

REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br |

referência em logística

CeMAT
NETWORK

Deutsche Messe
Worldwide

Hannover Fairs Sulamérica Ltda

CeMAT 2013

Confirmadas 130 empresas de 18 países. Pg. 42

CeMAT
SOUTH
AMERICA

MDA

SOUTH AMERICA

MDA SOUTH AMERICA 2013
Evento conjunto com
a CeMAT 2013 promete atrair
mais público para o evento



Tecnologia & Negócios
A agenda principal da
feira é comemorada por
visitantes e expositores

REVISTA

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br | edição nº 126 | Ago | 2012 | R\$ 15,00 |



Armazéns estruturais e infláveis

**Siderurgia e metalurgia:
uma logística “peso-pesado”**

**TOTVS registra lucro
de R\$ 97 milhões**

WILSON DE GODOY,
VICE-PRESIDENTE DE GESTÃO
DE SOFTWARE DA TOTVS



CONTROLAR
ENERGIA?

SÓ PARA
QUEM SABE!



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

Elevando seus lucros

CLX-25

Capacidade de carga

2,5 ton

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

Venha fazer
um Test Drive

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

Representantes em todo Brasil
comercial@still.com.br



Qualidade em movimento

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



Tiragem: 10.000 exemplares

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

Redação
Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

Editor

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

Redação

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

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

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

Diretoria Executiva

Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças

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

Diretoria Comercial

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

Assistente Comercial

Júlia Gonçalves
comercial@logweb.com.br

Gerência de Negócios

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

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

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

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes

Destaques para armazéns infláveis e estruturais

Um dos destaques desta edição de *Logweb* são os armazéns infláveis e estruturais, cujo mercado, segundo os representantes de algumas empresas destes dois setores ouvidos pela nossa reportagem, tem se mostrado bastante promissor em nosso país.

Aliás, mais do que analisar o mercado brasileiro – em termos de tendências, por exemplo –, estes profissionais apontam as novidades, falam sobre a convivência destes armazéns com os condomínios logísticos, avaliam os reflexos do atual momento econômico nestes segmentos e relacionam as vantagens do uso dos armazéns infláveis e estruturais e os problemas enfrentados, complementando com as possíveis soluções.

Vale destacar que esta já é uma pauta tradicional da revista *Logweb* que aponta, todos os anos, os caminhos destes dois setores.

Outro destaque desta edição envolve os Operadores Logísticos e as transportadoras que atuam nos segmentos de siderurgia e metalurgia. Aqui também vai uma outra análise, tão comum nas páginas da nossa revista, agora destacando tópicos como: as diferenças da logística nestes dois setores em relação à de outros, as exigências, também em termos de logística, destes dois setores, as tendências e as mudanças

que ocorrem nos últimos anos. Uma análise bastante interessante, considerando as peculiaridades destes dois segmentos, que se caracterizam pela movimentação de cargas pesadas e que, portanto, requerem procedimentos e cuidados especiais.

Também fazem parte desta edição a cobertura de diversos eventos, como o da GSI, onde a abordagem foi a importância da padronização da automação em processos logísticos; da Anfir, com uma análise do setor de implementos rodoviários no primeiro semestre e as perspectivas para o restante do ano; o da NeoGrid, cujo destaque foi o Supply Chain, com foco nas tendências de mercado e inovações tecnológicas; e o da Serasa Experian, com base no Conhecimento de Transporte Eletrônico – CT-e, quando foi explicado como funciona e suas vantagens.

E mais: apresentação de cases, de notícias relacionadas a parcerias e implantação de novas empresas no país completam mais este número de *Logweb*, dando, como sempre, um amplo leque de informações sobre o setor que, apesar da crise econômica que se manifesta, vem apresentando um desempenho muito bom.



**Wanderley Gonelli
Gonçalves, Editor**



Transmissão de Forças

A mais nova publicação da Logweb Editora

Agenda do Logweb

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

www.logweb.com.br

Especial

- 70** Com primeiro semestre do ano positivo, mercado de armazéns estruturais e infláveis prevê mais crescimento para os próximos meses

- 8** **Consultoria**
Target inaugura nova área de logística para atendimento ao distribuidor em diversas etapas
- 10** **Tecnologia**
Especializada em gerenciamento de risco e rastreamento de frota, Opentech espera crescer 50% em 2012
- 12** **Case**
Vocollect fornece soluções de voz para supermercados do México
- 14** **Equipamentos**
Tailtec cria divisão Docktec, que passa a operar com equipamentos para docas e portas seccionadas
- 16** **Novos Mercados**
Com atuação no mercado de embalagens de proteção, Storopack inicia operação no Brasil
- 18** **Logística & Meio Ambiente**
- 20** **Case**
OnixSat fornece solução para melhorar logística da Usina São José
- 22** **Mercado**
Oracle investe em Tecnologia da Informação para o segmento de gestão logística
- 24** **Evento**
Encontro de Supply Chain organizado pela NeoGrid trouxe discussões sobre tendências
- 32** **E-commerce**
Amazon iniciará atividades no Brasil até o final do ano, colocando em xeque a logística brasileira
- 34** **Alimentos & Bebidas**
Dori Alimentos inaugura fábrica para produção exclusiva de produtos a base de amendoim
- 36** **Tecnologia**
CSC Brasil firma parceria com a IBM para comercializar e implementar soluções de gestão de serviços
- 38** **Evento**
Serasa Experian realiza workshop para falar sobre Conhecimento de Transporte Eletrônico - CT-e
- 40** **Segmentação**
TAT LOG especializa-se em logística para o setor têxtil e comemora a conquista de grandes clientes
- 44** **Evento**
Mercopar antecipa data e projeta bons negócios nos segmentos de subcontratação e inovação industrial
- 46** **Negócio Fechado**
- 50** **Manuseio de Materiais**
Fabricante de empilhadeiras, Crown Equipment abre primeira operação de venda direta e serviço no Brasil
- 54** **Tecnologia**
GS1 Brasil discute a importância da padronização da automação em processos logísticos
- 58** **Tecnologia**
Pósitron reúne imprensa e discute benefícios da telemetria para cargas e motoristas
- 60** **Balço**
Setor de implementos rodoviários fecha semestre com retração nas vendas
- 62** **Capa**
TOTVS registra lucro de R\$ 97 milhões no primeiro semestre e foca atenção em TMS e WMS
- 68** **Reconhecimento**
Veloce entrega aos seus melhores fornecedores o Prêmio Destaque
- 76** **Distribuição**
Setores de siderurgia e metalurgia: operando com uma logística “peso-pesado”
- 83** **Case**
Elba idealiza e implanta projeto de logística de movimentação de placas para usina metalúrgica
- 84** **Automação**
Com assistência da Honeywell, Brado aperfeiçoa trabalho em frigoríficos
- 86** **Internacional**
Para facilitar comércio exterior, Receita Federal terá o CAD-ADUANA
- 88** **Aniversário**
Grupo Paetrans comemora 30 anos produzindo transpaletes e empilhadeiras

Notícias Rápidas

07, 08, 11, 13, 14, 17, 20, 21, 31, 36, 45, 51, 57, 59, 69 e 89

MetalShop é aço
estrutural e tecnologia
de ponta para soluções
em armazenagem.



Solda robotizada



Perfilamento contínuo



Célula de conformação robotizada



Pintura robotizada



Tenha a
logística
em suas mãos

Assine a

REVISTA

Logweb

12 meses

R\$ 109,00

24 meses

R\$ 189,00

Estudante
paga
meia!



11 **3081.2772**

assinatura@logweb.com.br

www.logweb.com.br

6

Carta ao Leitor

Logweb: eclética e focada

Caro leitor,

Como você já deve ter reparado, a revista e o portal *Logweb* estão cada vez mais ecléticos no que tange às abordagens dos temas logísticos. Isso se deve ao entendimento e à visão que nós, integrantes da editora, temos deste vasto segmento. As fronteiras do assunto são de uma amplitude gigantesca e não há como falar de logística sem buscar suas diversas faces. Nas últimas publicações, além dos já tradicionais cadernos que englobam toda as edições da revista, temos publicado a revista *Transmissão de Força*, pois entendemos que este já é um novo e importante apêndice logístico. Vale a pena acompanhar. Somando-se a isto, também estamos desenvolvendo know-how em catálogos de feiras do setor. Hoje, somos o catálogo oficial da CeMAT South America, da MDA e da Mercopar, importantes feiras de negócios da América do Sul.

Vale salientar que, apesar dessa nossa versatilidade, por assim dizer, o leitor percebe nas linhas das matérias que existe foco, profundidade e muita pesquisa aplicada a cada tema. A seriedade com que produzimos a revista e o portal *Logweb* é nosso primeiro compromisso, acima de qualquer outro, pois entendemos que esta característica é que garante nossa credibilidade junto aos nossos leitores e anunciantes que sempre nos prestigiam.

Boa leitura



Luís Cláudio Ravanelli Ferreira
Diretor Administrativo/Financeiro



Errata

Na notícia rápida "OKI traz quatro novos produtos para o Brasil", publicada à página 7 da edição 124, de junho de 2012, o telefone da empresa está incorreto. O certo é 11 3444.3537.

Na matéria "Setor de eletroeletrônicos pede enfoque dos OLS e transportadoras na execução de prazos", publicada à página 76 da edição 125, de julho de 2012, a foto da página 78 não é de Jario de Souza, mas, sim, de Raphael Rodrigues, diretor da Buick Logística.

Anuário

A seguir, publicamos os complementos do "Anuário de Logística" inserido em nossa última edição:

- ◆ **Belenus** – Telefone correto: 19 3517.7200
- ◆ **Bertolini** – 54 2102.4999 – Racks desmontáveis e colapsíveis; Armazéns estruturais e galpões; Cantilever (estruturas de braços em balanço); Carrosséis verticais e vertical shuttle (VLM); Estanterias com prateleiras extensíveis; Estanterias deslizantes; Estanterias dinâmicas; Estanterias leves; Estruturas autoportantes; Estruturas portapaletes com trânsito interno (drive-in/drive thru); Estruturas portapaletes convencionais; Estruturas portapaletes deslizantes; Estruturas portapaletes dinâmicas e "push-back"; Mezaninos; Sistemas automáticos de estocagem (AS / RS); Transelevadores e miniloads.
- ◆ **Sav Log** – telefone correto - 11 4719.6359
- ◆ **Store** – Sistemas de gerenciamento de armazéns (WMS)



Consolid fornece ensacadeiras de big-bags

Especializada em processamento de sólidos, semissólidos e líquidos, a **Consolid** (Fone: 11 5531.0244) produz ensacadeiras de big-bags de até 2.000 kg para operação com diversos tipos de materiais em pó ou granulados, como sal refinado, farinha de trigo e argamassa. Produzidas em aço carbono ou aço inox, possuem válvula de acionamento pneumático, automação local e intertravamento, além de controle de material feito por pesagem de alta precisão, com células e indicadores de carga.



Affari Services oferece soluções italianas ao mercado nacional



Atérvés de fabricantes italianos, a **Affari Services** (Fone: 11 2887.5707) traz ao Brasil uma série de máquinas de movimentação e paletização de cargas. Representando a Siti B&T Group Spa Italy, SIR Robotics & Logistics, Ferretto Group, Mazzoni LB e Freeray, comercializa desde sistemas automatizados de robótica até sistemas de visão. Os grupos SIR e Siti também produzem veículos com guia a laser – LGV, além de sistemas de movimentação e de paletização. Já a Ferretto Group fornece sistema automático para estocagem vertical e gestão de materiais de diferentes formatos, pesos e dimensões, sendo controlado por software dedicado que se comunica com o sistema de gestão do cliente e informa a posição exata do material alojado em seu interior.

ZenShin BRASIL

Distribuidor oficial do Brasil

Uma linha completa de equipamentos de qualidade a um preço justo.

- VANTAGENS DOS EQUIPAMENTOS HANGCHA:**
- Melhor relação custo-benefício.
 - Alta performance e durabilidade.
 - Baixo custo de manutenção.
 - Vasto estoque de peças originais.
 - Garantia de fábrica.
 - Ampla suporte pós venda.

HANGCHA EMPILHADEIRAS

www.hangchabrasil.com.br

www.zenshinbrasil.com.br



Target inaugura nova área de logística para atendimento ao distribuidor em diversas etapas

Empresa de tecnologia focada no setor logístico, a Target Solução em Distribuição (Fone: 11 3801.4015) criou uma nova área de logística para atendimento ao distribuidor. Com o intuito de oferecer um serviço especializado, que melhore a rotina de seus clientes, o novo espaço está preparado para atuar nas diversas etapas do processo logístico.

“A nova área poderá desenvolver desde o projeto de construção de um novo armazém até a simples revisão de processos para uma empresa que já utilize todas as nossas soluções. Entre estes dois extremos há diversos degraus a serem escalados para se chegar às melhores práticas e atuaremos em cada um deles”, afirma Rafael Rojas Filho, diretor comercial da Target.

A decisão de criar a nova área surgiu a partir da ideia de que o mercado tinha a necessidade de uma consultoria especializada na revisão dos processos logísticos. As expectativas da empresa era que a atuação da nova área de logística, para esse ano, fosse de pelo menos 10 clientes, mas essa meta foi superada.

“Devemos fechar o ano com pelo menos 20 clientes. Também já temos dois novos armazéns sendo construídos com base em nossos projetos e cerca de oito clientes, nos mais diversos estágios, tendo seus processos aprimorados, com o apoio das soluções Target”, explica Rojas.

DISTRIBUIDOR

Sobre o setor logístico, o diretor comercial da Target comenta que há um afinamento das exigências sobre o distribuidor. As compras mais frequentes do consumidor neste canal têm aumentado a cobrança e a avaliação da indústria com relação ao seu distribuidor, não apenas pelos volumes negociados, mas, principalmente, pela cobertura numérica (garantia da presença do produto e da menor ruptura possível). Já o varejista tem preservado seu fluxo de caixa, realizando compras cada vez menores com maior frequência.

E complementa: “para o cumprimento das exigências destas duas pontas da cadeia, o elo que as une tem de ter, além de grande agilidade e flexibilidade comercial, uma logística impecável, que lhe permita movimentar, com rapidez e precisão, milhares de itens em poucas horas, com a entrega mais inteligente e aos menores custos – lembrando, também, que mais de 70% dos custos de uma operação de distribuição estão na logística. Diante deste cenário, o distribuidor tem evoluído muito nesta área e busca obsessivamente toda e qualquer melhoria. Considerando os volumes e custos envolvidos, elas representam muito dinheiro”, explica ele.

