.4020), voltado para transportadoras, agências de cargas, embarcadores, cooperativas de transportes e autônomos do setor, é utilizado por empresas como Votorantin Cimentos, Coamo, Eternit, Coopercarga, Niccol/Provinil e Multilit.

O cadastro do site conta com Agentes de Cargas, transportadores e embarcadores, além de cadastros na categoria Outros, que na maior parte são representantes comerciais que precisam encontrar veículos para transportar as cargas que vendem, tais como representantes de indústrias cerâmicas e de telhas de amianto.

De acordo com Jerri Marini, sócio-diretor do Transpon.com, a empresa não tem como saber o número de negócios consolidados até o momento. No entanto, é possível ter uma noção através



Marini: temos uma série de recursos que já estavam previstos para desenvolvimento e estamos em fase de implementação. As novidades deverão facilitar muito a vida do usuário

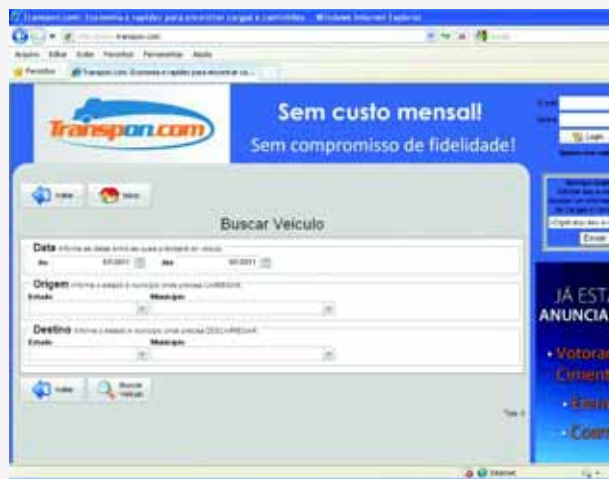
do número de visualizações às informações de contato dos anúncios, o que representa a real intenção de entrar em contato.

Um dos criadores da ideia, Marini conta que nos primeiros 40 dias a quantidade de cadastros e operações no portal foi muito baixa porque havia ainda certo receio em operar o sistema. "Neste período, vimos a necessidade de mudar um pouco a interface, pois havia um desejo de buscar por estados as cargas e veículos. Implementamos isto e foi muito bem visto pelos usuários. Nos 20 dias seguintes houve um crescimento muito expressivo, pois mais da metade das operações ocorreu neste curto período", revela.

O sistema vem sendo mais utilizado na Região Sul e no Estado de São Paulo, focos iniciais da divulgação feita pela empresa, que apresentou o site nas feiras Logistique e Transportar, realizadas em Chapecó, SC, e Curitiba, PR, respectivamente, no segundo semestre de 2010. Mesmo assim, o site já conta com anúncios de praticamente todos os estados brasileiros.

Até a metade do ano a Transpon.com pretende divulgar a ferramenta em nível nacional para, mais adiante, ainda em 2011, buscar a expansão para a América do Sul. "Temos uma série de recursos que já estavam previstos para desenvolvimento e estamos em fase de implementação. As novidades deverão facilitar muito a vida do usuário", comenta o sócio-diretor.

O portal funciona como uma Bolsa de Transportes na internet. Nele, transportadores podem cadastrar seus caminhões e realizar buscas por cargas a serem transportadas, além de permitir que embarcadores



Ao acessar o www.transpon.com, se não encontrar o que procura, o usuário poderá anunciar sua carga ou caminhão gratuitamente

cadastrem as suas cargas e procurem opções de profissionais para transportá-las.

Marini conta que o desenvolvimento do sistema levou mais de dois anos e que a equipe responsável é formada por profissionais com pelo menos 20 anos de experiência no mercado de transportes, além de especialistas em desenvolvimento de softwares. Ele destaca que devido ao caráter inovador do produto no Brasil, a Transpon.com recebeu apoio de R\$ 120 milhões do Ministério da Ciência e Tecnologia, por meio do FINEP – Financiamento de Estudos e Projetos. O dinheiro foi aplicado em desenvolvimento, gestão e consultoria. "Este apoio fez o projeto atingir dimensão nacional e possibilitou uma série de alianças com diversos parceiros estratégicos, como o SENAI", revela.

O objetivo do portal é estabelecer um canal de comunicação e interação entre os envolvidos na cadeia de transporte

rodoviário, proporcionando redução de custos e agilidade na contratação de fretes, evitando que caminhões rodem por aí vazios. "Ao acessar a Bolsa de Transportes, o interessado pode anunciar o caminhão disponível naquele trajeto ou fechar carregamentos já ofertados no sistema. O usuário, ao encontrar a carga ou caminhão que deseja, pode telefonar, enviar e-mail ou mesmo mandar mensagem SMS pelo celular diretamente do site da Transpon.com", comenta Marini.

Ele explica que a utilização do sistema é bastante simples: "basta o usuário acessar o www.transpon.com e buscar cargas ou caminhões cadastrados no sistema. Se não encontrar o que procura, ele poderá anunciar sua carga ou caminhão gratuitamente", detalha, ressaltando que a ferramenta foi desenvolvida em plataforma Java e outras tecnologias que conferem agilidade e simplicidade na navegação e utilização do site.

O serviço é gratuito para anunciar cargas e ver anúncios de veículos. O usuário somente irá pagar para anunciar um veículo ou para acessar dados de quem anunciou uma carga. E o usuário ganha bônus conforme a utilização da ferramenta. As principais aplicações dos serviços oferecidos pelo site ocorrem na busca por fretes de retorno e transbordamento de demandas de transportes não planejadas, fruto de sazonalidades ou imprevistos.

Do ponto de vista de Marini, este tipo de sistema – já utilizado na Europa e nos Estados Unidos – é uma tendência e crescerá muito no Brasil, solucionando problemas que hoje são muito onerosos para as empresas de transporte. “Nosso negócio é justamente reduzir o tempo e a energia dessas empresas na procura pelos clientes, possibilitando ampliar ao máximo a margem de lucros em cada operação”, finaliza. ●

Notícias Rápidas



Tirreno inicia preparo e envase de ARLA 32 em escala industrial

Tradicional fabricante de fluidos automotivos, a Tirreno (Fone: 11 4053.3333) inaugurou, em abril, sua unidade preparadora de ARLA 32. O composto será usado em caminhões equipados com a tecnologia SCR – sigla em inglês para definir o sistema de redução catalítica seletiva –, que será obrigatório para os veículos pesados novos fabricados a partir de janeiro de 2012, quando entrará em vigor no Brasil os limites de emissão de poluentes da resolução Proconve P7, equivalente à norma europeia Euro V. A Tirreno é a primeira empresa brasileira a possuir uma

linha de preparação e envase específica para o composto capaz de atender às necessidades de montadoras, frotistas e distribuidoras. Para o primeiro ano, a expectativa é fornecer cerca de 7.200 m³ do produto. Sua capacidade de produção instalada inicialmente é de 12.000 m³/ano, o que poderá ser alcançada já no início do segundo ano de funcionamento. A empresa já fornece ARLA 32 para diversas montadoras que estão em fase de homologação do produto, inclusive já tem contrato assinado com algumas delas. A Tirreno trabalha ainda para fechar parcerias com grandes frotistas e companhias detentoras de grandes marcas para distribuição do composto.