Rojas também diz que o maior problema logístico que o mercado enfrenta está na fenda entre os conceitos e as metodologias das consultorias e as soluções oferecidas pelas ferramentas de softwares especializadas. “Quando estes dois fornecedores não estão devidamente alinhados, o cliente acaba



Rojas: “a nova área poderá desenvolver desde o projeto de construção de um novo armazém até a simples revisão de processos”

sendo vítima do vácuo de responsabilidades que se forma entre eles. E quando há um alinhamento, geralmente os custos de customização ou de horas adicionais para ajustes de processos tornam o trabalho extremamente caro e os resultados seriam comprometidos”, afirma ele.

Para esse ano, a Target planeja ampliar e aprimorar a sua equipe de logística e, também, realizar melhorias, em questões de funcionalidades, nas próximas versões de seus sistemas.

“Esta equipe passou a ser o elo mais forte e confiável entre nossos clientes e nossas soluções logísticas. Ela passou a ser a grande geradora de demanda em recursos, e nossa responsabilidade em entregar passou a ser ainda maior, pois a qualidade dos resultados obtidos dependerá da perfeita sintonia entre processos e software. Portanto, o ERP (gestão empresarial), o WMS

(gerenciamento de armazém) e o MLOG (movimentações por código de barras) já estão recebendo novos recursos importantes para que o resultado final da parceria ‘software/consultoria’ seja cada vez melhor”, conclui Rojas.

Notícias Rápidas

Libra Logística adquire Porto Seco do Cerrado

A Libra Logística (Fone: 11 3563.3606) adquiriu da Log-In a empresa PSC Terminais Internodais, que controla o Porto Seco do Cerrado – um terminal intermodal alfandegado localizado em Uberlândia, MG. O porto seco, que tem concessão válida até 2019, possui área alfandegada de 52.000 m², 10.000 m² de armazém, 30.000 m² de pátio e uma área prevista para expansão de 10.000 m². O terminal é servido por um desvio ferroviário que permite ligação direta, via malha FCA/ALL, a duas outras estruturas da Libra Logística – o Porto Seco de Campinas e a Libra Logística Valongo, no Porto de Santos. “Para a Libra, trata-se de uma aquisição estratégica, pois o novo espaço atende perfeitamente ao conceito de logística integrada do Grupo, recebendo quase 80% de sua carga do Porto de Santos. Além disso, está inserido numa região de grandes oportunidades econômicas e porta de entrada para o Cerrado”, diz Sebastião Furquim, diretor-geral da Libra Logística, salientando os segmentos automotivo, químico e de máquinas e equipamentos como os mais importantes para o novo terminal.

SERVIÇOS

www.amstedmaxion.com.br

neu.mind



Ferrovário | Fundação | Serviços

Soluções que já fazem
parte da sua vida.

A qualidade dos Serviços AMAIS vai além. A AmstedMaxion oferece soluções completas que garantem o monitoramento e reforma de vagões. A estrutura empregada e o conhecimento são o resultado da experiência em serviços. Conte sempre com a inovação de quem já faz parte do seu dia a dia. Para nós, o mais importante é compartilhar esse sucesso com você.

Cruzeiro
(55 12) 2122-1400

Hortolândia
(55 19) 2118-2000



Criando caminhos.

AM
AmstedMaxion

Especializada em gerenciamento de risco e rastreamento de frotas, Opentech espera crescer 50% em 2012

Poder controlar o tempo de carregamento e descarregamento dos veículos, saber a janela de entrega certa de cada um de seus clientes e manter os caminhões frigoríficos na temperatura adequada. Foi para proporcionar essas e outras vantagens para seus clientes que a Opentech (Fone: 0800 727.6101) se tornou uma empresa especializada em gerenciamento de risco, rastreamento de frotas e prevenção de acidentes.

Com sede em Joinville, SC, e filial em São Paulo, capital, a empresa oferece ferramentas para gestão de frotas, para planejamento de recursos empresariais e controle logístico, bem como programas de prevenção de acidentes e de gerenciamentos de riscos.

"A escolha por Joinville como sede foi estratégica, por conta da região ser um polo de criação

de softwares. Outra vantagem é que a cidade tem mão-de-obra especializada em abundância e não sofra tanto com o excesso de concorrência em busca desse meu profissional, como ocorre em cidades como São Paulo", explica Alfredo Zattar, presidente da Opentech.

PROGRAMAS

Um dos programas "carro-chefe" da empresa é o OpenPPA. Voltado para a prevenção de acidentes, ele faz um controle da velocidade do veículo através de um sistema on-line que acompanha o motorista simultaneamente.

"Toda a rota do caminhão é traçada pelo sistema, inclusive a velocidade que ele deve atingir em cada um dos trechos. Quando o motorista excede esse limite, soa um alerta e a central entra em contato com esse funcionário", explica Zattar.

Para que o motorista saiba



Zattar: "em nossos clientes, a redução de acidentes chega a ultrapassar 80%, porque o OpenPPA ajuda a controlar o tempo de jornada do funcionário"

como deve se comportar no trânsito, a Opentech oferece, junto com a solução, um treinamento para cada um dos profissionais sobre prevenções de acidentes e direção segura.

"Em nossos clientes, a redução de acidentes chega a ultrapassar 80%, porque o sistema também ajuda a controlar o tempo de jornada do funcionário, assim ele cumpre o horário correto e não causa acidentes por conta do cansaço. Esse produto tem um apelo social importante pela vida", explica o presidente da Opentech.

Voltado para o controle logístico, o OpenSil, outra solução oferecida pela empresa, trabalha com o monitoramento da distribuição de entregas, com a localização da carreta e com o posicionamento da frota.


"Através do software é possível controlar o tempo de

carregamento e descarregamento de cada veículo e, também, ter um controle melhor do horário em que o meu cliente pode receber a carga, porque sei exatamente onde o meu veículo está localizado e se ele vai ter tempo hábil para chegar dentro da janela que o cliente tem disponível para receber a mercadoria", afirma Zattar.

Os softwares utilizados pela Opentech, segundo o presidente da empresa, são todos de tecnologia nacional e o custo mínimo para ter uma dessas soluções é de R\$ 30,00 mensais por veículo.

MERCADO

Com um crescimento de 35% em 2011 – se comparado com 2010 – e um faturamento de R\$ 23 milhões, a Opentech espera crescer 50% em 2012, se comparado com o ano anterior.

Sobre o mercado de rastreamento no Brasil, Zattar diz que ele está em expansão por conta da queda de valores dos hardwares. "Há 10 anos eles custavam em torno de US\$ 10 mil, hoje eles custam US\$ 1 mil. Então, antes, quem comprava sistemas de rastreamentos eram transportadoras que levavam cargas com alto valor, hoje não, qualquer tipo de transporte é feito com esse tipo de controle. Além disso, existe uma mudança de foco: o rastreamento não é usado apenas para se ter um controle da carga e se evitar o roubo: o sistema é usado para se ter uma logística melhor", conclui. 



Sede da Opentech em Joinville: escolha da cidade foi estratégica, pela região ser polo de criação de software e ter abundância de mão-de-obra especializada



Hamburg Süd reduzirá em 26% as emissões de CO₂

A Hamburg Süd (Fone: 11 5185.3100) estabeleceu uma meta mundial de reduzir em 26%, até 2020, as emissões de CO₂ dos portacontêineres próprios e afretados. Além do dióxido de carbono, a medida também tem como objetivo a diminuição de outros gases, como o metano, produzido no processo de combustão. A empresa pretende alcançar essa meta com uma série de medidas, como investimento na eficiência energética dos navios, aumento do tamanho médio dos mesmos e afretamento de acordo com medidas de eficiência energética, além da implantação de um sistema de informações ambientais. "Nós sempre nos sentimos comprometidos com a proteção do meio ambiente, tanto que no passado lançamos várias iniciativas voluntárias e projetos para diminuir o impacto ambiental. Com o corte em emissões de CO₂ damos um passo adiante e tornamos nosso compromisso claro, para que todos possam acompanhá-lo. Ao mesmo tempo, estamos confiantes de que os resultados mensuráveis nos permitirão identificar novas possibilidades de otimização no futuro", explica Ottmar Gast, presidente do Conselho Executivo da Hamburg Süd.

Jacto produz veículos elétricos para até 900 kg



Os veículos elétricos da linha VPT, fabricados pela Jacto (Fone: 11 4166.4250), têm capacidade para até 900 kg, incluindo motorista e passageiros. São usados para abastecimento em linhas de montagem, movimentação de produtos acabados e coleta de resíduos, bem como no auxílio da manutenção geral das empresas, distribuição de documentos e materiais de escritório, prestação de serviços gerais e movimentação de materiais diversos. A altura do assoalho da caçamba é de 770 mm, sendo o comprimento da caçamba de 1.830 mm e a largura de 1.100 mm e a velocidade de cruzeiro sem carga de 20 km/h.

Braspress comemora 35 anos de atividades

A Braspress (Fone: 11 3429-3262), considerada líder nacional na distribuição de encomendas, comemorou 35 anos de atividades no dia 1º de julho último, planejando novos investimentos na inauguração de mais seis filiais e de uma empresa de logística para este ano. Segundo Urubatan Helou, diretor-presidente, nestes 35 anos a empresa multiplicou de tamanho e de faturamento muitas vezes, passou por crises, enfrentou 13 planos econômicos da história brasileira, inflação elevada, recessão e sete moedas diferentes, mas conseguiu se consolidar no mercado como "a única transportadora de encomendas do Brasil que atende todo o território nacional". E, o mais importante, 98% da última milha neste vasto território brasileiro são operados pela Braspress, e somente os 2% restantes são operados com parceiros que estão alinhados com a organização e são geridos por nós". Para isso, dispõe de 104 filiais em todas as capitais e principais cidades dos estados e do Distrito Federal, uma frota própria de 1.200 veículos de coleta, transferência e distribuição e mais 1.000 agregados, todos dotados de rastreadores. A estrutura se completa com 6.363 colaboradores e 2.000 terceirizados.

Independentemente da necessidade nós oferecemos a melhor solução.

Conheça nossa linha de rodas para paleteiras e empilhadeiras.



SCHIOPPA

RODAS E RODÍZIOS DO BRASIL



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

DINAMIC®

VENDA E LOCAÇÃO

Galpão Modular Desmontável



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



0800-7718533

(11) 2021-5511

www.alumitex.com.br

AlumiTex®

12 - Case

Logweb

Vocollect fornece soluções de voz para supermercados do México

Especializada em serviços de voz, a Vocollect (Fone: 0800 347.2636), juntamente com sua aliada mexicana NetLogistik, firmou parceria com a Tiendas Comercial Mexicana, terceira maior rede de supermercados do México. O serviço Vocollect Voice foi acertado para resolver alguns problemas da rede varejista: picking (preparação de pedidos), recebimento, despacho e cross-docking/put-to-store (abastecimento da loja).

Com cerca de 200 lojas em 50 cidades do México, a Tiendas Comercial Mexicana possui quatro pontos de distribuição, sendo um para itens secos e outro para perecíveis, além de dois regionais. Na parte dos secos, a rede está utilizando o Vocollect Voice para picking e recebimento, enquanto o centro de perecíveis usa para picking, cross-docking/put-to-store, recebimento e despacho.

Antes da implementação do serviço da Vocollect, os supermercados não seguiam os procedi-

mentos à risca, o que resultava em pedidos com erros e dores de cabeça aos clientes. A lentidão também atrasava os processos dos funcionários e era mais difícil acompanhar os pedidos de envio, como explica o porta-voz da NetLogistik, Juan Carlos Carpio.

"Até adotar a Vocollect, utilizávamos outras tecnologias, como etiquetas e radiofrequência. Os operadores perdiam muito tempo manuseando os equipamentos, principalmente na área de perecíveis. Desta forma, ficou evidente que a tecnologia de voz permitiria aos operadores manterem as mãos livres, sem terem que operar ou escrever, tornando-os muito mais ágeis", declara Carpio.

Ele também revela os resultados obtidos pela Tiendas Comercial Mexicana após a implementação do Vocollect. Além do aumento significativo da produção em todos os setores, a redução do tempo de treinamento de

pessoal foi o grande destaque. Das antigas duas semanas, o período de inatividade do funcionário caiu para dois dias.

"Obtivemos aumento de 25% na produtividade em relação ao que ocorria com equipamentos na área de perecíveis. Aumentamos em 50% a produtividade em comparação ao uso de etiquetas na área de secos. Ganhamos 50% na produtividade da captura de pesos variáveis em relação ao processo manual. O tempo de treinamento passou de duas semanas para apenas dois dias e a acuracidade atingiu índice de 98% na área de secos", afirma o porta-voz da NetLogistik.

De acordo com a Vocollect e com a NetLogistik, o faturamento da rede de supermercados aumentou bastante desde a instalação do serviço. Como os varejistas conseguiram atender e programar melhor, o número de pedidos e atendimentos cresceu, proporcionando uma receita superior. Enquanto isso, o investimento feito no Vocollect foi recuperado em menos de um ano, prazo anterior ao previsto no início do projeto. **Logweb**

A solução permite que os operadores trabalhem com as mãos livres, tomando o trabalho mais ágil



Envie o seu case:

jornalismo@logweb.com.br



Adecol fornece adesivo para uso em paletização



A Adecol (Fone: 11 2480.3599) fornece adesivo próprio para uso em paletização, podendo ser aplicado sobre diferentes materiais, como papelão, papel Kraft, papel cartão, PP e PE, inclusive produtos resfriados ou congelados. Segundo a empresa, é de fácil aplicação, oferece ótimo agarre horizontal e fácil deslocamento vertical, além de apresentar alto rendimento e permitir até 90% de redução de custos.

Selgron lança empacotadora e agrupadora para fardos

Sediada em Blumenau, SC, a Selgron (Fone: 47 2111.7777) acaba de lançar a FuturaPack GV e a FuturaStock GV. A primeira é uma empacotadora para embalagens acima de cinco quilos ou de grande volumetria, utilizando bobina com largura de até 1.100 mm. A FuturaPack GV tem como novidade um centralizador automático que se movimenta para manter o filme centralizado em relação à solda vertical usando sensores de fibra ótica. De acordo com a Selgron, este processo traz economia, já que o transpasse da solda vertical é menor. Já a FuturaStock GV é uma agrupadora para fardos de até 1.800 mm de largura de bobina. "A equipe da Selgron realizou um trabalho de pesquisa para adequar a máquina a grandes pacotes", explica Sandro Ricardo Corrêa, do setor de vendas da empresa.

Cunzolo se consolida no mercado de movimentação de cargas do Vale do Paraíba



Há 41 anos no mercado, a Cunzolo (Fone: 12 3903.9400) está estabelecida em São José dos Campos, SP, e é especializada na movimentação de cargas, transporte pesado e remoção industrial por meio da locação de guindastes – sobre caminhão, industriais, articulados, todo terreno e RTs –, plataformas de acesso, torres de iluminação e empilhadeiras. A companhia fornece assistência em todas as etapas dos processos,

desde planejamento até execução do serviço, além de estudos de Rigging e treinamento para o uso dos veículos. A frota da Cunzolo conta com guindastes de B a 300 toneladas e as locações podem ser diárias ou mensais. Entre as plataformas disponíveis, estão os modelos tesouras, de lanças articuladas até 43 metros e de lanças telescópicas até 40 metros. Já as empilhadeiras, a diesel e GLP, têm capacidade para 3 a 18 toneladas.

15 anos

Sua logística industrial de qualidade está aqui

Serviços logísticos projetados especialmente para a operação da cadeia de suprimentos da sua empresa.

Cuide de seus negócios, sua logística merece um atendimento adequado e adaptado à sua necessidade.

Segurança, agilidade na informação e total acuracidade dos estoques



Cumprimento de prazos e total garantia no transporte de seu produto



Accesse: www.brucai.com.br

BRUCAI logística

transportes armazenagem e distribuição

Tailtec cria divisão Docktec, que passa a operar com equipamentos para docas e portas seccionais

A Tailtec está comunicando o início das atividades da sua nova divisão, a Docktec (Fone: 11 3686.8669), que passa a operar com equipamentos para docas e portas seccionais. A linha de produtos é produzida pela empresa italiana Kopron, que possui fábrica no Brasil e está há mais de 30 anos no mercado internacional.

Para entrar neste segmento, a Docktec formou uma equipe de profissionais com 20 anos de experiência no setor. Um dos especialistas é o engenheiro Edison Salgueiro Junior, diretor da Tailtec. Ele explica que a empresa entrou no mercado aproveitando o bom momento econômico do Brasil e o conhecimento da Tailtec. Além disso, o diretor entende que esta era uma maneira de expandir a empresa.

"Estamos buscando tirar proveito da nossa experiência, com grande know-how e tecnologia de mais de 20 anos nesse segmento, obviamente aproveitando a boa fase em que se encontra esse mercado em nosso País. Na realidade, a procura, dentro do mercado aquecido, somada ao nosso conhecimento, vem ao encontro do planejamento estratégico de



Salgueiro Jr: "na operação Tailtec/Docktec já foram investidos mais de R\$ 850 mil até o momento, e temos planos de investir o mesmo montante nos próximos 24 meses

crescimento da empresa", afirma Salgueiro Jr.

Segundo o engenheiro, a Docktec ainda não possui uma sede própria, mas, em até dois anos, a nova divisão terá seu espaço oficial. "Estamos projetando que a Docktec terá sua própria sede nos próximos 24 meses, em uma área de 2000 m²", analisa Salgueiro Jr.

PRODUTOS

Entre os produtos comercializados está a gama completa de niveladoras de docas, a partir da linha "premium" da Kopron de embutir até a linha Docktec, que vai até os modelos frontais manuais mecânicos mais simples, acessórios para docas - luminárias, guias de rodas, semáforos e calços de rodas -, abrigos e selos para docas, bem como portas sec-


cionais nos mais variados modelos e portas rápidas. A manutenção e o suporte aos clientes também são oferecidos pela Docktec, segundo Salgueiro Jr.

"Oferecemos toda a engenharia de aplicação para o projeto de desenvolvimento da doca e aplicação desses equipamentos, bem como o constante suporte técnico, com assistência, instalação, contratos de manutenção e fornecimento de peças, inclusive para outras marcas de equipamentos", garante o diretor da Tailtec.

INVESTIMENTO

Ele também salienta que na operação Tailtec/Docktec já foram investidos mais de R\$ 850 mil até o momento e há planos de investir o mesmo montante nos próximos 24 meses.

A Tailtec iniciou suas operações em 2011 e, para 2012, estima triplicar os ganhos, já com a ajuda da Docktec. O diretor diz que a divisão de plataformas veiculares já se consolidou no mercado e agora a aposta é no segmento de niveladoras de docas.

"A meta para 2012 é triplicar o valor do faturamento, onde a divisão Docktec deve contribuir significativamente. Já podemos afirmar que ultrapassamos os nossos objetivos iniciais, em termos de participação de mercado de plataformas veiculares. Com menos de um ano de atuação, conquistamos uma expressiva fatia de mercado e vamos também surpreender no mercado de niveladoras de docas", conclui Salgueiro Jr. 



Notícias Rápidas

Exporta Fácil dos Correios oferece cinco prazos de entrega

O Exporta Fácil dos Correios (Fone: 3003.0100) é um serviço de entrega no exterior, através do qual a empresa faz toda a logística e estipula um prazo para a entrega no país de destino, bem como realiza o registro da operação no Sistema de Comércio Exterior - Siscomex da Receita Federal, sem custo adicional, e elimina a necessidade de obtenção antecipada do registro de importador/exportador. Além de mercadorias comerciais, o sistema permite transportar documentos, presentes e amostras. O envio segue os seguintes limites: valor máximo de US\$ 50 mil por encomenda, sendo o peso de até 30 quilos e as medidas de até 3 m³. Os Correios também garantem o seguro automático gratuito para todas as exportações. Mesmo assim, o cliente que desejar pode adquirir um seguro adicional. Os prazos e preços variam de acordo com a urgência do Exporta Fácil contratado: Sedex Mundi e Expressa, com prazo de entrega garantido de três a sete dias úteis; Leve Prioritária, com prazo de 4 a 13 dias úteis; Leve Econômica e Mercadoria Econômica, com prazo de 14 a 30 dias úteis.





Solidez, know-how e agilidade que agregam valor



- Soluções em logística
- Profissionais especializados
- Ferramentas, sistemas e simuladores para desenvolvimento de projetos que garantem maior produtividade
- Equipe de engenheiros dedicada a projetos customizados

Se você precisa de soluções inovadoras, integradas e pensadas exclusivamente para o seu negócio, faça a escolha certa: escolha a Manserv Logística.

Endereço: Rua Nazareth, 503
São Caetano do Sul - SP
CEP 07551-300

comercial.logistica@manserv.com.br
www.manserv.com.br

Manserv
logística

Espírito de servir em ação.

Com atuação no mercado de embalagens de proteção, Storopack inicia operação no Brasil

Com sede na Alemanha e há mais de 50 anos atuando no mercado de embalagens de proteção, a Storopack (Fone: 11 5677.4699) está chegando ao Brasil com suas soluções para o setor. Interessada em expandir negócios e aumentar o faturamento não somente por aqui, os demais mercados emergentes da América do Sul e da Ásia também estão na mira da empresa. Além disso, a fabricante acredita que o segmento terá muito espaço para ser explorado, já que a estimativa por demanda de embalagens aumentará significativamente nos próximos anos.

Mundialmente, a Storopack se consolidou nos negócios de packaging e oferece alguns tipos de embalagens, como: AIRplus® e AIRmove® (proteção de uso flexível, como travessieiros de ar); PAPERplus® (almofadas de papel); FOAMplus® e FOAMmove® (sistemas de embalagem de espuma de poliuretano); Pelaspan® e Pelaspan® Bio (materiais a granel para almofada).

No Brasil, inicialmente, a companhia contará com um escritório próprio de vendas e estoque central para garantir os suprimentos. Com eles, a ideia é comercializar os sistemas AIRplus® e PAPERplus®, enquanto o lançamento do AIRmove® deve acontecer em breve, mas sem data estabelecida. Como este último serve para atender pequenas demandas, as duas tecnologias anteriores foram priorizadas.

De acordo com a diretora da

Storopack no Brasil, Vicentina Pereira, a equipe está bem instalada no Brasil com funcionários capacitados. Ela também ressalta o apoio da matriz alemã nesta nova etapa da companhia. "Nossa filial está estruturada para atender plenamente ao mercado. Nossos departamentos comercial, técnico e administrativo são formados por profissionais especializados neste segmento. Além disso, também teremos todo suporte da nossa matriz para nossos sistemas de integração nas linhas de operação de cada cliente", explica Vicentina.

Por outro lado, a companhia corrobora com a reclamação da maioria das multinacionais que chegam ao Brasil: a burocracia. Para iniciar suas atividades por aqui, Vicentina destaca o desafio e ressalta o impacto no planejamento dos alemães. "Acredito que o maior entrave foi, e ainda é, a burocracia nos trâmites administrativos. Tivemos o suporte de bons profissionais aqui no Brasil para iniciarmos as operações, mas, ainda assim, atrasamos o



Vicentina: "tivemos o suporte de bons profissionais no Brasil para iniciarmos as operações, mas, ainda assim, atrasamos o nosso planejamento devido à burocracia"

nosso planejamento devido à burocracia", ressalta a diretora da Storopack no Brasil.

LOGÍSTICA BRASILEIRA

Para a companhia alemã, o mercado logístico brasileiro está em constante evolução nos segmentos de transporte e armazenagem. Mesmo assim, eles consideram que há muito que se melhorar no que diz respeito ao término da expedição de um produto. Para a diretora da Storopack, o segmento de embalagens tem desafios que vão além.

"Empresas que trabalham com embalagens devem,

além de vender seus produtos, oferecer alternativas que integrem suas soluções à realidade de cada operação. A Storopack tem muita experiência nesse segmento e pretendemos trabalhar com esse diferencial também no Brasil", destaca Vicentina.

AMÉRICA LATINA

Com a instalação no Brasil, a Storopack não visa apenas ao mercado nacional, mas, também, aos demais países da região, sobretudo os do Mercosul. A estratégia da empresa é, através das relações brasileiras com os vizinhos, ampliar o leque de clientes.

No entanto, Vicentina garante que o trabalho não ficará restrito a esta faixa emergente. "Teremos no Brasil nosso ponto de partida para responder à demanda dos demais países desta região", vislumbra.

De momento, ela assegura que não firmou nenhuma parceria com distribuidores na América Latina, mas as opções serão estudadas pela cúpula da empresa.

A STOROPACK

A companhia foi fundada em 1959 na cidade alemã de Affaltrach, perto de Heilbronn, e está presente em mais de 40 países. Atualmente, a sede da empresa está em Metzingen, também na Alemanha, e opera com duas divisões de negócios: Molding Division e Package Division. Os produtos que serão trabalhados no Brasil são exclusivos da linha Package e apresentam crescimento de demanda nos países em que a Storopack já atua. 





Balluff lança sistema de RFID industrial

O sistema de RFID industrial BIS V, lançado pela Balluff Controles Elétricos (Fone: 19 3876.9977), permite conectar até quatro cabeças de leitura/escrita para uma unidade de processador, além de rápida comunicação de dados sem contato. Combina RFID e sensores e, juntamente com os quatro canais da antena, que trabalham de forma complementare independente, tem um mestre IO-Link integrado com a última versão, 1.1. Possibilita conectar sensores adicionais e/ou atuadores diretamente e criar uma estrutura de rede simples, além de visualização e estado de

facilidade com uso dos LEDs. Apresenta: indicador de funções: cada cabeça de leitura/escrita tem dois LEDs, 1 de conexão e outro para funcionamento; oito LEDs monocromáticos que mostram o status da rede; display LCD com botões de controle, definindo e exibindo o endereço de rede e exibição de leitura dos TAGs; conexão USB para comissionamento rápido sem conexão em rede (leitura e escrita nos TAGs), atualização do processador ou das cabeças de leitura/escrita e o menu de operação como um arquivo PDF; e conector de alimentação inteligente para salvar os parâmetros no local. É usado para identificação de fluxo de material na produção industrial, sistema de transporte guiado na construção de máquinas, montagem e submontagem de linhas na indústria automotiva e equipamentos eletrônicos, esteiras elétricas e intralógica.



DC Logistics Brasil inaugura novo escritório no Rio de Janeiro

Atenta à crescente demanda do setor de petróleo e gás, bem como à terceira posição no mercado de agenciamento de cargas do Brasil, a DC Logistics Brasil inaugurou em julho último seu oitavo escritório, desta vez na capital fluminense (Fone: 21 2499.4133). A expectativa é crescer 18% em 12 meses. A empresa atua no gerenciamento logístico do transporte internacional. Possui uma rede de agentes para oferecer um serviço global, com follow-up proativo, flexibilidade às necessidades dos clientes e ferramentas on-line de acompanhamento de cargas. Propõe soluções diferenciadas, trabalhando em escala nacional e contando com unidades próprias em Itajaí, SC, Curitiba, PR, São Paulo, SP, Manaus, AM, Porto Alegre, RS, Campinas, SP, Vitória, ES, e Rio de Janeiro, RJ.

Guerra investirá R\$ 86 milhões na ampliação de fábricas

A Guerra S.A. Implementos Rodoviários (Fone: 54 3218.3500) assinou um protocolo de cooperação com o Badesul no valor total de R\$ 86 milhões. O aporte financeiro será utilizado em cinco projetos de ampliação e modernização das fábricas da Guerra na Serra Gaúcha (Caxias do Sul e Farroupilha). Segundo Walter Rauen, presidente da Guerra, a empresa ampliará a sua área produtiva, o que resultará em um incremento de mais 20% na produção em todas as linhas atuais da empresa. Os recursos do Badesul começarão a ser liberados ainda em 2012, e o projeto de ampliação e modernização deverá estar concluído em 24 meses.