SOLUÇÕES QUE GERAM RESULTADOS



essenciadesign.com.br

(11) 4522.0012

Rua Adolfo Torricelli, 292 - Vianelo - Jundiaí/SP CEP: 13.207-265



Multimodal**Contêineres**

Brado Logística chega com ambições e já planeja investimentos

iniciada no final de 2010, a fusão entre a Brado Logística, empresa criada pela ALL – América Latina Logística (Fone: 0800.7012255), e a Standard Logística (Fone: 41 2118.2800) já está sacramentada e as operações estão em andamento.

O objetivo da nova companhia é fomentar a intermodalidade e atrair o transporte de contêineres para a malha ferroviária da ALL.

Nos próximos cinco anos, a Brado Logística projeta investir algo em torno de R\$ 1 bilhão em vagões e locomotivas que serão alocadas às rotas de contêineres e possibilitarão trens expressos e dedicados, além de realizar melhorias e ajustes na via permanente e construir terminais intermodais. Segundo o diretor presidente da ALL, Paulo Basílio, a Brado Logística é uma união entre a cultura e gestão da ALL com a experiência e o know-how da Standard.



Demeterco Neto:
"acreditamos que iremos acelerar o uso da ferrovia como modal de transporte de contêineres pulverizando esta alternativa para todo o mercado"



A Brado Logística tem como base a estrutura das unidades Standard espalhadas pelas Regiões Sul e Sudeste do Brasil; o terminal em Cubatão, SP, é uma delas

Para o fundador da Standard, José Luis Demeterco Neto, que com a fusão assume a presidência da Brado Logística, esse investimento estabelece as bases para a companhia dar um salto tanto no volume de transporte, quanto no perfil e na variedade de serviços oferecidos aos seus clientes. "Estamos dando o primeiro passo para construir a maior empresa de logística de contêineres da América Latina", exalta.

O intuito da união entre as companhias é ampliar a oferta de soluções logísticas no atendimento ao segmento de contêineres na América Latina, principalmente no Brasil e na Argentina, buscando adotar uma visão de varejo e estrutura de ativos customizada para atender às necessidades dos clientes de contêineres de grande, médio e pequeno porte.

Conforme dados revelados pela ALL, o mercado total em

sua área de atuação é de 2,6 milhões de contêineres por ano, sendo que a participação do modal ferroviário tem uma parcela de apenas 2%. "Nossa participação no mercado de contêineres é muito baixa, além de investimentos específicos iremos oferecer nível e variedade de serviços inéditos no mercado brasileiro, possibilitando o acesso ao modal ferroviário para clientes que não utilizam esse modal atualmente", explica Basílio.

De acordo com Demeterco Neto, as operações das duas empresas vão se juntar, criando uma sinergia que vinha sendo buscada há muito tempo: a possibilidade de vender e fazer a gestão do frete ferroviário. "Acreditamos que iremos acelerar o uso da ferrovia como modal de transporte de contêineres pulverizando esta alternativa para todo o mercado", diz, ressaltando que este é o diferencial da nova empresa.

O mandatário da Brado Logística crê que a expertise do modelo de gestão, bem como a eficiência das operações logísticas da Standard, atuando ao lado da ALL, poderão oferecer capacidade, competitividade nos custos e nível de serviço diferenciado para atender ao segmento de contêineres. "Além do transporte intermodal, a Brado oferecerá diversos serviços logísticos que irão compor o mix de produtos necessários para viabilizar o acesso de novos clientes à intermodalidade", revela.

A estrutura inicial da Brado Logística é formada basicamente pelas unidades da Standard – cinco terminais intermodais, cinco complexos logísticos de cargas refrigeradas e um porto seco no interior do Estado de São Paulo –, nas quais são realizados serviços de movimentação de contêineres, armazenagem de produtos secos e refrigerados, alfandegamento no interior, estufagem, distribuição fracionada, controle de estoques e, também, todos os outros serviços já oferecidos anteriormente.

Também fazem parte da estrutura da nova companhia os terminais de contêineres na malha da ALL em Araucária, PR, Porto Alegre, RS, Uruguaiana, RS, e Tatuí, SP.

Falando sobre o início das operações, Demeterco Neto comenta que um dos projetos pioneiros da empresa é operar vagões Double Stack, empilhando dois contêineres para alcançar um transporte mais eficiente, aproveitando melhor a capacidade do seu ativo, gerando ganhos expressivos de produtividade e rentabilidade. Por conta da competitividade da intermodalidade ferroviária, a Brado Logística acredita que poderá conquistar até 50% da movimentação de contêineres dos portos em que atua. ●

GESTÃO DA QUALIDADE É AGREGAR VALOR...

...É HORA DE FAZER ESSA CONTA

Empilhadeiras Elétricas HYSTER

É a HYSTER ajudando na GESTÃO DA QUALIDADE de sua empresa.

RESULTADOS
POSITIVOS



HYSTER



CeMAT
SOUTH
AMERICA

Consulte o seu Distribuidor HYSTER, acesse:
www.hyster.com.br ou ligue (11) 5683.8500

PARCEIROS FORTES.
EMPILHADEIRAS ROBUSTAS.™

Multimodal**Logística**

Casas Bahia entregam mais de 1,2 milhão de mercadorias por mês

Frota composta por 3.062 veículos pesados; mais de 9 mil funcionários atuando diretamente nos Centros de Distribuição; 1,2 milhão de entregas por mês; 8,3 milhões de metros cúbicos de área de armazenagem total. Estes são os números da rede varejista de móveis, eletrodomésticos e eletroeletrônicos Casas Bahia (Fone: 4003.4336).

Atualmente, a empresa possui oito Centros de Distribuição, responsáveis pelo abastecimento direto das lojas, localizados em: Jundiaí, SP – 2º maior CD no mundo, com 300.000 m² de área construída; no município de Duque de Caxias, RJ, com 180.000 m²; Ribeirão Preto, SP, com 40.000 m²; Betim, MG, com 21.000 m²; São Bernardo do Campo, SP, com 96.000 m²; São José dos Pinhais, PR, com 70.000 m²; Campo Grande, MS, com 12.000 m²; e Camaçari, BA, com 69.000 m². Como suporte, há outros seis entrepostos nas cidades de Goiânia, Brasília, Maringá, Itajaí, Serra e Cuiabá, que recebem as mercadorias dos Centros de Distribuição e as redistribuem em veículos médios para entrega aos clientes. Hoje, a capacidade total de armazenagem da Casas Bahia nos seus depósitos é de 8,3 milhões de metros cúbicos.

O sistema de armazenagem utilizado pela companhia foi desenvolvido para guardar produtos de variadas formas, pesos e tamanhos, como itens de linha branca, móveis e eletroportáteis. A empresa possui uma logística de abastecimento de lojas (produtos de retirada imediata pelo cliente, como eletrodomésticos) e entrega direta nas residências dos clientes (produtos maiores, como os de linha branca), tanto de compras feitas em lojas

físicas quando na loja virtual.