ALUGA GALPÕES

AV. BRASIL - RIO DE JANEIRO - RJ

Áreas de 9.000m² a 20.000m²

Pé direito de até 12m | Piso 5ton/m² | Docas | Sprinklers



(21) 2546.1800
www.cushmanwake.com.br



(11) 5501.5455
comercializacao@sa.cushmanwake.com

TIPLER CONQUISTA "SELO VERDE" DA ABNT

A Unidade Recapadora instalada no complexo industrial da Tipler (Fone: 51 3568.2222), em São Leopoldo, RS, conquistou o Rótulo Ecológico da ABNT (Selo Verde) para a atividade de reforma de pneus. Com o reconhecimento, a empresa – que já havia sido a primeira do Brasil a obter o registro do INMETRO para reforma de pneus de carga – é agora a primeira da região Metropolitana de Porto Alegre e o Rótulo Ecológico e uma das poucas empresas do País a atender as duas padronizações. O Selo Verde para reforma de pneus é concedido às empresas que operam em conformidade com o procedimento 145 da ABNT,

que estabelece requisitos ambientalmente responsáveis para a atividade. A exigência envolve toda a cadeia produtiva da empresa, iniciando nos fornecedores, passando pelo reformador e se estendendo até o descarte do material. De acordo com as exigências da norma, os fornecedores devem entregar matérias-primas em conformidade com as especificações ambientais e comprovar devidamente através de laudos técnicos. Dentro do reformador, são avaliados aspectos como consumo de energia elétrica e água, processos e controles de produção, tratamento de resíduos, segurança no trabalho, manutenção e emissão de carbono da frota, e também a qualidade e o desempenho dos pneus produzidos.

O ciclo de atitudes responsáveis se completa com o atendimento aos requisitos de descarte dos pneus inservíveis para reforma, processo no qual o reformador é, junto com os fabricantes de pneus, corresponsável pela destinação ambientalmente adequada.

DISTRIBUIDORES DA AMBEV ADOTAM AÇÕES SOCIOAMBIENTAIS

Para incentivar a adoção de ações socioambientais pelas revendas da rede, a Confenar – Confederação Nacional das Revendas AmBev e das Empresas de Logística da Distribuição (Fone: 11 5505.2521) desenvolveu o Selo Confenar de Sustentabilidade. Anunciado para os associados em

março último, mais de 40 projetos já foram inscritos até o momento e vão desde ações de atendimento a crianças e idosos e ações de gestão ambiental até criação de empregos e redução de níveis de poluição. As iniciativas serão eleitas por consultoria externa independente e receberão o selo na Agenda Confenar. Elas devem, obrigatoriamente, atender quatro critérios: desenvolvimento da comunidade local, impacto do projeto em nível regional, apoio a instituições e promoção de ações internas que resultem em voluntariado. As revendas reconhecidas com o Selo poderão utilizar o símbolo em materiais institucionais, uniformes e caminhões, além de receberem uma placa de reconhecimento.

CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO DA IVECO E DA CASE NEW HOLLAND RECEBE CERTIFICAÇÃO GREEN BUILDING

O Centro de Distribuição de Peças da Iveco (Fone: 0800 702.3443) e da Case New Holland (Fone: 0800 777.6423), em Sorocaba, SP recebeu a certificação LEED Gold, concedida pelo United States Green Building Council (USGBC), uma organização sem fins lucrativos comprometida com o futuro sustentável por meio do desenvolvimento de edifícios com alta eficiência energética e ambiental. Este é o primeiro Centro de Distribuição na América Latina do setor de autopeças a obter este importante certificado ambiental. Para conquistar a certificação, o projeto do Centro de Distribuição foi baseado em cinco pilares do Green Building Council: planejamento do local (concepção, construção e operação de edificações e espaços construídos), gerenciamento do consumo de água, de energia, uso correto de materiais e qualidade do ambiente de trabalho. O desenvolvimento do edifício foi realizado seguindo as exigências e orientações para

gerar o mínimo impacto para a comunidade local e para o meio ambiente. Para isso, foram implantados projetos específicos de paisagismo e jardinagem em todo o Centro. A ampla área verde permite a absorção de água pelo solo, evitando o assoreamento de mananciais, e muitas áreas de sombra. Além disso, o edifício deve cumprir requisitos em relação à eficiência no consumo de água. Por isso foi construído um tanque de reutilização de água, com um sistema de captação e contenção da chuva, que passa a ser reaproveitada – 100% da água não utilizada para consumo é reutilizável e, no caso de chuvas torrenciais, o tanque atua como um controlador de vazão, evitando grandes enxurradas para o ribeirão que recebe as águas das chuvas. Outro ponto importante que o Centro de Distribuição de Peças da Case New Holland e da Iveco precisou seguir é o pilar de energia. Telhas metálicas na cor branca foram instaladas para propiciar alto grau de refletância solar (capacidade de refletir a luz



solar para evitar o aquecimento do interior do ambiente). Estas telhas possuem recheio de lã de rocha que melhoram o conforto térmico tanto em dias de calor, quanto de frio. O telhado do Centro tem ainda 4% de sua área coberta por telhas translúcidas especiais, que permitem a entrada de luz, mas filtram a passagem do calor, economizando energia para iluminação. Outra forma de economia foi a utilização de iluminação natural nos escritórios, por meio de ampla área envidraçada. Devido ao rígido controle na utilização de materiais, mais

de 53% de todos os materiais usados na construção tiveram conteúdo reciclado. “Este quesito foi muito importante e exigido pelo USGBC. Utilizamos diversos materiais, como, por exemplo, os pisos do escritório, fabricados com alto teor de matéria-prima reciclada. Recebemos declarações de nossos fornecedores reiterando que um alto percentual da matéria-prima comprada pela CNH e Iveco para o Centro era de material reciclado e reciclável”, completa Maurício Gouveia, diretor de pós-venda da Iveco América Latina.

MAN LATIN AMÉRICA RECEBE PRÊMIOS PARA PROJETOS SUSTENTÁVEIS

A MAN Latin America (Fone: 11 5582.5335) recebeu várias homenagens por tecnologias sustentáveis para projetos nas mais diversas premiações. A mais recente veio do Prêmio AEA de Meio Ambiente, da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, pelo pioneirismo no desenvolvimento do primeiro caminhão híbrido do Brasil. Desenvolvido nacionalmente pela MAN Latin America, o projeto vai além do aspecto ambiental da sustentabilidade, chegando ao universo econômico. O veículo utiliza tecnologia diesel-hidráulica, mais acessível financeiramente do que outras opções que o mercado vêm discutindo. E, por isso mesmo, mais adequado a operações em países emergentes. Com esse caminhão híbrido, a MAN Latin America ganhou ainda dois prêmios REI, em reconhecimento à excelência e inovação da iniciativa. O veículo também ganhou espaço com a exposição na conferência mundial sobre desenvolvimento sustentável Rio+20, em que a empresa mostrou outros de seus esforços para o desenvolvimento de soluções de transporte de baixo carbono, como o caminhão flex mudando a mistura de diesel e etanol. Por esse modelo, a MAN Latin America foi agraciada com o Top Etanol, na categoria Transportes da modalidade Inovação Tecnológica. O prêmio reconhece a empresa pela contribuição à utilização cada vez mais eficiente desse biocombustível. No Prêmio Brasil de Ação Ambiental, a empresa é destaque pelas pesquisas em bioenergia, que remontam a 2003, com o início das pesquisas com biodiesel antes mesmo de qualquer obrigatoriedade legal.


CORREIOS ADERE A PROGRAMA GLOBAL DE REDUÇÃO DE CARBONO

Os Correios (Fone: 61 3426.2014) assinaram, com a International Post Corporation (IPC) — associação de 24 operadores postais na Ásia, na Europa e na América do Norte —, acordo para aderir ao programa global de redução de emissão de carbono do setor postal. Os Correios são o primeiro operador latino-americano a aderir ao programa e sua participação reafirma o compromisso com o desenvolvimento de negócios sustentáveis. O programa da IPC, lançado em 2008, é a primeira iniciativa global de um setor industrial para reduzir as emissões de carbono. Em 2011, os correios membros da IPC reduziram, coletivamente, suas emissões de carbono em 926 mil toneladas.

RETRAK COLOCA ESTAÇÃO DE TRATAMENTO DE EFLUENTES EM OPERAÇÃO

A Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464) já está operando em sua sede de Guarulhos, SP uma Estação de Tratamento de Efluentes com licença expedida pela Cetesb — Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental. A empresa investiu R\$ 90.000,00 nos últimos dois anos para sua construção em uma área de 120 m², e o objetivo é tratar a água contaminada resultante da lavagem de equipamentos, baterias e peças. “Com o aumento de nossa frota de máquinas, o volume de água contaminada também cresceu, acarretando mais custos para o destinação correta dos resíduos, o que fazíamos através de empresas especializadas. Fizemos um estudo e verificamos a viabilidade do investimento na estação de tratamento própria”, explica Sérgio Guimarães, diretor técnico da Retrak Empilhadeiras. A empresa planeja substituir as bombas elétricas da Estação por cativeiros para o bombeamento da água entre as etapas do processo de tratamento e, também, usar aquecimento solar para elevar a temperatura da água, melhorando a eficiência na lavagem. Outra iniciativa em curso na empresa é o estudo para o uso de geradores eólicos na recarga de baterias.

TRUCKVAN FORNECE UNIDADES MÓVEIS PARA A FUNDAÇÃO SOS MATA ATLÂNTICA

A Truckvan (Fone: 11 2635.1133), fabricante de baús e carretas customizadas, forneceu duas unidades móveis para o Viva a Mata 2012, organizado pela Fundação SOS Mata Atlântica. As carretas fazem parte do projeto “A Mata Atlântica é Aqui — Exposição Itinerante do Cidadão Atuante”, que viaja pelo Brasil para conscientizar a população sobre a importância da Mata Atlântica para nossas vidas. O projeto, lançado em maio de 2009, já visitou 90 cidades e possibilitou a interação com mais de 400 mil pessoas. Este ano a exposição passa a ter duas unidades móveis que viajarão juntas por cidades do litoral do país. Uma delas serve de palco e a outra funciona como sala de aula para oficinas e rodas de conversa sobre a preservação do meio ambiente. 

CANVAS

COBERTURAS E GALPÕES

Ampliar a área de Armazenagem de SUA EMPRESA ficou mais FÁCIL, RÁPIDO e SEGURO



GALPÃO ESTRUTURADO LONADO



ARMAZÉM INFLÁVEL GALPÕES MODULARES TIPO O2 ÁGUA PIRAMIDAL OU INFLÁVEL COM MEDIDAS PADRONIZADAS E ESPECIAIS

- *Estruturas Galvanizadas à Fogo
- *Lonas apropriadas para grandes vãos.
- Ativadas com tratamentos anti U.V.
- anti Mofo, anti Fungos e Anti-estruvível.
- *CERTIFICADAS PELO IPT E FALCÃO BAUER
- *Vãos 100% livres
- *Tetos translúcidos para iluminação natural
- *Suporta ventos conforme ABNT - NBR 6123
- *Portões Corrediços com trilhos suspensos
- *Montagem Rápida e Segura

LOCAÇÕES E VENDAS:

(11) 4759 8343 / 6405 1762

comercial@canvascoberturas.com
www.canvascoberturas.com

Rua Guilherme Gajão, 2008 - Jd. São João - Suano - SP. CEP. 13065-010

OnixSat fornece solução para melhorar logística da Usina São José

Fm agosto de 2011, visando à safra de 2012, a Usina São José, localizada na cidade litorânea de Igarassu, distante 32 quilômetros do Recife, PE, contratou os serviços de monitoramento para a frota de veículos da OnixSat (Fone: 43 3374.3874) – empresa que oferece serviços de rastreamento via satélite em diversas áreas, incluindo o setor logístico. A ideia era ter um controle melhor dos caminhões que fazem o abastecimento e o descarregamento dos galpões.

Pertencente ao Grupo Cavalcanti Petribú, a usina apresenta, por exemplo, uma produção de mais de quatro milhões de litros de etanol hidratado, acima de nove milhões de litros de etanol anidro, mais de 37 mil toneladas de açúcar cristal especial e mais de 91 mil toneladas de açúcar VHP (Very High Polarization) – ideal para exportação. Porém, na visão da empresa, o controle dos caminhões que transportam os produtos não era eficiente. Sendo assim, a usina instalou a solução da OnixSat para otimizar a produção, como explica Igor Falcão, gerente da OnixTec.

“O sistema permite que o gerente logístico da Usina configure os pontos onde os caminhões têm de estar e qual o tempo necessário para chegar a este ponto. Com o nosso sistema, ele pode saber se os caminhões estão atrasados”, afirma Falcão.

A solução adotada na usina é o rastreador OnixSmart Híbrido. Com ele, a área de logística consegue monitorar a posição exata



Com o sistema adquirido, a Usina São José consegue identificar a posição exata de qualquer veículo, até mesmo nos campos rurais mais afastados

do veículo até em lugares onde o sistema de GPRS (celular) não funciona ou opera mal.

“A mudança mais positiva é ter um sistema integrado, no qual as partes agrícola e industrial podem operar simultaneamente, aumentando a eficiência da operação e, conseqüentemente, a produção da usina”, diz o gerente da OnixTec, destacando que, de certa forma, foi o sistema de sua empresa que teve de se adaptar ao sistema da Usina – foi preciso mapear rapidamente as fazendas, criando pontos de referências em todos os locais de trabalho e áreas de controle, enquanto a Usina precisou fazer um grande trabalho de aceitação da tecnologia, para que seus funcionários não se sentissem vigiados.


“Após a utilização dos rastreadores da OnixSat, obtivemos total otimização do acompanhamento da logística externa e interna. Foi impossível identificar qualquer divergência de informação entre motorista e central, com a certeza de que sabíamos exatamente onde o motorista e, conseqüentemente, a cana-de-açúcar, estavam”, ressalta Allan Kleber, gerente de operações da Usina São José.

PRÓXIMA FASE

Ainda segundo o gerente da OnixSat, a parceria entre empresa e Usina São José não para por aí. Está prevista a criação de um método de prevenção nas máquinas, mas ainda sem data fixa para instalação.

“A próxima fase do projeto é criar um sistema para a manutenção preditiva e preventiva da Usina, evitando as manutenções corretivas das máquinas”, revela Falcão.

A OnixSat também já apresentou um novo produto no mercado e tem planos para novos lançamentos ainda em 2012. No início do ano, a companhia iniciou as vendas do OnixSmartIDP Híbrido.

“Trata-se de um equipamento que permite a operação com uso de mensagens de texto livre via satélite, com baixo custo. A partir desta nova tecnologia, aumenta-se a capacidade de comunicação entre a central de monitoramento e o motorista, permitindo elevar o nível de segurança na gestão logística. Ainda temos outras novidades para o ano, que serão apresentadas gradualmente”, explica Falcão. 



3M atua com empacotamento, identificação e paletização

A 3M (Fone: 0800 1923333) está trabalhando em três frentes no Brasil para manter seu crescimento: empacotamento, identificação e paletização. No setor de empacotamento, fornece fitas adesivas de BOPP e de papel, além de fechadoras de caixas automáticas e semiautomáticas. Para identificação, a empresa tem uma série de soluções: etiquetas, ribbons, impressoras, aplicadores e Ink Jet. Por último, para paletização, fornece adesivos de PVA, fitas esticáveis e a unitizadora ST-1000, que atua com cargas de até 2,65 metros de altura e 2 toneladas de peso. Aplica a fita esticável em todas as laterais e na parte de cima do palete.

Almeida Martins desenvolve células de paletização robotizadas



Como integradora da Fanuc Robotics no Brasil, a Almeida Martins (Fone: 11 2621.9023) desenvolve células de paletização robotizadas de sacos, caixas ou fardos. Cria projetos customizados de acordo com a aplicação e oferece todos os equipamentos envolvidos no processo: transportadores e indexadores de produtos, pré-formadores de camada, sistemas de segurança, garras, programação e automação.



Ultracargo compra terminal de granéis líquidos no Maranhão

A Ultracargo (Fone: 11 3177.6215), especializada em armazenagem de granéis líquidos, adquiriu o TEMMAR – Terminal Marítimo do Maranhão, localizado no Porto de Itaqui e focado na movimentação de combustíveis e biocombustíveis. Inaugurado há pouco mais de um ano, trata-se de um terminal com capacidade estática de 55.000 m³. “O porto de Itaqui é um polo regional de atração de novos projetos e investimentos e é o responsável pelo abastecimento de combustíveis nos estados de Maranhão, Piauí e Tocantins, que apresentam crescimento acima da média nacional”, diz Ricardo Catran, diretor-superintendente da Ultracargo.

O porto de Itaqui é o segundo maior em movimentação de granéis líquidos do Brasil, atrás apenas do de Santos, e, com localização privilegiada, possui vantagens logísticas, com acesso ferroviário à Norte-Sul. Por outro lado, além de combustíveis, a Ultracargo movimenta produtos químicos e óleos vegetais. Com esta compra e as expansões em andamento nos terminais de Santos e Aratu, a capacidade operacional total da Ultracargo atingirá 860.000 m³.

Ouro e Prata cria nova empresa no setor de transportes

O Grupo Ouro e Prata expandiu seus negócios com a criação da Viopex Encomendas Expressas (Fone: 51 3375.8900), que opera em nível nacional com horários diferenciados para entrega, conforme a necessidade do cliente. A empresa disponibiliza um site dinâmico e interativo para que os usuários tenham acesso a informações sobre o melhor tipo de serviço a ser contratado, consultar prazo de coleta e entrega, além de solicitar a coleta. Traz ferramentas para cálculo de tempo de remessa, consulta das cidades atendidas, embalagens, FAQ, entre outros.

Kaufmann lança linha de verificadores automáticos de peso

A Representações Kaufmann (Fone: 11 2185.1183) apresenta a sua nova linha de verificadores automáticos de peso, denominada Checkweigher S100, onde é utilizada moderna tecnologia mecânica e de medição para garantir pesagens rápidas, precisas e confiáveis, trazendo economia para qualquer processo, segundo a empresa. Com suas funções internas e saída serial, o equipamento transfere os resultados de pesagem para qualquer sistema, criando um log das pesagens e garantindo maior confiança a todo sistema. Tem construção em aço pintado com epóxi ou aço inox e, opcionalmente, é possível utilizar uma impressora térmica incorporada ao sistema, gerando relatórios de forma simples e rápida, possibilitando, também, o descarte automático de embalagens fora

de pesagem ideal. As funções disponíveis são: 1 - Compara Peso: compara o peso atual com os limites inferior e superior programados. A torre de sinalização indica o resultado e rejeita o produto; 2 - Acumula Peso: acumula o valor do peso de cada produto que passa pela esteira. Conta o número de produtos e calcula seu peso médio; 3 - Conta Peças: calcula o número de peças em uma embalagem a partir do peso médio; 4 – Estatística: efetua os cálculos estatísticos de uma amostra, como média, desvio padrão, desvio padrão relativo, máximo, mínimo entre outros. Envia os resultados pela saída serial RS232C.



É COMO COLOCAR O CINTO: NÃO TEM COMO ESQUECER.



Em 2010 e 2011, a Vitória foi lembrada como Top do Transporte pela Indústria Calçadista. A gente agradece a confiança de nossos clientes e vai seguir trabalhando para continuar merecendo a lembrança de vocês neste ano de 2012.

LOGÍSTICA PARA INTERLIGAR NEGÓCIOS

REGIÕES DE COBERTURA: • SUL • SUDESTE • CENTRO-OESTE • NORTE • NORDESTE

www.vitlog.com.br



@VitóriaLog



Oracle investe em Tecnologia da Informação para o segmento de gestão logística

A Oracle (Fone: 0800 891.4433) vem desenvolvendo softwares há mais de 30 anos no mercado de Tecnologia da Informação. E, há alguns anos, percebeu que os sistemas para gestão logística, abrangendo redução de custos e aperfeiçoamento de transportes, tornaram-se valiosos para o crescimento de receita e expansão da marca. Focada neste ambiente, lançou recentemente algumas soluções para Supply Chain, como explica o gerente sênior de Consultoria de Vendas da Oracle do Brasil, Odair Koyama.



Koyama: além dos investimentos em infraestrutura de transportes, o mercado brasileiro de logística ainda tem espaço para grande expansão em TI

ORACLE FUSION APPLICATIONS

Para o setor logístico, a mais recente aposta é o Oracle Fusion Applications, programa que serve como gestor de negócios e foi desenvolvido em parceria com os próprios clientes. Ele é formado por sistemas modulares, que são integrados às aplicações já existentes na empresa contratante.

“Sob a mais recente e avançada tecnologia, a aplicação foi criada sob arquitetura aberta e orientada a serviços, além de incorporar as práticas de negócios adotadas por mais de 1.000 clientes, que colaboraram na sua concepção. O Oracle Fusion Applications permite às empresas melhorar seu desempenho, reduzir os custos de TI e, consequentemente, obter melhores resultados de negócios”, explica Koyama.

O novo programa pode ser adquirido em modalidades diferentes. A maneira mais tradicional ainda é a comercialização de licenças,

mas o produto também é vendido através da “nuvem”, método conhecido como SaaS (Software as a Service). Nele, o cliente opta pela aquisição de parte da aplicação ou paga pela quantidade de uso.

PREOCUPAÇÕES DO SETOR

A Oracle entende que a malha logística é o aspecto mais importante a ser considerado antes da aquisição de qualquer solução. Koyama destaca que o conhecimento dos modais disponíveis – assim como das fábricas e dos Centros de Distribuição, por exemplo – é fundamental para identificação de posicionamento, necessidade e capacidade dos clientes.

“Sem o entendimento perfeito da malha logística, as companhias tendem a não planejar de maneira adequada, pois não dominarão seu processo de vendas e operações. Consequentemente, ocorrerá um aumento nas ocorrências de problemas com alguns produtos,

como excesso de estoque, e esta perda de competitividade acarretará, finalmente, em queda no valor de mercado da companhia”, adverte Koyama.

Ele também destaca outros dois pontos relevantes ao setor: planejamento e sustentabilidade. A execução das operações tornou-se um processo mais rigoroso e as empresas buscam equilíbrio e padrões ecológicos entre reduzir custos e atender às demandas dos clientes com qualidade e agilidade.

“É importante ressaltar que, além das exigências da competitividade e do cliente, o meio ambiente vem cobrando a sua parte de forma significativa. Por isso, as empresas brasileiras têm incorporado nos seus processos de atendimento da demanda a conformidade em relação aos relatórios e aos indicadores de sustentabilidade”, avalia o gerente sênior da Oracle.

DIVERSIDADE


Ele também lembra que, no segmento de software de gestão de negócios, o portfólio de soluções da Oracle é completo e abrange ERP (Gestão Empresarial), HCM (Gestão de Recursos Humanos), CRM (Gestão de Relacionamento com os Clientes), PLM (Gestão do Ciclo de Vida do Produto), EPM (Gestão de Desempenho Empresarial) e, também, a solução de SCM (Gestão da Cadeia de Suprimentos). Atualmente, há sete aplicativos de SCM desenvolvidos pela empresa para o mercado logístico.

Segundo Koyama, as soluções da Oracle dão condições aos

clientes de prever necessidades e riscos nos processos, bem como se adaptar às condições variáveis do mercado e alinhar operações por redes globais. As soluções disponíveis pela Oracle são: Planejamento da Demanda (DM), Planejamento de Vendas & Operações (S&OP), Planejamento Otimizado da Produção e da Distribuição (APS - MRP/DRP Finito), Planejamento dos Estoques (IO), Programação e Sequenciamento da Produção (PS), Gestão Avançada dos Armazéns (WMS) e Gestão de Transportes (TMS).

LANÇAMENTOS

A Oracle também faz constantes atualizações em seus programas. Somente em 2011, foram mais de mil atualizações. Neste período, a companhia lançou 14 novos módulos, além de 500 novas funcionalidades às já comercializadas soluções de Supply Chain. Dentre todo este esforço, a funcionalidade Fusion Distributed Order Orchestration se destaca.

“O objetivo principal é gerenciar e orquestrar o atendimento de pedidos de vendas. Eles chegam à empresa por intermédio de múltiplos canais de vendas e são registrados em diferentes sistemas para serem acessados de forma centralizada ou descentralizada do estoque, de acordo com a preferência dos clientes. Com isso, as empresas podem passar a ter maior visibilidade de todos os processos, o que melhora o nível de serviço e, ainda, reduz custos com investimento nos estoques”, finaliza o gerente sênior da Oracle. 



SOLUÇÕES E EFICIÊNCIA

EM LOGÍSTICA →



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



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



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



www.rodofun.com.br

Encontro de Supply Chain organizado pela NeoGrid trouxe discussões sobre tendências

O consumidor quer estar cada vez mais onipresente. “Assim, o negócio tem de ser onipresente. O consumidor quer comprar na loja, na internet, em qualquer lugar e quer ter a possibilidade de pegar sua mercadoria na própria loja ou que ela seja entregue onde ele deseja, em casa, no escritório, ou seja, em qualquer lugar também. Ele quer poder retirar na loja ou receber em casa, comprar na loja ou internet e receber em casa. Cabe à empresa ter todas essas opções ao consumidor, garantindo que a compra será feita e entregue sem atrasos ou quaisquer outros problemas.”

Essa visão sobre o comportamento do comprador final das companhias dos mais variados setores dada por Hugo Bethlem, vice-presidente do Grupo Pão de Açúcar (Fone: 0800 773.2732), e as soluções de Supply Chain para assegurar que os produtos estejam sempre disponíveis para compra e entrega permearam as apresentações e os debates ocorridos na Supply Chain Link 2012, realizada pela NeoGrid (Fone: 11 2135.8500) em maio último. Além da ação feita para os consumidores finais de cada produto, fornecedores, como indústrias, e clientes, como transportadoras, também foram foco do encontro.

Com o crescimento constante das vendas em diversos setores por todo o país, era natural que as empresas comesçassem a pensar em reestruturar suas áreas de Supply Chain e ir em busca de sistemas que fossem capazes de

suprir toda a demanda do negócio, com sincronia desde a fábrica até o transporte final e o varejo. Dessa forma, o mercado de soluções logísticas vivenciou um aquecimento e pode investir em novos e mais modernos sistemas que pudessem se adequar aos projetos de cada cliente. Foi nesse cenário que a NeoGrid se tornou, segundo medição do International Data Corporation – IDC, a companhia número 1 em sincronização da cadeia de suprimentos no Brasil.

Apenas o Grupo Pão de Açúcar, com todas as suas bandeiras, registraram R\$ 52,6 bilhões em vendas em 2011. Para suprir toda a demanda de compras físicas e on-line, a companhia separou sua logística em duas partes: uma voltada para abastecer as lojas e outra para prover as compras realizadas em plataformas on-line, como o site do grupo. “É preciso ter uma solução bem específica para cada uma, pois as lojas precisam de grandes quantidades de mercadorias sendo entregues em poucos endereços, cerca de 1.800 em todo país. Já na internet, o volume de cada venda é menor, logo precisamos de poucas quantidades de produtos para serem distribuídos a muitos endereços. Só usamos a mesma logística, falando de transporte, quando atuamos com produtos de alto peso. Nesses casos, usamos os mesmos caminhões que nas entregas das lojas, e não o correio, como é mais comum em entregas de compras efetuadas pela internet”, explicou Bethlem.

Para Fabio Ruiz, key account manager da Coca Cola Femsa, um dos maiores incentivadores para a indústria e o varejo investirem em soluções de Supply Chain está nos problemas com altos ou baixos níveis de inventários. As implicações dos altos inventários culminam com espaços de prateleira bloqueados, mais incidência de produtos obsoletos ou danificados e a dificuldade para lançar novos produtos. Por outro lado, os baixos inventários indicam perdas de vendas e clientes, tempo e custo altos de expedição de pedidos urgentes para suprir a demanda do momento e esforços para convencer o cliente a comprar outro produto do portfólio da empresa, ao invés de trocar de fornecedor, de acordo com Ruiz. “Todos esses aspectos vão em direção contrária aos objetivos do varejo e da indústria: aumentar vendas, obter maiores margens, aumentar o giro de produtos e diminuir o capital de giro. Uma necessidade do varejo, hoje, é balancear os estoques das lojas e Centros de Distribuição e ter mais disponibilidade de produtos”, afirmou.

TROCA DE FOCO

Houve uma mudança no foco de organização das companhias nos últimos anos. Segundo o vice-presidente da Gartner (Fone: 11 3043.7544), Chad Eschinger, há alguns anos o foco estava em otimizar as operações internas e quase todos os dados gerados e gerenciados eram feitos internamente. “O pensamento das



Eschinger, da Gartner: hoje, as operações são concluídas pelos processos mercadológicos, e as empresas devem se adequar aos processos dos clientes

empresas era 'o cliente deve se adaptar aos nossos processos'. A maioria das tarefas era realizada por colaboradores internos. A concepção de produtos e design era feita pela engenharia própria. Todos os processos de negócios começavam e terminavam dentro da companhia. Isso agora mudou, e o foco é que haja uma sincronização entre empresa e cliente, uma sinergia desse ecossistema”, explicou Eschinger.