As entregas são realizadas em um raio de 1.500 km a partir do depósito central (Jundiaí), para que seja cumprido o prazo de entrega definido com o cliente. Nas filiais, o reabastecimento é feito automaticamente, por meio de um sistema que atua de acordo com a localização do ponto de venda e o seu giro. O próprio sistema propõe o abastecimento, e analistas da rede avaliam os pedidos.

Operações próprias

Segundo a empresa, a logística não é terceirizada para manter o padrão de qualidade e o controle absoluto de todo o processo. “A venda não termina quando o cliente deixa a loja, portanto, é fundamental que tenhamos o controle absoluto de todo o procedimento de entrega para que ele seja perfeito”, declara Michael Klein, diretor-executivo das Casas Bahia.

De acordo com ele, as equipes de entrega – 1 motorista e 2 ajudantes – são constantemente treinadas sobre responsabilidade de tratamento, apresentação visual e ética no comando dos veículos.

Em 2009, a frota de veículos pesados rodou cerca de 120,6 milhões de quilômetros e consumiu 26,6 milhões litros de combustível. O departamento de Tecnologia da Informação da Casas Bahia desenvolveu o sistema utilizado para controle e monitoramento da logística da empresa.

A frota atual é composta por mais de 2.800 caminhões, 95 cavalos mecânicos, 122 semirreboques (carretas), além de veículos especiais, ônibus e micro-

“A logística é uma etapa importante na fidelização do cliente. Não adianta ter um ótimo atendimento, bons preços e prazos de pagamento se a entrega falhar em algum ponto. O processo todo de atendimento se estende até a chegada do produto, em perfeito estado, na casa do cliente”

ônibus. A idade média é de três anos, o que faz com que a maioria dos serviços de manutenção seja realizada em garantia. Para a manutenção preventiva, a rede mantém uma oficina no CD com tecnologia e pessoal treinado.

“A logística é uma etapa importante na fidelização do cliente. Não adianta ter um ótimo atendimento, bons preços e prazos de pagamento se a entrega falhar em algum ponto. O processo todo de atendimento se estende até a chegada do produto, em perfeito estado, na casa do cliente”, expõe Klein.

Logística reversa

Há mais de dois anos, as Casas Bahia iniciaram seu programa de reciclagem e conscientização ambiental, o “Amigos do Planeta”. Entre as ações desenvolvidas está a logística reversa de embalagens – que retira e dá destino correto a materiais como isopor, plástico e papelão que embalam as mercadorias entregues na casa dos clientes.

Além de prestar um serviço ao consumidor, a rede contribui

diretamente com o meio ambiente. A logística reversa abrange todo o Estado de São Paulo e, até 2011, estará sistematizada nos demais estados onde as Casas Bahia atuam, a começar pelo Rio de Janeiro.

O “Amigos do Planeta” já encaminhou mais de 20 mil toneladas de materiais para reciclagem provenientes da logística reversa e da coleta seletiva de lixo realizada em mais de 100 lojas, prédios administrativos e o principal Centro de Distribuição. Este volume representa uma economia de mais de 27.000 m³ de área nos aterros sanitários de São Paulo.

Em 2008, a logística reversa representava 5% do volume total de materiais recicláveis processados na Central de Triagem construída pela rede no seu depósito de Jundiaí. Atualmente, esse processo já representa 50% do volume de isopor, plástico e papelão recolhidos pela empresa, o que equivale a mais de 100 toneladas por mês.

A Central de Triagem própria possui mais de 1.400 m² de área, onde atuam 50 colaboradores, entre eles ex-catadores de lixo e pessoas com deficiência da comunidade local. Lá, os materiais – plástico, isopor, papel, papelão, vidro, madeira, sucatas metálicas, entre outros – são separados, enfardados e comercializados. Toda a verba arrecadada com a venda dos recicláveis é investida em projetos sociais na área da educação.

Nas lojas, as Casas Bahia implantaram caça-pilhas e baterias em todas as filiais da cidade de São Paulo, à exceção dos shopping centers, onde a coleta seletiva segue a legislação municipal em vigor. Recolhidos, estes materiais são enviados para descontaminação e reciclagem. ●

Multimodal**Qualificação**

Programa Direção Certa da Treelog já é realidade

Para valorizar aspectos como desempenho, segurança e sustentabilidade nos serviços de transportes, a Treelog (Fone: 11 3789.3000), operadora logística do Grupo Abril, colocou em operação o Programa Direção Certa, que objetiva a melhoria do sistema de transportes em todas as etapas, não só no que diz respeito à qualidade dos serviços, como também à qualidade de vida de todos os envolvidos nas operações.

De acordo com o gerente de transportes da Treelog e coordenador do projeto, Gustavo Somensato, os três pilares do Programa – desempenho, segurança e sustentabilidade – servem de base para o monitoramento, a avaliação e o aprimoramento dos serviços. “Indicadores são utilizados como critérios de avaliação, inclusive para premiação dos fornecedores que atingirem as metas”, explica, lembrando que o Direção Certa veio para

promover a evolução contínua da frota própria da Treelog e da cadeia de transportadores terceiros.

Somensato destaca que o objetivo da iniciativa é a excelência nos serviços e ressalta que a Treelog quer chegar antes, se possível, mas sempre dentro de uma condição de segurança e desenvolvimento sustentável. “São medidas desafiadoras, mas possíveis de serem atingidas. Trata-se de um processo contínuo, ações que vão sendo implantadas a cada dia”, comenta.

No pilar desempenho, o Programa avalia indicadores como, por exemplo, a pontualidade na coleta da carga, já que o atraso atrapalha o fluxo de expedição e pode comprometer todo o programa de entregas, dificultando o trabalho dos motoristas e, em alguns casos, dependendo da urgência, fazendo com que a empresa tenha que contratar outro profissional, aumentando os gastos.

Outro indicador de desempenho é o on-time, que nada mais é do que entregar a carga dentro do prazo estabelecido, não acarretando problemas para nenhum dos elos da cadeia. São analisados, ainda, no pilar desempenho, os indicadores ocorrências/sinistros e rastreabilidade/comunicação. O primeiro diz respeito aos imprevistos como pneus furados, congestionamentos, etc., enquanto o segundo tange ao controle total de veículos e mercadorias em todas as etapas do processo.

O pilar segurança prega que todos devem investir no desenvolvimento das equipes por meio de treinamentos e sensibilização. “A direção

segura reduz o risco de acidentes e preserva vidas e o meio ambiente, podendo, ainda, melhorar a produtividade do transporte”, assegura Somensato.

Ele lembra que os programas de segurança já são uma prática em grandes empresas do setor, o que ajuda muito na capacitação e conscientização dos motoristas. “Ao valorizar o motorista, a empresa faz com que ele respeite os próprios limites físicos e dê importância às boas atitudes no trânsito”, salienta o gerente de transportes da Treelog e coordenador do projeto.

O terceiro alicerce do Programa Direção Certa é a sustentabilidade. Nesse sentido, a Treelog quer conscientizar o motorista para a preservação do meio ambiente, a responsabilidade social e o exercício da cidadania. Uma das campanhas orienta os profissionais a denunciarem a exploração sexual de crianças e adolescentes, muito comum nas estradas brasileiras.