Hoje, as operações são conduzidas pelos processos mercadológicos e as indicações são provenientes dos clientes. As empresas devem se adequar aos processos dos clientes, também.

Em termos de tecnologia, as tendências são voltadas para informações mais precisas, mobilidade e acesso on-line. A tecnologia em nuvem, cloud computing, se tornou o grande sentido dos processos das companhias. “Para sobreviver no século XXI, as

empresas devem compreender as oportunidades e os riscos associados à alavancagem na nuvem. A nuvem vai mudar para sempre as cadeias de suprimentos. Ela possibilita que as empresas se conectem e alavancem suas expertises globalmente. Por que não realizar gerenciamento de pedidos, fornecimento e gerenciamento de transporte por meio de informações em nuvem?”, questionou Eschinger.

Para Miguel Abuhab, presidente do conselho de administração da NeoGrid Agentrics, todo sistema completo requer soluções simples. “A maioria das regras de negócios foi criada antes da tecnologia de hoje. Com o progresso das tecnologias, as regras deveriam ter evoluído, mas continuaram as mesmas. As empresas investiram em algumas tecnologias, mas não mudaram suas regras, e essas mudanças são importantes. Precisa-



Bethlem, do Grupo Pão de Açúcar, cabe à empresa dar todas as opções ao consumidor, e garantir que a compra será realizada e entregue sem problemas

mos mudar as regras de negócios do passado, que muitas vezes usamos com a tecnologia atual, criando conflitos”, afirmou.

Antigamente, os pedidos ao fornecedor eram feitos apenas quando havia falta de produtos nas lojas, de acordo com Abuhab.

Enquanto o pedido não era feito, o fornecedor era mantido com sobra de estoque. Nesse sistema, loja e fornecedores não sabiam o que cada um estava fazendo. “Fornecedores faziam planejamento de demanda usando informações de sell-in, histórico de vendas anteriores, das lojas e a logística, no sentido de transporte, era a última etapa. A ordem era varejo – fornecedor – varejo. A NeoGrid está focada em simplificar o complexo sistema entre fornecedor e cliente. Buscamos fazer com que todos os processos sejam contínuos, simples e sem lotes”, explicou.

Após a evolução da tecnologia, a transmissão de pedidos que levava três dias passou a ser feita em três segundos. Os pedidos não precisam mais ser feitos mensalmente. Podem ser feitos todos os dias, sem a necessidade de se manter grandes estoques.

“Mesmo assim, muitos pedidos são feitos apenas uma vez por mês. É essa mudança no modelo de negócio que precisa existir. Precisa-se aumentar a frequência do pedido, pelo menos para um plano semanal. Assim não haverá faltas ou sobras no estoque”, avaliou Abuhab.

RECEIO DA MUDANÇA

“O país ainda não adotou sistemas de Supply Chain. Mesmo que a NeoGrid hoje seja líder em sincronização da cadeia de suprimentos no Brasil, não temos um mercado tão grande para atuar. Quem já adotou esses sistemas são agentes de mudanças, pois já sabem das vantagens de uma boa solução de Supply Chain. O país precisa investir nisso. Existe um medo de mudanças no mercado. As companhias têm medo de modificar a sua gestão. No entanto, existem grandes riscos ao não



SOLUÇÕES EM 360°

FRONT RUBBER

GOOD YEAR

TRELLEBORG
TRUCK TIRE

Continental®

MSI
MSI Trucks



Rami, do Goldratt Group: é preciso pensar com muita calma e assertividade sobre quais mudanças precisam ser realmente realizadas em cada negócio

se implantar soluções de Supply Chain. Existe uma necessidade para fazê-lo e um risco por não fazê-lo. Cabe à empresa decidir de que forma quer agir e perceber como sua decisão irá impactar os negócios. Toda inovação que trazemos em soluções esbarra nessa zona de conforto que o mercado insiste em ficar". A visão de Abuhab também foi confirmada por outros executivos que participaram do encontro.

De acordo com Ruiz, da Coca Cola Femsa, a maior barreira para implantar projetos de logística está na questão cultural dos envolvidos. "Não há o desejo de compartilhar dados de sell-out, informações muito importantes para esse tipo de projeto. Na área comercial, as mudanças também acontecem. Há uma revisão na meta de vendas e o papel do comercial muda. O vendedor não precisa ir mais tirar as notas nas lojas. Agora, há um calendário de ações e ele precisa fazer com que a loja siga aquele cronograma", explicou Ruiz ao analisar a introdução de novas tecnologias no cotidiano das companhias.

No entanto, apesar de bem-vindas, as mudanças nem sempre são necessárias de acordo com Rami Goldratt, do Goldratt Group. "Nem tudo precisa ser mudado. É necessário notar o

foco das mudanças que queremos fazer. A atenção gerencial está sempre sendo consumida por desafios e conflitos, sejam eles lançamentos de novos produtos, atrasos, reduções de preços, aumento da capacidade ou a introdução de novos sistemas. Com esse cenário, é preciso pensar com calma e assertividade quais as mudanças que precisam ser realmente realizadas", afirmou.

Os gargalos logísticos do país também foram tópicos constantes nas discussões sobre o setor. Desde a tecnologia até a burocracia de liberação de produtos até obras de infraestrutura em estradas e portos, a falta de investimento público ainda se mostra como um obstáculo ao crescimento do país. Mesmo que as companhias privadas tomem a dianteira e invistam em melhorias das malhas em que mais transitam, a falta do apoio público atrasa os avanços do mercado brasileiro. "As vezes, acho que o Congresso Nacional tem consciência de que o país precisa de melhorias em logística. Às vezes, acho que não, quando percebo que eles não estão se mexendo. Há muitas conversas sobre isso, mas as obras começam e são paralisadas por conta de escândalos políticos e econômicos. Acho que já fizemos uma parte da travessia, mas ainda tem a outra parte. Para nos mantermos equilibrados, devemos pensar, às vezes, no que já foi feito de melhorias e, às vezes, no que ainda falta. A logística do Brasil é irracional. Perde-se dinheiro demais com isso, por conta das ineficiências do sistema. O governo não tem consciência de que está perdendo tempo ao não realizar obras importantes, num mundo em que isso não é permitido", finalizou Miriam Leitão, jornalista econômica do jornal *O Globo*, durante apresentação no evento.

CASE COCA COLA FEMSA

"Desafios da Cadeia de Suprimentos e Demanda: ter o produto certo, na hora certa, no local certo, na quantidade certa." Para Fábio Ruiz, key account manager Coca Cola Femsa (Fone: 0800 021.2121), esses são os desafios de qualquer cadeia de suprimentos e demanda, independente da indústria em que se atue. Foi pensando nesses quatro pilares que a Coca Cola Femsa desenvolveu o Projeto VMI, projeto piloto para prova de conceito, utilizando o software VMI – Vendor Managed Inventory, da NeoGrid, para suprir algumas necessidades que a companhia vinha enfrentando.

O VMI é um sistema em que o fornecedor se responsabiliza pela gestão dos níveis de estoque nos clientes, por meio do acesso a dados relativos às vendas. Nesse caso, o fornecedor assume as decisões sobre os reabastecimentos dos estoques. O software atua na cadeia de abastecimento para estabelecer uma real colaboração e compartilhamento de informações entre fornecedor e cliente e, com isso, reduzir o nível de estoque ao longo da cadeia e proporcionar a redução de custos.

Em projeto piloto, a Femsa queria observar se era possível melhorar o nível de serviço ao cliente; estreitar a relação com o cliente; melhorar/aumentar o mix; otimizar a logística; melhorar a previsão de sell-out; e otimizar o processo de pedidos com o uso do software. "O nosso principal objetivo com o projeto era aumentar a rentabilidade e participação no mercado pelo balanceamento dos estoques da empresa e dos seus parceiros comerciais. Considerando a cadeia de suprimentos, indústria e varejo, o software VMI está focado justamente nisto", afirmou Ruiz. O balanceamento de estoque deveria ser dado na indústria, nos Centros de Distribuição do varejo e nas lojas que vendem o produto



Ruiz, da Coca Cola Femsa: o varejo não quer passar dados de sell-out, atrapalhando a implementação de sistemas que precisam deles para funcionar

ao consumidor final.

Durante o projeto, realizado em cinco lojas de uma rede de varejo, que se preocupou com toda a cadeia de suprimento, desde a indústria até o consumidor final, a Femsa esperava que benefícios fossem alcançados por todas as partes. A indústria passaria a contar com melhores previsões de demanda, já que teria acesso a dados detalhados de inventário e consumo dos clientes, e conseguiria fidelizar a marca com o consumidor final, que iria saber que sempre terá disponível para compra os produtos da marca, além de poder aumentar o mix de produtos. Já para o cliente, haveria o balanceamento dos estoques no Centro de Distribuição e lojas, aumento no nível de serviço, redução do risco e, com todos esses benefícios, poderia manter o foco no serviço ao cliente final.

Entre indústria e cliente, haveria um reforço na parceria entre as empresas, redução dos tempos na cadeia de suprimentos, melhor atendimento ao cliente final, ao ter melhor disponibilidade do produto em estoque, e aumento de vendas por intermédio da redução de ruptura.

Antes do projeto foi mensurado qual era o percentual de SKUs que estavam fora do estoque ideal e com estoque igual a zero nos

varejos participantes.

As SKUs com nível ideal partiram de 27% para 55% (+ 28%). O percentual de SKUs com estoque zero caiu de 6,6% para 3,1%. “Da mesma forma, foram medidos os mesmos KPIs – indicadores chaves de desempenho – para as lojas que não estavam no projeto. Com este grupo de controle foi possível identificar que os ganhos mensurados foram em virtude do início do projeto. SKUs com nível ideal partiram de 33% para 40%. O percentual de SKUs com estoque zero subiu de 6,5% para 10%”, contabilizou Ruiz.

Segundo o key account manager, a maior barreira para a implantação de projetos como esse está relacionada à questão cultural do varejo, pois não há desejo de compartilhar dados de sell-out. “Por isso, a companhia deve estar empenhada em fazer o projeto dar certo, a equipe deve se empenhar muito, pois, sem esse dado, não é possível utilizar o software. A área comercial acha que dar essas informações vai atrapalhar as vendas. Mas, na verdade, o que acontece é uma revisão na meta de vendas. O papel do comercial muda. O vendedor não precisa ir mais tirar só as notas nas lojas.

Agora, há um calendário de ações e ele precisa fazer com que a loja siga aquele calendário”, explicou Ruiz, finalizando: “esse foi apenas um projeto para percebermos se era possível viabilizar uma reestrutura que precisávamos fazer. Por isso, escolhemos as cinco lojas para realizar a pesquisa, sendo que atendemos a mais de 1.300. Agora que notamos a eficiência do projeto, pretendemos levá-lo para mais 20 varejos esse ano, para observar o real efeito das mudanças no nosso dia a dia”.

CASE BASF

Documentos recebidos e emitidos por diversos canais de comunicação, com digitação manual e consequentes erros de digitação; falta de precisão nos dados disponibilizados pelos transportadores nos documentos; grande esforço para conferência manual das informações enviadas pelas transportadoras; filas no desembarque das mercadorias. Esses eram os problemas enfrentados pela Basf (Fone: 11 3043.2273), indústria de produtos químicos, quando decidiu que era o momento de reestruturar seu processo logístico, em 2008.

Para atingir os objetivos necessários, a companhia contratou a solução NeoGrid EDI Logístico na intenção de tornar possível o compartilhamento de informações entre ela e seus transportadores. O enfoque do sistema é ajudar a reduzir custos por atrasos nas operações, devoluções de mercadorias, cobranças e pagamentos indevidos, além de aumentar a eficiência das entregas e automatizar o processo.

Com o projeto e por meio de uma plataforma on-line, que desde 2008 já conta com 26 transportadoras ativas participantes, cabe à Basf indicar todas as instruções de transporte e erros de validação por meio do sistema contratado. Já as transportadoras entram no processo com o conhecimento de transporte, documento de cobrança e status do transporte, enquanto a NeoGrid deve realizar a verificação de valores de frete provisionado x cobrado (batimento) e o recebimento

de cobrança somente dos documentos transacionados via EDI.

Relatório de desempenho do projeto, datado de março de 2012, mostra que foi constatado, por meio do sistema, que 8% das operações realizadas tinham algum erro, entre os quais estavam número de documento de transporte inválido ou número de nota fiscal inválido. Dos 8%, 51,96% eram divergências e 48,4% inconsistências de dados. Com esse resultado, pode-se notar que com a tecnologia, um baixo índice de falhas ocorre nas operações e aquelas que acontecem são prontamente percebidas e solucionadas.

Entre os resultados já observados do projeto desenvolvido estão a redução de custos operacionais, por meio da automação da troca de informações com os transportadores; adesão de transportadoras de médio porte ao projeto para utilização das interfaces Webedi para digitação ou visualização dos documentos; acurácia no sistema de pagamento para as transportadoras; nível de serviço (Delivery Reliability) avaliado com base no EDI (ocorrências); e simplificação no processo de pagamento. Hoje, 70% das informações das operações são trafegadas via EDI NeoGrid. Os próximos passos serão integrar o rastreador da transportadora com a NeoGrid, para evitar a digitação manual de dados e incluir no projeto as transportadoras de pequeno porte.

“Dentre os principais benefícios da solução está a padronização da comunicação com os parceiros, utilizando apenas um meio de comunicação; a redução do tempo gasto com tarefas puramente opera-

Com a **TOYOTA**,
a **BAUKO**
está no topo.

E sua empresa
pode vir junto.

A Bauko, maior locadora do Brasil, é parceira da Toyota. Agora ter a melhor empilhadeira do mundo ficou muito mais fácil.

* Venda com exclusividade para os estados do RJ, BA e ES.



R. Santa Erolides, 200 • 06298 060 • Osasco • SP
Tel: 11 3693 9339 / 3693 9333 Fax: 11 3687 0969
www.bauko.com.br

GALPÕES EM LONA



NIVELADORAS



PORTAS E ABRIGOS



cionais; maior agilidade no processo, com a diminuição da burocracia; escalabilidade para atender diferentes processos de negócios; e a possibilidade de validação das informações antes mesmo da integração do documento no ERP", explicou Patrícia Fürst, gerente de Supply Chain da Basf. No Brasil, a companhia mantém cerca de 4.200 colaboradores em nove unidades, que resultaram, em 2011, em 2,9 bilhões de euros em vendas totais no Brasil.