As empresas, o quesito sustentabilidade do projeto bate na tecla da emissão de gás carbônico, orientando os empresários para que renovem suas frotas de caminhões, utilizem combustíveis alternativos, realizem manutenção preventiva nos veículos e destinem corretamente os resíduos oriundos das operações.

Como incentivo, o Programa Direção Certa premia os transportadores parceiros que se destacarem. Eles podem ser eleitos parceiros Direção Certa e concorrer ao título de Fornecedor Passe Livre, ganhando, como o nome diz, passe livre na área de suprimentos da Abril. ●

Notícias Rápidas

MTX oferece transporte aéreo e rodoviário

A MTX (Fone: 11 2024.5802) – especialista em courier no Brasil (aéreo e rodoviário) e no mundo (aéreo) – oferece entrega expressa internacional para documentos, amostras e carga pesada com desembaraço aduaneiro DSE (Declaração Simplificada de Exportação – documento eletrônico que ampara exportação até US\$ 20 mil com ou sem cobertura cambial). Na importação, oferece processo simplificado para documentos e pequenas remessas até três mil dólares para consumo próprio ou demonstração. Nessa situação, o importador irá pagar 60% de imposto de importação e 18% de ICMS, já nos casos de comercialização da mercadoria, ela estará sujeita à descaracterização da carga recebida na modalidade courier e será transferida ao terminal de cargas para inspeção alfandegária sujeita ao pagamento de armazenagem e liberação por despachante aduaneiro, ou seja, liberação formal. A MTX realiza entrega expressa nacional (aéreo e rodoviário) para cargas e encomendas, dispendo de frota de veículos próprios e agregados, equipe treinada, uniformizada e comunicação via nextel. Também realiza entrega imediata com veículo exclusivo (moto e utilitários) na Grande São Paulo, litoral, interior, porto de Santos e nos aeroportos de Guarulhos/Viracopos (avulso e mensal). Entre os diferenciais da empresa estão: atendimento personalizado (pró-ativo); confirmação automática de embarque e de entrega via e-mail; fornecimento gratuito de materiais de embarque (caixas de papelão e flyers); ferramentas de automação (awb on-line, rastreamento, taxa de câmbio, guia de ruas e CEP); picking e packing (manuseio de carga).



Iniciativa objetiva melhoria do sistema de transportes da Treelog e dos parceiros

LOGÍSTICA & CADEIA DO FRIO PARA ALIMENTOS E BEBIDAS

Como alcançar melhores padrões de competitividade e garantir a qualidade dos produtos e matérias-primas durante o transporte, abastecimento e distribuição, considerando a gestão eficaz da cadeia do frio

19 e 20 de julho de 2011 - Hotel Quality Moema - São Paulo

Participe da conferência Logística & Cadeia do Frio para Alimentos e Bebidas e reúna-se com executivos das indústrias de Alimentos & Bebidas e redes de restaurantes. Venha debater sobre os desafios enfrentados para a redução de custos no transporte, abastecimento e distribuição de produtos e ingredientes, além das peculiaridades da cadeia do frio.

PARTICIPE DOS WORKSHOPS EXCLUSIVOS

- A** **Indicadores de Performance e Níveis de Serviço**
Saiba como implementar um sistema eficaz de indicadores de performance para a área logística, com precisão e orientação estratégica
- B** **Gestão de Riscos na Cadeia Logística**
Minimize potenciais riscos que afetam a eficácia da cadeia logística, considerando o cenário da infra-estrutura brasileira e a falta de segurança no transporte de cargas

EMPRESAS PARTICIPANTES

- BFFC – BRAZIL FAST FOOD CORP
- SEARA ALIMENTOS
- CARGILL
- SUPPLY CHAIN COUNCIL
- CEBRALOG
- UNILEVER
- FEMSA BRASIL
- UNICAMP / LALT
- JBS S/A
- YAKULT S/A

www.logisticaalimentosebebidas.com

Mencione o código: **20410LG**
e receba **15%** de desconto na sua inscrição!

Faça Parte:



IQPC Brasil



IQPC Latin America

Siga-nos:



@IQPCLatinAmeric

Informações e Inscrições:
(11) 3463-5600
atendimento@iqpc.com

Multimodal**Tecnologia**

JSL expandirá utilização da solução ForkLog, da Bluetec

Menor incidência de acidentes, menos desgaste, melhor desempenho e redução dos custos de manutenção das máquinas e economia no consumo de combustível são os principais benefícios alcançados pela JSL (Fone: 11 4795.7000) com a adoção do software ForkLog, cuja utilização deverá ser expandida ainda no primeiro semestre deste ano.

Em 2005, quando implantou a solução, a companhia passou a utilizá-la em 40 equipamentos de sua frota. Segundo Adriano Thiele, diretor executivo da JSL para os setores agroindustrial e de mineração, até o término da primeira metade de 2011, cerca de 400 ativos passarão a operar com a tecnologia, desenvolvida pela Bluetec (Fone: 19 3213.5502). "Geralmente, as pessoas pensam que as alternativas para o aumento da produtividade estão sempre na

direção oposta à preservação ambiental, mas essa experiência mostra que podemos unir as duas coisas", justifica, revelando que o investimento é baixo – gira em torno de 1% a 2% do valor do equipamento em que o computador de bordo é instalado.

A solução funciona da seguinte forma: um computador de bordo com o software é instalado nos equipamentos, como caminhões, ônibus, pickups e máquinas a diesel. Em operação, ele coleta, armazena e transmite todas as informações operacionais do equipamento, como velocidade, rotação por minuto, freadas bruscas, utilização de marchas corretas, entre outras. Qualquer operação fora dos parâmetros pré-estabelecidos é registrada e, a partir das informações obtidas com o sistema, a JSL consegue medir a performance de cada um de seus motoristas e operadores e identificar eventuais falhas operacionais cometidas para, então, realizar treinamentos específicos e direcionados a quem necessita de reforço na capacitação.

De acordo com Thiele, os resultados apareceram nos primeiros 90 dias do uso dos equipamentos, período em que o consumo de diesel foi reduzido em 17,3%. "Desde 2005, os 40 equipamentos deixaram de emitir uma quantidade de gases causadores do efeito estufa que equivaleriam a 8,9 mil toneladas do pior deles, o dióxido de carbono equivalente. Para absorver essa quantidade de gases, caso eles tivessem sido emitidos, seriam necessários 310.000 m² de floresta ou quase 36 campos de futebol, em um período de 20 a 30 anos", destaca.

Ele conta que, inicialmente, pelo fato de a transferência de dados ser por radiofrequência e, portanto, restrita a curta distância, a tecnologia foi adotada apenas em uma operação de mineração, justamente pelo fato de os equipamentos, nesse tipo de operação, ficarem próximos à central de monitoramento. Hoje, no entanto, a solução permite a transferência das informações a distâncias maiores, via GPRS e GPS, o que possibilitará a expansão desejada pela JSL. Uma das operações que receberá a tecnologia é do setor sucroalcooleiro.