CASE GRUPO PANARELLO

Especializado na distribuição de produtos de prescrição, genéricos e MIP – Medicamentos Isentos de Prescrição, o Grupo Panarello (Fone: 62 4013.2000) também busca soluções NeoGrid para reestruturar seu plano de distribuição de produtos.

Atuando com mais de 3.600 colaboradores, 30.000 notas fiscais emitidas por dia e outras 3.000 recebidas por dia; 35.000 clientes ativos; 240.000 quilômetros rodados diariamente, com 600 carros na frota, entre próprios e terceirizados; e 80% das vendas sendo feitas eletronicamente, o Grupo fechou 2011 com faturamento de R\$ 6 bilhões e 17% de market share.

O crescimento exponencial do Grupo trouxe alguns desafios que deveriam ser superados durante o projeto de reestruturação de vendas e distribuição. Dentre eles estavam em conjunto três empresas do grupo – Panpharma, Americanfarma e Sudestefarma –, com diversas tecnologias, dificuldades e alto custo de manutenção, estratégias individualizadas, baixo nível de serviço e dificuldade na adesão dos clientes, que resultavam em perda de vendas.

Em relação aos clientes, era necessário melhorar os softwares de gestão de farmácia, aumentar o fluxo de informações de status de compra e dar acessos a melhores serviços e informações. Com clientes e fornecedores, os desafios esbarravam na falta de visibilidade das informações com fornecedores, integrar diferentes sistemas e alinhar a cadeia de suprimentos das diferentes pontas.

Com o projeto desenvolvido, parte com soluções da NeoGrid, parte sem, os objetivos de negócio traçados estavam em garantir a disponibilidade e acuracidade da informação para agilizar os processos de negociação com fornecedores, atender à dinâmica do negócio frente às restrições tecnológicas e simplificar a comunicação com clientes, buscando reduzir a perda de vendas. Para isso, era necessário sincronizar a cadeia de fornecimento, unindo a colaboração de todos os parceiros, acesso à informação, gestão de complexidade e dinamismo do dia a dia.

Todo o projeto foi dividido em quatro partes. A primeira, já concluída, foi o desenvolvimento do portal e-Pan, envolvendo parceiros, clientes, fornecedores e representantes num sistema de captação de pedidos off-line. Com o portal, houve redução de 500 para 350 pontos de atendimento de call center e os pedidos eletrônicos saltaram de 20% para 83% do total de pedidos da companhia. A segunda fase do projeto, também já concluída, buscava realizar a integração eletrônica de informações. Dentre os resultados está o lead time de recebimento de nota fiscal de sete dias para apenas dois.

"Estamos atualmente na terceira fase do projeto e foi



Silva, da Panarello: a solução dá informações atualizadas de maneira automática e por e-mail e faz diversas análises comparativas

nela que a NeoGrid entrou com o NeoGrid Distribution Intelligence. Escolhemos a companhia por seu conhecimento em soluções B2B e pela expertise em soluções para cadeia de suprimentos e demanda", explicou Tácio Silva, Chief Information Officer do Grupo Panarello.

Nessa fase, o enfoque era disponibilizar no portal informações gerenciais para clientes, fornecedores e força de venda. Entre os dados disponibilizados estão quantidade vendida, valor vendido, posição de estoque e clientes positivados. "Os objetivos da solução são analisar vendas, estoques, descontos, preços e percentuais de positividade por regionais de vendas por representantes, por produtos, por fornecedores, por redes e clientes. Além disso, ainda busca dar informações atualizadas disponíveis de maneira automática e por e-mail, faz análises comparativas por período, por gerente, por regional, por representantes e por fornecedores e dá total autonomia para criação de novos relatórios", continuou Silva. Com a solução, a companhia espera otimizar o trabalho da equipe comercial, aumentar a

produtividade das visitas da equipe, que passa a estar munida de informações detalhadas, aumentar os índices de desempenho e entender o comportamento de vendas dos produtos em períodos diferentes e sazonalidades. A quarta fase será voltada para possíveis melhorias observadas durante os resultados da fase 3.

CASE SEARA

“Produzir e distribuir os produtos altamente perecíveis, considerando períodos sazonais na cadeia de suprimentos com 29 fábricas, 22 CDs e mais de 15 marcas.”

Esse é um dos principais desafios da Seara (Fone: 47 3344.7700), de acordo com o diretor de Supply Chain da companhia, Ricardo Jacob. Apenas por essa razão já se pode compreender que qualquer alteração no processo de Supply Chain da Seara exige grande atenção e ações pontuais.

A companhia fornece produtos que precisam ser consumidos em períodos que variam de 15 dias até 1 ano após a fabricação e que necessitam de condições especiais para serem armazenados, como armazéns secos, resfriados ou congelados. Nesse cenário, o custo de inventários e armazenagem se torna costumeiramente muito alto.

Unem-se a esse desafio os produtos mais sazonais, como os natalinos. Nos últimos dois meses do ano, há um incremento de 20% na demanda de produtos que também pedem atenção desde a fábrica até a distribuição. A complexidade da malha logística e o atendimento do mercado externo e das fábricas e dos CDs espalhados por todo o país também fazem parte do desafio cotidiano da empresa.

“Até o ciclo completo de uma cadeia agropecuária de frango, que

corresponde a quase 80 semanas para o início do processo de industrialização, nós precisamos levar em consideração. Dentro do nosso processo, precisamos considerar qual produto deverá ser fabricado a partir da matéria-prima para suprir a demanda. Se temos um país pedindo por mais unidades de peito de frango, a nossa área comercial precisa se adaptar e achar um mercado consumidor que esteja procurando pelas duas asas daquele mesmo frango. Ou essa logística é bem pensada, ou não é lucrativo para a companhia manter apenas o cliente que quer o peito do frango. É preciso que haja um balanceamento entre as partes comercializadas”, explicou Jacob.

Para ter suporte em todas essas atividades, a Seara utiliza os softwares de Sales and Operations Planning e Distribution Requirements Planning da NeoGrid desde 2011. Com eles, busca-se o



Jacob, da Seara: “com os softwares, fortalecemos as relações entre varejista, fornecedor e parceiro, com mais balanceamento dos estoques”

fortalecimento das relações entre varejistas, fornecedores e seus parceiros ao longo da cadeia de suprimento, por meio do aumento da disponibilidade e balanceamento dos estoques.

Implantar mudanças nos processos da companhia significava

Sistemas para armazenagem Travema



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

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

Rua Benedito Campos Moraes, 126 - V. Anastácio
Cep: 01094-010 - São Paulo-SP
www.travema.com.br - E-mail: travema@travema.com.br

TRAVEMA
ARMAZENAGEM SEGURA

AH!

Alugue Hyundai



HYUNDAI

**Empilhadeiras
GLP · Elétrica · Diesel**

coparts

11 2633-4000

www.coparts.com.br

PalaTrans

é na
PIAZZA

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



11 2954-8544

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

30 - Evento

ter um plano único com diversas áreas envolvidas, como finanças, fábrica, marketing, logística e vendas. A partir daí surgiu o Projeto Colabora, processo de planejamento colaborativo envolvendo as diversas áreas de negócios da companhia, integrando os processos de planejamento de demanda e abastecimento dos CDs, melhorando o nível de serviço dos clientes.

“Considerando a cadeia de suprimentos, fábricas e CDs, o processo de distribuição está voltado à teoria dos vasos comunicantes, na qual os pontos de estoque estão balanceados. O projeto está gerenciando o processo de distribuição para mais de 13.000 itens x locais de estoque”, afirmou Jacob.

Dentre os benefícios esperados estão o aumento do nível de serviço, redução de ruptura, redução de inventário, aumento de produtividade dos analistas, foco na exceção (itens em ruptura ou excesso) e fidelização de clientes. Resultados já obtidos foram o aumento de 51% no On Time In Full e redução de 35% nas rupturas.

CASE SYNGENTA

O foco da Syngenta (Fone: 0800 704.4304) era atuar em sinergia com os seus distribuidores quando procurou a NeoGrid para desenvolver um projeto que otimizasse a reposição de produtos com esses, que são os clientes diretos da companhia. “Trabalhamos para produzir e abastecer o mercado brasileiro de defensivos agrícolas e sementes, enfrentando toda sazonalidade, condições de tráfego e longas distâncias. Precisamos produzir e entregar o produto certo, na embalagem correta, com volume suficiente, no

momento oportuno, na loja adequada”, explicou Marcos Mazza, gerente VMI e operações comerciais da Syngenta.

O Projeto Cultivar, desenvolvido em conjunto com a NeoGrid desde 2008, tem como principal objetivo melhorar o desempenho operacional e a disponibilidade de produtos para os clientes Syngenta – através do aumento da visibilidade de demanda e estoques, garantindo velocidade e flexibilidade no abastecimento de produtos, de forma que fosse possível evitar a ruptura de vendas e o excesso de estoques. “Escolhemos a NeoGrid, pois a solução de Vendor Managed Inventory deles aderiu às nossas necessidades, tinha flexibilidade para integrar grandes, médias e pequenas empresas distribuidoras e poderia ser implantada de forma gradual no projeto, permitindo resultados rápidos”, afirmou Mazza.

No sistema de distribuição da Syngenta, a empresa fornece o produto ao distribuidor que fica incumbido de vendê-lo ao produtor agrícola. Por ter essa relação direta com o produtor, o distribuidor conhece todo o fluxo de venda e é quem pode antever demandas futuras, solicitando e vendendo produtos de acordo com o necessário, sem que haja excessos ou falta.

Dentre os principais desafios de implementação do projeto estava envolver diversas áreas, como finanças, fábrica, marketing, logística e vendas. Outra barreira era a cultura de relacionamento entre compradores e vendedores. “O que chamamos de inconveniente da mudança é muito forte no nosso mercado. As pessoas têm receio de novas tecnologias e, quando percebem


Logweb



Mazza, da Syngenta: as pessoas têm receio de novas tecnologias e, quando percebem que parte dos seus trabalhos irá mudar, tendem a rejeitar o projeto

que parte do seu trabalho cotidiano deverá ser mudado, têm a tendência de rejeitar o projeto. Precisávamos de uma comunicação eficiente, com estratégia e trabalho em grupo”, analisou Mazza.

Por meio do sistema VMI, distribuidores e produtores disponibilizam suas informações de demandas em plataforma on-line, que podem ser visualizadas por aqueles que têm acesso ao projeto. Entre os resultados monitorados on-line estão a previsão de demanda, o realizado e o histórico de cada produtor; além de consumo, sobra de estoques, falta de produtos e sugestões de reposição. O software age na cadeia de abastecimento estabelecendo um compartilhamento de informações entre fornecedor e cliente e, com isso, reduz o nível de estoque ao longo da cadeia e os custos das operações.

“Com essa interação on-line ocorrida por meio do sistema, notamos um aumento nas parcerias comerciais, aumento de 6% no nível de serviço e redução de 15% em perdas de vendas, enquanto o percentual de erro médio absoluto caiu de 50% para 25%”, finalizou o gerente VMI. 



Baguera Express presta serviços de transporte e cross-docking



Situada na cidade de Jundiaí, SP, e com filial na cidade de São Paulo – com capacidade para armazenagem de 1.000 paletes – a Baguera Express (Fone: 11 4015.5353) oferece serviços de transporte de cargas completas e dedicadas através de veículos de médio

e grande porte. Também conta com divisão de distribuição, armazenagem e cross-docking, garantindo eficiência nas entregas door-to-door. Possui, ainda, uma divisão especializada em serviços de encomendas expressas aéreas e rodoviárias.

Soluções em logística e RH são propostas da GY LOG

A GY LOG (Fone: 11 4193.4033) trabalha em três diferentes segmentos: intralogística, soluções em RH e projetos sob medida. No primeiro, atua com abastecimento de linhas de produção, armazenagem e gestão de estoques, movimentação de materiais, picking, expedição, etiquetagem, nacionalização de produtos, recebimento de mercadorias e customização

de produtos. Na área de RH, oferece gestão de pessoas, recrutamento e seleção, treinamento, desenvolvimento de pessoal e capacitação profissional. Por último, desenvolve projetos de logística e intralogística sob medida, propondo soluções a partir das demandas do cliente, avaliando os impactos em custo, qualidade, serviço, riscos de implementação e aspectos operacionais.

KMC está construindo sua oitava filial

Com matriz em Itupeva, SP, a KMC (Fone: 11 4496.5577) está com a construção de sua oitava filial, localizada em Estância, SE, em nível avançado. Classificada

como Operador Logístico, possui frota própria de veículos e trabalha em três frentes prioritárias: controle de estoque, armazenagem e gestão de transportes.

[facebook.com/cromosteel](https://www.facebook.com/cromosteel)

Uma solução completa e eficiente.

Cromo Steel, a marca de containers aramados e carrinhos industriais que mais produz e investe em tecnologia.

Foto: Roberto G. de Sá



Amazon iniciará atividades no Brasil até o final do ano, colocando em xeque a logística brasileira

A loja virtual Amazon programou o início de suas operações no Brasil para o 4º trimestre deste ano. Líder mundial no segmento de e-commerce, a loja faturou US\$ 17,4 bilhões só em 2011, receita superior ao que o Brasil arrecadou no ano passado inteiro no setor: R\$ 18,7 bilhões.

A análise dos dados consolidados do último ano mostra que o Brasil fechou a temporada como sétimo país com

maior participação e potencial no comércio eletrônico. No entanto, de acordo com o estudo T-Index 2015, realizado pela Translated, o país será o quarto maior faturamento em vendas pela internet até 2015.

Segundo Leandro Kenski, CEO da Media Factory (Fone: 11 3887.4547), empresa especializada em marketing digital, a chegada da Amazon só reforça a importância do país no setor. Para ele, o mercado

nacional de vendas on-line já está maduro, mas a entrada de uma potência do setor vai modificar o segmento.

“A chegada da Amazon vai mudar toda a cadeia do mercado brasileiro de varejo. Vai mexer, inclusive, nos preços e trazer mais empregos para o e-commerce e para as áreas diretamente relacionadas, como a própria logística”, destaca Kenski.