Preocupada em minimizar os impactos ao meio ambiente, além da utilização do ForkLog, a operadora logística possui um plano de renovação permanente de frotas e de manutenção preventiva para evitar desgastes dos cerca de 24 mil ativos e conta com Programas de Gestão Ambiental para reduzir o consumo de pneus e diesel, além de ter parcerias com empresas credenciadas para a destinação adequada de peças e resíduos industriais. Recentemente, a companhia contratou uma consultoria para calcular o volume das suas emissões de gás carbônico, com o objetivo de realizar compensações futuras.

Do ponto de vista de Thiele, tanto o setor produtivo quanto o financeiro tendem a cada vez mais privilegiar empresas preparadas para uma economia de baixo carbono. "É importante que empresas de grande porte mostrem para o restante do setor a importância de se pensar nas questões ambientais na hora de fazer negócios. Mais do que gerar lucro, a JSL também está minimizando a emissão de gases de efeito estufa e contribuindo para a preservação ambiental", afirma. ●

Notícias Rápidas

Aliança reestrutura serviço de cabotagem

Em razão do crescimento expressivo no volume de cargas, bem como o aumento dos fluxos logísticos nacionais e do Mercosul, a Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.5600) reestruturou o serviço de cabotagem para acompanhar o aumento da atividade econômica do Brasil.

As alterações, iniciadas no final do ano passado e já finalizadas, redimensionaram os dois anéis de serviços da cabotagem. O Anel 1, que cobria de Buenos Aires a Manaus, passa agora a escalar os portos de Santos, Navegantes, Itaguaí, Suape e Manaus. De acordo com Gustavo Costa, gerente de cabotagem da Aliança, com esta nova rotação, a redução estimada no tempo de trânsito de Manaus para Santos será de 2 dias, passando de 11 para 9. Já o Anel 2 está operando com os portos de Buenos Aires, Montevidéu, Rio Grande, Paranaguá, Santos, Itaguaí, Salvador, Suape e Pecém, atendendo, assim, todo o Mercosul. "Este anel atende, principalmente, as cargas do Sul e Sudeste para o Nordeste que antes eram limitadas pela profundidade dos portos de Santa Catarina", explica Costa. Para atender à região do Espírito Santo, a empresa desenvolveu o Anel 3, que faz a escala dos portos de Santos, Itaguaí e Vitória. Outra novidade da Aliança será a operação no Porto Itapoá prevista para meados do ano. As operações no Sul, hoje realizadas pelos portos de Navegantes e Paranaguá, serão substituídas por Itapoá, SC.



Thiele: desde 2005, a solução é utilizada em 40 equipamentos. Até o final do primeiro semestre de 2011, deverá estar presente em cerca de 400 ativos da empresa

TI

TMS da RDC é utilizado por mais de 100 empresas

A RDC Software para Logística (Fone: 11 4362.8066) está em festa. A solução TMS – Transportation Management System, ou Sistema de Gerenciamento de Transportes, que é o carro-chefe da empresa, ultrapassou a marca de 100 clientes atendidos nos mercados brasileiro e sul-americano, sendo que no Brasil há mais de 4.000 usuários finais.

A solução é voltada para a criação, o planejamento e a execução de ferramentas exclusivas que atendam aos interesses de toda a cadeia logística, formada por embarcadores, operadores logísticos e transportadores. “Nosso objetivo é oferecer ao mercado a possibilidade de trabalhar com uma ferramenta que oferece rentabilidade e eficiência”, destaca o diretor da RDC, Roberto Campos.

Segundo Marcelo Carneiro dos Santos, diretor administrativo da empresa, nos últimos dois anos houve um grande avanço na utilização de soluções tipo TMS. “No momento existem dois grandes fatores que sugerem um aumento na procura e, por consequência, na utilização deste tipo de ferramenta: o crescimento do nosso país e as obrigações fiscais eletrônicas que entrarão em vigor no futuro próximo”, considera.

Em curto e médio prazos, ele revela que a RDC espera manter o nível de crescimento que alcançou nos últimos cinco anos, que é de 15%. Questionado sobre a expectativa num futuro mais distante, Santos diz que em oito anos a meta é crescer na casa dos 30%. No cenário atual, ele acredita que o TMS só não é utilizado por mais empresas por conta da ausência de formadores de opinião na cadeia logística, os quais poderiam divulgar os benefícios trazidos pela solução.



Santos: dois grandes fatores sugerem um aumento na utilização deste tipo de ferramenta, o crescimento do país e as obrigações fiscais eletrônicas que entrarão em vigor no futuro próximo

No mercado brasileiro, empresas de logística como Tegma, Comfrio e Brazil Logística utilizam o TMS RDC em suas operações, assim como a transportadora Transzero e a Paqueta Calçados, indústria e varejo de calçados que utiliza o software na gestão da conta frete em suas operações de distribuição, transferências e coletas, entre outras.

De acordo com Santos, o sistema oferece fácil interação com o modelo da operação, permitindo ao usuário, através de alertas monitorados, aumentar o nível dos serviços realizados. “Ele recebe adaptações em seu núcleo para atender às demandas distintas do mercado, tendo como resultado um

alto grau de parametrização que o torna extremamente aderente às diversidades operacionais”, afirma, ao ser indagado se a solução conta com versões diferentes para atender às necessidades distintas de embarcadores, Ols e transportadores.

Lançado no ano 2000, o TMS-RDC já está em sua quarta versão. Ainda assim, o planejamento de renovação tecnológica da RDC prevê que a versão 5.0 será lançada em janeiro de 2012. “Finalizaremos no primeiro semestre deste ano a conversão total da aplicação. No entanto, diversos módulos já foram concluídos e foram disponibilizados para clientes que estão no plano piloto”, informa Santos.

Apesar de ter no TMS o seu carro-chefe, a RDC, que já tem mais de 20 anos de história, tem em seu portfólio soluções como WMS, CRM e ERP. A grande expertise da empresa é oferecer soluções para armazenagem, movimentação e distribuição de veículos 0 km. Contudo, atualmente a carteira de clientes é formada por companhias de diversos segmentos de atuação. ●

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

Multimodal**Logística promocional**

Com um ano de vida, meta da Autlog é crescer 300% em 2011

Atuando desde o último ano no segmento de logística de material promocional e amostras grátis, prestando serviços de armazenagem, manuseio e montagem de kits, distribuição aérea, rodoviária, logística reversa, positivação e pesquisas de materiais em pontos de venda, a Autlog (Fone: 11 4243.4133) tem uma meta arrojada para 2011: crescer 300% e triplicar o quadro de colaboradores.

O principal motivo para tamanho otimismo é que no final de 2010 a empresa conquistou cinco concorrências com clientes – segundo ela própria – de grande porte. Segundo o diretor

administrativo, Flavio Augusto Abrunhoza Filho, para atingir a meta a empresa aposta em sua organização interna, baseada em estratégias de Recursos Humanos para valorização dos funcionários e sintonia e padronização nas operações.

“Temos uma cultura interna baseada em valores éticos comerciais e organizacionais, como ‘realizar o que se vende ao cliente’ e ‘vender o que há condições de se praticar’. Além disso, contamos com suporte contínuo da equipe comercial, que está muito próxima do convívio operacional no conhecimento das rotinas e peculiaridades de cada processo e vice-versa”.

Abrunhoza Filho acredita que o diferencial da Autlog está associado à preocupação com a garantia da qualidade. As não-conformidades internas são tratadas de forma não-punitiva e são entendidas como oportunidades de desenvolvimento de processos ou customizações já existentes. “Isso acontece por meio de um sistema interno desenvolvido pelo setor de TI e as ações corretivas e preventivas são avisadas em prazos por intermédio de mensagens automáticas para seus respectivos responsáveis e, por vezes, para o próprio cliente”, explica.

O primeiro ano de atuação da Autlog se baseou na construção física e da marca, além da confecção de um modelo de trabalho. Foi um ano de muito investimento em trabalho e financeiro para poder materializar o projeto. Em 2011, os investimentos serão voltados principalmente para a mão de obra. De acordo com o diretor administrativo, como prestadora de serviço, a empresa vende mão de obra, e novos CDs e expansão de frota serão consequência de

um crescimento estruturado.

Sobre o mercado de logística promocional no Brasil, Abrunhoza Filho diz que quem detém diferenciais, como uma gestão de estoque apurada com relatórios de gestão, padronização e validação de processos, se destaca. Ele projeta que por conta da realização da Copa do Mundo e das Olimpíadas, o mercado começará a entrar em ebulição, e aqueles que ainda possuem uma gestão arcaica não sobreviverão às demandas e à interferência cada vez mais significativa do mercado externo.

Estrutura e atuação

A Autlog está localizada em um armazém alugado em Cotia, SP, com contrato de locação válido por mais quatro anos. O atendimento da empresa abrange operações pelos modais rodoviário e aéreo, por meio de frota própria e veículos terceirizados, sendo que os parceiros nas operações de distribuição são avaliados conforme manuais de boas práticas de armazenagem e transporte.

A operadora atende a departamentos de marketing, promoções, trade marketing e eventos dos mais variados setores. Neste ano, a aposta é no segmento farmacêutico e, para isso, a empresa investiu em certificações que a tornam apta para atuar neste mercado, como o certificado de regularidade técnica emitido pelo CRF – Conselho Regional de Farmácia. Ainda, é certificada pela Anvisa – Agência Nacional de Vigilância Sanitária para atuar com produtos de saúde e possui

autorização da CETESB – Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental para destinação de resíduos industriais com consciência ambiental.

A certificação da CETESB permite o encaminhamento de resíduos industriais para locais de reprocessamento, armazenamento, tratamento ou disposição final, garantindo que todo o descarte de material seja feito de forma segura tanto para a empresa quanto para o meio ambiente. Desta forma, o estoque se mantém constantemente atualizado, possibilitando um melhor aproveitamento do espaço de armazenagem.

O serviço de logística de materiais promocionais possibilita que o cliente, através do site da Autlog, acompanhe a gestão do estoque do material armazenado e devidamente cadastrado. Assim, o usuário fica sabendo do passo a passo das operações, sendo informado, por exemplo, sobre produtos com validade próxima de expirar, movimentações realizadas no estoque, status de atendimento de pedidos efetuados desde a solicitação até o status de entrega, entre outras funcionalidades.

A operadora logística realiza, também, o manuseio e a montagem de kits promocionais compostos por materiais internos já armazenados. Além disso, faz auditoria em pontos de venda, identificando fraquezas, ameaças e oportunidades na operação do cliente e apresentando os resultados em forma de relatórios que podem ser acessados de maneira on-line.

Fechando a cadeia logística, a Autlog realiza a distribuição do material promocional para os pontos de venda e oferece, também, o serviço de logística reversa. ●



A Autlog presta serviços de armazenagem, manuseio e montagem de kits, distribuição aérea, rodoviária, logística reversa, positivação e pesquisas de materiais em pontos de venda

Faça Negócios com o Vale do Paraíba

07, 08 e 09
Junho
2011

LOGIS 10^ª EDIÇÃO
v@le

INTERNACIONAL

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

MARCAS DE VALOR



Realização e Promoção



Apoio



Organização



Hotel Oficial



Local
"Parque
Tecnológico
de São José
dos Campos
Pavilhão de
Exposições".

Informações

(12) 3921.7922

(19) 3325-9868

www.logisvaleinternacional.com.br



Notícias

Rápidas

Movimentação de contêineres pela Santos Brasil cresce 30,8% no primeiro trimestre

Entre janeiro e março, a soma do volume operado nos terminais da Santos Brasil (Fone: 13 2102.9000) – Tecon Santos, SP, Tecon Imbituba, SC, e Tecon Vila do Conde, PA – bateu a marca de 226.999 contêineres, o que representou um aumento de 30,8% na comparação com os três primeiros meses de 2010. No mesmo período, a movimentação dos contêineres cheios nos três terminais da companhia também apresentou crescimento da ordem de 23,8%. Os contêineres cheios de importação representaram 57% da movimentação de cargas de longo curso nos três primeiros meses de 2011, em relação aos 53% de 2010. O mix de contêineres cheio-vazio registrou 79% de cheios no trimestre. O volume de contêineres armazenado nos Terminais Portuários operados pela Santos Brasil alcançou 52.187 contêineres, um expressivo aumento de 49,8% em relação ao primeiro trimestre de 2010.

TNT inaugura sorter em São Paulo

A TNT (Fone: 11 3573.7920), especializada no transporte de carga expressa, inaugurou seu primeiro sorter no Brasil, na cidade de São Paulo. O terminal, de cerca de 14.000 m², foi totalmente reformulado e equipado com tecnologia de ponta, que aumentará em mais de 50% a agilidade no processo de carga e descarga de mercadorias. Um processo de descarga e separação de carga que demorava de quatro a oito horas passa a ser feito em 40 minutos, permitindo que a capacidade de operação da empresa cresça até três vezes. Isso significa que a TNT irá processar até 5.500 volumes por hora. Além do sorter de São Paulo, também já está em fase de teste o sorter de Campinas, SP, outra importante região para a TNT, que recebe e direciona uma grande quantidade de carga todos os dias. Outras localidades também estão em estudo para futuras instalações de terminais automatizados.

Asia Shipping lança serviço de cargas de projetos

A Asia Shipping Transportes Internacionais (Fone: 11 2179.1799), especializada em agenciamento de transporte marítimo e aéreo de cargas, lançou o serviço de cargas de projetos, para atender à demanda dos futuros investimentos que devem ser realizados no Brasil nos próximos anos. “Em função da Copa do Mundo, das Olimpíadas e do Pré-Sal, estamos apostando neste segmento”, declara o diretor comercial da Asia Shipping, Alexandre Pimenta. Com esse departamento, a empresa passa a desenvolver projetos logísticos de cargas que necessitam de tratamento diferenciado, por serem superdimensionadas e superpesadas. Com isso, passa a definir a melhor estratégia de transporte, carga, descarga e o regime aduaneiro a ser aplicado, por intermédio de um completo planejamento operacional e da definição de um cronograma com todas as etapas do projeto logístico.

Infraero Cargo lança aplicativo para móveis

A Infraero (Fone: 19 3725.5000) lançou o aplicativo da Infraero Cargo para dispositivos móveis. O aplicativo foi criado para aprimorar o acompanhamento de cargas importadas e exportadas movimentadas pela Infraero em seus 34 Terminais de Logística de Carga (Rede Teca). Com ele, os usuários cadastrados no sistema podem ter acesso às informações sobre as cargas processadas na rede Teca pelo smartphone, possibilitando o acompanhamento do percurso da mercadoria, desde sua chegada até o momento de sua efetiva retirada pelo importador ou representante legal. O aplicativo traz também o Guia Infraero Cargo, com as etapas do processamento da carga na Rede Teca e informações úteis sobre as soluções logísticas da Infraero para o comércio exterior.

Brasmaq expande atuação no segmento de equipamentos portuários

A Brasmaq (Fone: 47 3348.2416), que atua na locação de equipamentos para movimentação portuária, como as reach stackers, anuncia a construção da nova sede com área de 12.000 m² na cidade de Itajaí, SC, com previsão de conclusão até o final de 2011. A proposta é ter um showroom coberto com máquinas para locação e vendas, além de peças e acessórios. “Um projeto inovador. A primeira concessionária de equipamentos de grande porte, voltada ao setor logístico portuário”, informa o proprietário da empresa, Edson José Pedroso. Com clientes em várias cidades e portos do país, a Brasmaq contabiliza dezenas de grandes máquinas locadas para movimentação de cargas. E também comercializa máquinas usadas, reformadas com garantia, aceitando como parte do pagamento o equipamento do cliente de qualquer marca e em qualquer estado de uso, após avaliação.

Ceva apresenta novo serviço de consolidação para a América Latina

A Ceva Logistics (Fone: 112199.6700) anunciou uma nova consolidação de destinos no Brasil, para atender às necessidades específicas do mercado latino-americano. A solução possibilita a consolidação de cargas de diversos locais em todo o Brasil em uma única remessa para um destino específico, reduzindo custos de transporte. Inicialmente, o novo serviço estará disponível para os Estados de São Paulo, Curitiba, Santa Catarina e Porto Alegre, para cargas com destino a Buenos Aires (Argentina), Santiago (Chile) e Bogotá (Colômbia), com todos os embarques consolidados no Aeroporto de Viracopos. A partir de maio, o Estado do Rio de Janeiro também contará com esse serviço. “Esta solução permite à Ceva atender melhor as necessidades das empresas brasileiras exportadoras, com benefícios, incluindo menores custos de transporte e garantia dos prazos de entrega”, afirma David Cunha, gerente de Transporte Aéreo da Ceva Brasil.

Notícias

Rápidas

PortX iniciou processo de expansão do Superporto Sudeste

A PortX (Fone: 21 2509.5399), detentora do Superporto Sudeste e responsável por sua construção e operação, deu início ao processo de expansão da capacidade de movimentação, que passará de 50 milhões de toneladas de minério de ferro por ano para 100 Mtpa. Em dezembro de 2010, com a aquisição de uma área de 150.000 m² adjacente ao seu pátio de estocagem de minério de ferro, a PortX viabiliza a construção de um terminal de estocagem com capacidade duas vezes maior do que a prevista inicialmente. A construção do empreendimento avança em três frentes simultâneas: construção de dois pátios de estocagem para minério de ferro, túnel de ligação e estrutura offshore. A montagem dos equipamentos, como viradores de vagões e carregadores de navio já contratados com as empresas Thyssen Krupp e ZPMC, está programada para o primeiro semestre de 2012. O Superporto Sudeste é um Terminal Portuário Privativo de Uso Misto dedicado à movimentação de minério de ferro, que está sendo construído na Ilha da Madeira, no município de Itaguaí, RJ.

Katoen Natie lança pedra fundamental de seu novo armazém

A multinacional belga Katoen Natie (Fone: 19 2116.1567) promoveu, no dia 4 de abril último, o lançamento da pedra fundamental do novo armazém em seu Centro de Distribuição Multimodal (CDM) localizado em Paulínia, SP. Nos últimos anos, a Katoen Natie triplicou a área de operações de seu CDM Paulínia, que possui área total (terreno) de 750.000 m². Com o novo Centro de Distribuição de 16.000 m², o CDM passa a ter mais de 50.000 m² de área construída. O investimento para ampliação das áreas de armazenagem, equipamentos de movimentação e TI é de aproximadamente R\$ 27 milhões. Com know-how, infraestrutura e equipamentos para receber, (re)embalar, armazenar, controlar e expedir produtos embalados ou a granel, o CDM de Paulínia também é um terminal multimodal ao lado do aeroporto de Viracopos, garantindo uma ligação ferroviária direta com o porto de Santos, o Sul, Centro-Oeste e Nordeste do país. E ainda é um depot de contêineres das grandes companhias marítimas.

Supply Chain Engineering

Logistics Consulting

Auditoria

Implementação de projetos, auditorias de desempenho, análise de custos logísticos, benchmarking, análise treinamento e desenvolvimento de pessoal

Processo

Redesenho de processos, planejamento de operações, estudos de terceirização (3PL), especificação equipamentos de movimentação armazenagem embalagem de materiais, estudo de tempos e métodos, projetos de ergonomia

Engenharia

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

Supply Chain

Planejamento estratégico, estudos de localização, modelagem de malha logística, otimização de estoques, análise e implementação de estratégias de manufatura; lean manufacturing, theory of constraints, ERP-MRPII



connexion
Supply Chain Engineering

Multimodal**Agenda Junho Junho Junho 2011****Jantar****Jantar de 22 anos da ASLOG - Associação Brasileira de Logística**

Período: 6 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: ASLOG
Informações:
www.aslog.org.br
info@aslog.org.br
Fone: 11 3668.5513

Missão

Missão Técnica Internacional de Logística – Europa
Período: 19 a 24 de junho
Local:
Holanda, Bélgica e Alemanha
Realização: ILOS
Informações:
www.ilos.com.br
missões@ilos.com.br
Fone: 21 3445.3000

Fórum

III Fórum Internacional de Compras & Suprimentos
Período: 13 e 14 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: ILOS
Informações:
www.ilos.com.br
foruns@ilos.com.br
Fone: 21 3445.3000

Conferência

XV Conferência Nacional de Logística
Período: 7 e 8 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: ASLOG
Informações:
www.aslog.org.br
conferencia@aslog.org.br
Fone: 11 3668.5513

Veja a agenda completa no Portal
www.logweb.com.br

Feiras

SIL – Salão Internacional de Logística e Manutenção
Período: 7 a 10 de junho
Local: Barcelona – Espanha
Realização: El Consorci
Informações:
www.silbcn.com
sil@el-consorci.com

Fispal Tecnologia – 27ª Feira Internacional de Embalagens, Processos e Logística para as Indústrias de Alimentos e Bebidas
Período: 7 a 10 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Brazil Trade Shows
Informações:
www.fispaltecnologia.com.br
participe@btsmedia.biz
Fone: 11 3598.7800

Expo Carga México – Salão de Transporte de Mercadorias do México
Período: 8 a 10 de junho
Local:
Cidade do México – México
Realização: AMDEAC – Asociación Mexicana para el Desarrollo Empresarial
Informações:
www.expo-carga.com
ventas@expo-carga.com

Logística 2011 – 2ª Feira Internacional Logística
Período: 14 a 17 de junho
Local: Jundiaí – SP
Realização:
Adelson Feiras e Eventos
Informações:
www.feiradelogistica.com
adelson@adelsonfeiras.com.br
Fone: 11 4526.2637

Brasil Offshore – 6ª Feira e Conferência Internacional da Indústria Offshore de Petróleo e Gás
Período: 14 a 17 de junho
Local: Macaé – RJ
Realização: Reed Exhibitions Alcantara Machado
Informações:
www.brasiloffshore.com
contato@brasiloffshore.com.br
Fone: 11 3060.5000

Cursos

Gestão e Dimensionamento de Estoques
Período: 3 e 4 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização:
ILOG – Instituto Logweb de Logística e Supply Chain
Informações:
www.ilog.org.br
fabia@ilog.org.br
Fone: 11 2936.9918

Básico em Logística e Supply Chain
Período: 4 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Setcesp
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Administração de Materiais com Enfoque Prático
Período: 4 e 11 de junho
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: 81 3432.7308

Formação de Especialistas em Pneus no Transporte
Período: 11 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Setcesp
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Redução de Custos Logísticos
Período: 14 e 15 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização:
ILOG – Instituto Logweb de Logística e Supply Chain
Informações:
www.ilog.org.br
fabia@ilog.org.br
Fone: 11 2936.9918

Metodologia Técnica Aplicada ao Desenho e Dimensionamento de Centros de Distribuição e Cross Docking
Período: 14 e 15 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
vanessa.silva@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391

Gestão de Compras e Negociação com fornecedores
Período: 16 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização:
InCorp – Educação Corporativa
Informações:
www.incorpeducacao.com.br
Fone: 11 3262.2770

Gestão Estratégica de Compras e Suprimentos
Período: 16 a 18 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Cebrallog
Informações:
www.cebrallog.com
sac@cebrallog.com
Fone: 19 3289.0903

Sistemas e Técnicas de Armazenamento e Movimentação de Materiais – Foco em Gestão
Período: 18 de junho
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: 81 3432.7308

Excelência na Gestão Financeira e Custos em Transportadoras e Operadores Logísticos
Período: 21 e 22 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
vanessa.silva@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391



Fispal Tecnologia

07 a 10 junho de 2011, das 11h às 20h
Anhembi - São Paulo - SP - Brasil

27ª Feira Internacional
de Embalagens,
Processos e Logística
para as Indústrias de
Alimentos e Bebidas

TUDO O QUE SE PRODUZ NO SETOR DE ALIMENTOS E BEBIDAS, VOCÊ ENCONTRA NA FISPAL TECNOLOGIA.

As embalagens mais modernas e as últimas tendências em tecnologia e processamento você encontra durante os quatro dias de realização da feira.



Acompanhe todas as novidades e informações do evento pelo site

WWW.FISPALTECNOLOGIA.COM.BR

Apoio:



Gráfica Oficial:



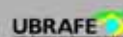
Operadora Oficial:



Cia. Aérea Oficial:



Filiada à:



Promoção e Realização:



Feira Internacional Logística.2011

International Logistics Fair

14 a 17
Junho
2011

Parque
da Uva

Jundiaí
São Paulo

Últimas
áreas...

Pabx:
11 4526.2637

Nextel:
96*105755

Com o crescente desenvolvimento Logístico de Jundiaí e Região, a Logística.2011 visa a geração de negócios e a interação de novas tecnologias para o setor, oferecendo soluções em serviços, sistemas de transporte, logística de cargas, serviços para comércio exterior, equipamentos e tecnologias para profissionais qualificados e interessados em realização de negócios, troca de informações, relacionamentos, gerando grande visibilidade ao expositor.



Números e Expectativas:

- 100 Expositores
- 4 Dias de Feira
- 10 mil visitantes
- Palestras, congresso e networking

Na primeira edição da Logística, foram gerados diversos negócios e a meta de concentrar um público qualificado foi alcançada. Com a média de 100 expositores a Logística.2010 atingiu os resultados mostrados na ilustração ao lado.

Acesse:

www.feiradelogistica.com

E veja fotos e vídeos da 1ª Edição!



ADELSON EVENTOS

REALIZAÇÃO E ORGANIZAÇÃO



APOIO INTERNACIONAL



APOIO



CONGRESSO | CATÁLOGO OFICIAL | FOTÓGRAFO OFICIAL | COMUNICAÇÃO MULTIMÍDIA OFICIAL | GRÁFICA OFICIAL



MÍDIA OFICIAL



VOCÊ COME... VOCÊ BEBE...
QUEM LEVA? QUEM TRAZ?



NA EDIÇÃO DE JUNHO DA **REVISTA LOGWEB**, IREMOS PUBLICAR **QUEM FAZ O QUE** NO ESPECIAL DO SETOR DE **ALIMENTOS E BEBIDAS**.

E MAIS:

- Empilhadeiras para varejo e Transpaleteiras
- Estruturas porta-paletes e sistemas de armazenagem

E AINDA:

- Prévia da Feira de Jundiaí – Show Logistics
- Especial – Embalagens e Contentores

Tudo o que acontece na logística está nas páginas da revista Logweb
Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

REVISTA
Logweb

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

Contato comercial: comercial@logweb.com.br

Acesse nosso site: www.logweb.com.br

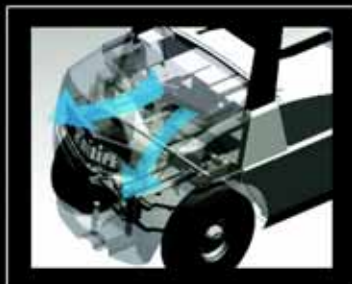
Twitter: [logweb_editora](https://twitter.com/logweb_editora)

Pothimaq apresenta:



CeMAT
SOUTH
AMERICA

VISITE-NOS E COMPARE: BENEFÍCIO x TECNOLOGIA x PLANO DE MANUTENÇÃO x CUSTO.



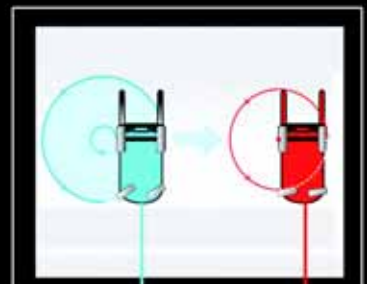
Espaço otimizado para a dissipação do calor.



Vidro temperado do protetor do operador.



Cabine especialmente projetada. Maior espaço interno.



Eixo Direcional de uma Empilhadeira Comum. Eixo Direcional de uma Emp. Silver Leopard.

DETALHES QUE FAZEM TODA A DIFERENÇA NO DIA A DIA.

POTHIMAQ

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

G-POWER
Vailift GROUP

www.pothimaq.com.br