A Amazon entende que os problemas logísticos e as dificuldades tributárias devem pesar inicialmente e, desta maneira, comercializará apenas produtos digitais. Mais tarde, a loja focará as encomendas que possam ser entregues via Correios, como livros, DVDs, CDs, jogos e softwares. Para isso, a empresa ainda está procurando um local para instalar o seu Centro de Distribuição.

FERRAMENTAS

A Amazon também é conhecida pelo desenvolvimento de duas ferramentas para o segmento que estarão presentes no ato de seu lançamento: o modelo one click e o sistema behavior target.

O primeiro lida com o armazenamento de dados para que o cliente faça a compra com apenas um clique. Desta maneira, através de um cadastro com todos seus dados, o comprador apenas escolhe o produto e o adquire sem ter que fazer mais nada.

Já o segundo é a ferramenta de público alvo. O próprio sistema da Amazon faz a leitura do que é importante ou tem o perfil do cliente, conforme um cadastro preenchido previamente. Com o processo, o site elimina produtos caros se o cadastro limitar os preços, por exemplo.

KINDLE

Com experiência nos e-books, a Amazon firmou contrato com cerca de 30 editoras para produzir conteúdo para o Kindle, leitor de livros da companhia para tablets e smartphones. Algumas devem fechar parcerias exclusivas, enquanto a Amazon

Kenski: chegada da Amazon, maior empresa de e-commerce do mundo, vai mudar toda a cadeia do setor no Brasil, alterando preços, empregos e logística



Garfos e Acessórios Cascade.
Você quer soluções. Nós resolvemos

Velocidade.
Visibilidade.
Produtividade.

O Duplo Posicionador de Garfos Cascade tem como principal objetivo o aumento da produtividade, pois permite a movimentação de um ou dois pallets simultaneamente, reduzindo em até 50% o tempo da operação.

Conheça a Cascade e otimize sua produção.

Cascade do Brasil

11 31 2 100 8800
Rua João Guerra, 1384 - Sorocaba - São Paulo - CEP 13075-121
www.cascadebrasil.com.br

avalia os custos e projeta uma "prateleira virtual" de 10 mil livros digitais até o Natal.

Para adquirir o sistema Kindle, o consumidor terá que desembolsar R\$ 500. O preço é três vezes maior que o praticado nos Estados Unidos, mas mesmo assim é mais barato do que qualquer programa do gênero disponível no Brasil.

DESAFIOS NO BRASIL

O principal entrave que a Amazon enfrentará no Brasil é a alta carga tributária. As organizações estrangeiras já estabelecidas por aqui apontam o problema como principal desafio a ser superado. Com a Amazon não deve ser diferente, já que os games, por exemplo, possuem tributação de quase 70% no Brasil.

Outros pontos críticos

levantados pelas companhias de e-commerce são a logística e o transporte. Cumprir horários e prazos de entregas em locais muito afastados dos centros urbanos é difícil, além do trânsito em cidades como São Paulo. Kenski não acredita que isso atrapalhe a chegada da Amazon à América Latina, já que a empresa é considerada exemplo de organização nos Estados Unidos.

Por outro lado, o CEO da Media Factory acredita que não só a Amazon, como todas as empresas do setor precisam investir em logística e transporte. "É importantíssimo investir em infraestrutura e nunca ir além do que se pode gerenciar. A logística muitas vezes depende de fatores externos, que saem das mãos das empresas", alerta Kenski.

A Media Factory avalia que a Amazon conseguirá superar estes

desafios com inovações no setor. Segundo Kenski, a expertise que fez com que a marca atingisse o tamanho atual reforça sua crença. O serviço one click é outro sinal de como a empresa pode propor novidades para a área.

CRESCIMENTO


De acordo com um estudo encomendado pela Visa, o setor de e-commerce cresceu 43% no Brasil entre 2010 e 2011. Com um faturamento garantido, as projeções apontam para a manutenção do crescimento em ritmo acelerado. "O mercado crescerá num ritmo de 20% a 30% ao ano, nos próximos três anos", projeta Kenski.

O CEO da Media Factory também se lembra dos sites de compras coletivas, que na sua visão aumentaram ainda mais o universo do comércio eletrônico.

"Esse mercado está em franca expansão. Novos players entram a todo o momento. As compras coletivas deram uma força muito grande para que isso acontecesse", afirma.

MÃO-DE-OBRA

O investimento em tecnologia e pessoal também é uma preocupação da Amazon antes de iniciar suas atividades. Com profissionais bem remunerados, o setor tem contratado especialistas do alto escalão e investido na qualificação de quem já faz parte dos quadros. Além disso, Kenski alerta para a procura de novos valores.

"Buscamos por novos talentos, investimos em pessoas e novas tecnologias. Queremos sempre surpreender nossos clientes", conclui o CEO da empresa de marketing digital. 



www.fortpaletes.com.br

Empresas sustentáveis nunca passam em branco.

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

FORT PALETES
A BASE FORT DA DISTRIBUIÇÃO

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

Dori Alimentos inaugura fábrica para produção exclusiva de produtos a base de amendoim

A companhia busca aumentar a sua participação no varejo de 36% para 47% e crescer 18% nos resultados em 2012. Já a nova unidade alia logística simplificada, mas eficiente, à produção sustentável, com barreiras contra qualquer tipo de contaminação.

A Dori Alimentos (Fone: 14 3408.3046) possui 22,5% de participação no mercado de produtos a base de amendoim, sendo que eles respondem hoje por 24% das vendas líquidas da companhia no país. Apenas em função desses números era de se esperar que a empresa estivesse buscando ampliar sua linha de produção com uma nova fábrica que produzisse exclusivamente produtos a partir do grão. Mas não foram somente esses os impulsos. Como explica Edgard Rangel Filho, gerente de logística da empresa, desde o ano 2000, a produção de amendoim no Brasil cresceu mais de 75% e a produtividade avançou 60% com o uso de tecnologias de última geração. Além disso, a safra brasileira cresce aceleradamente ano a ano, e já chegou a um patamar estimado de meio milhão de toneladas/ano.

Números tão promissores e estimativas positivas de crescimento resultaram no investimento de R\$ 15 milhões para transformar um armazém cerealista da companhia em uma unidade produtiva com capacidade para 3 mil toneladas/mês. "Aumentando nossa capacidade produtiva de produtos de amendoim, esperamos contribuir para alcançar a nossa meta de 2012, que é crescer 18% nos resultados, associando atuação no atacado, no segmento do varejo popular, o chamado mercado de preço único, e



Proximidade com a fábrica-matriz e CD, e malha de transporte existente para atender à necessidade logística, foram determinantes para a escolha do local

aumentando a presença no varejo através dos distribuidores Dori", afirma Rangel Filho.

Localizada em Marília, SP, cidade onde nasceu a companhia há 45 anos, a nova fábrica, nomeada Unidade 40, tem um quadro de 200 funcionários, sendo 150 alocados na produção. Ao todo, são 12.000 m² para a produção exclusiva de 3 mil toneladas mensais de todos os confeitos doces e salgados de amendoim da marca, distribuídos em um layout totalmente horizontal, usando o conceito sustentável de produção limpa, de fluxo contínuo, com o mínimo de geração de resíduos. "O espaço existente era perfeitamente adequado ao que queríamos, tanto do ponto de vista de metragem como do ponto

de vista logístico, já que fica próximo ao Centro de Distribuição e à fábrica-matriz. As condições eram excelentes para promovermos as melhorias necessárias e transformar o armazém cerealista que tínhamos ali em unidade produtiva. Foi feito um estudo logístico que considerou a proximidade da fábrica-matriz e do Centro de Distribuição, além da malha de transporte já existente para atender às outras categorias de produtos", analisa Rangel Filho.

Outra novidade é o laboratório montado com os mesmos

equipamentos da fábrica, que desenvolverá produtos em escala menor, sem a necessidade de interromper a linha produção. O local busca garantir a agilidade no desenvolvimento de novos produtos para apresentação ao mercado e aumento do número de itens comercializados.

Os investimentos também passaram pela compra de maquinário. "Adquirimos equipamentos de ponta, tais como seletoras eletrônicas, secadoras e empacotadeiras. Com estes investimentos teremos capacidade para duplicar a produção



Com um portfólio extenso, com cerca de 350 itens, a companhia busca crescer 18% em 2012 e aumentar de 36% para 47% a sua participação no varejo

atual", afirma Rangel Filho. Com 61% das vendas da companhia realizadas via atacado, a logística da Dori Alimentos recebeu atenção especial no projeto. "A operação logística será simplificada na nova unidade, uma vez que todo o fluxo, desde o recebimento do insumo, abastecimento da produção, produção e empacotamento, estará em um único local, sempre segregado, conforme os requisitos de qualidade e barreiras contra qualquer tipo de contaminação. Após essas etapas, o produto acabado é enviado ao nosso Centro de Distribuição, também em Marília, SP responsável por abastecer outros três CDs e todos os clientes que são atendidos diretamente em todo o Brasil", elucida o diretor de logística.

Ao criar a unidade exclusiva para a fabricação de produtos de amendoim, a Dori Alimentos buscou atender às demandas

que matérias-primas como esta possuem. Na companhia, existe um cuidado especial com as análises de qualidade dos insumos, armazenamento dos grãos e a distribuição dos produtos. Em todas as etapas é feito um controle rigoroso de rastreabilidade dos lotes envolvidos no processo, que garante o First-in/First-out e o First-expire/First-out, ou seja, o estoque atualizado de acordo com os prazos de validade. No Centro de Distribuição, um controle via WMS gerencia todos os pedidos a serem embarcados, atendendo aos requisitos de qualidade e rastreabilidade dos lotes. Já em funcionamento, a fábrica seguirá em atualização e os R\$ 15 milhões previstos em investimentos serão atualizados até 2013.

Novo CD


A busca pelo aumento do market share no varejo contem-



Unidade 40 é capaz de produzir 3 mil toneladas/mês de confeitos doces e salgados de amendoim, em 12.000 m² distribuídos em layout horizontal

plou, em 2011, a inauguração de um Centro de Distribuição na cidade de Maceió, AL, com o objetivo de elevar o nível de serviço da empresa nos estados da Paraíba, Pernambuco, Rio Grande do Norte e Sergipe. Com uma área de 1.200 m², capacidade de giro de 1.000 paletes e 600 toneladas de produtos/mês, o empreendimento vai elevar a receita da Dori em até R\$

36 milhões na região em 2012. Para este ano, a empresa possui orçamento de receitas superior a R\$ 500 milhões.

Do total faturado pela Dori em 2011, R\$ 46 milhões foram provenientes de exportações. Atualmente, a empresa exporta para mais de 60 destinos, incluindo todos os países do Mercosul, Austrália, África do Sul, parte da Europa e Estados Unidos. 

POR ESSA NINGUÉM ESPERAVA. É IMPERDÍVEL!

Só mesmo a **CLARK**, uma empresa pioneira, poderia lançar essa grande ação inédita no mercado.

Compre Clark e ganhe*
as peças + lubrificantes
consumidos nas revisões
no período de garantia (2.000 horas ou 1 ano).



CONSULTE O
DISTRIBUIDOR CLARK
MAIS PRÓXIMO
DE VOCÊ.



* Consulte seu distribuidor Clark para as condições desta campanha. Válida até: 30/09/2012.

Atendimento em 100% do território nacional.

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

DINÂMICA - RO - AC
(69) 3535.5404 / (68) 3221.1157

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

TECNOESTE - MS - MT
(67) 3045.0088 / (65) 3661.0661

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

FORNÁQUINAS - CE - PI
(85) 3474.3819

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

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

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

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

LVM - AM - RR
(92) 3236.1455

STOCKMANS - RS - SC
(54) 3242.1091 / (51) 3475.6575

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

CLARK
THE FORKLIFT

www.clarkempilhadeiras.com.br

CSC Brasil firma parceria com a IBM para comercializar e implementar soluções de gestão de serviços

Com o intuito de ampliar sua oferta de soluções, abrir novos mercados e obter mais oportunidades de negócio, a CSC Brasil (Fone: 11 3598.9444) – empresa especializada em soluções de gestão de serviços e gerenciamento de processos de negócio – firmou parceria com a IBM Brasil (Fone: 0800 707.4837) – líder mundial em criação, desenvolvimento e manufatura de tecnologias de informação da indústria.

A partir da nova parceria, a CSC passa a comercializar e implementar soluções que se destinam à gestão de serviços de áreas de negócio, logística, transportes, concessionárias de serviços públicos (gás, água e energia), química e petroquímica, indústrias de manufatura, governo e hospitais, além de serviços de tecnologia da informação (TI).

Segundo Eduardo Kfourri, vice-presidente de operações da CSC Brasil, várias condições influenciaram o surgimento da parceria entre as empresas. “A parceria com a IBM deve-se

a uma série de fatores, entre os quais estão a força da marca IBM, a qualidade de suas soluções e seu programa de parceiros. Cabe destacar, também, a sinergia entre a atuação da CSC e a área de gerenciamento de serviços da IBM, foco da parceria. Isto significa que a equipe da CSC já possui um conhecimento básico para trabalhar com as soluções, tanto no aspecto comercial quanto técnico”, afirma o executivo.

Por enquanto as soluções comercializadas pela parceria serão aquelas já existentes, mas as empresas não descartam a possibilidade de desenvolver novas soluções baseadas na plataforma de software da IBM.

Os principais produtos que serão comercializados abrangem um amplo leque de soluções, entre as quais estão as de gerenciamento de ativos corporativos ‘não TI’; gerenciamento de ativos de TI; gerenciamento de virtualização e computação em nuvem; automação e gerenciamento de operações de data center; gerenciamento de disponibilidade e desempenho de serviços; e soluções que se incluem no conceito de cidades inteligentes.

“Na parceria, a IBM será

responsável pela criação e pelo desenvolvimento dos softwares e a CSC irá comercializar e implementar as soluções da linha de produtos IBM Tivoli, que é voltado para a infraestrutura das empresas”, explica Kfourri.

A CSC já está em fase de negociações com novos clientes, e espera obter um bom crescimento em 2012. Além da nova parceria com a IBM, a CSC também possui parcerias com a BMC Software, para gerenciamento de serviços de negócio e soluções de monitoramento para ambiente Mainframe; com a Appian, para gerenciamento de processos de negócio (BPM); com a Nice Systems, para gerenciamento de desempenho de serviços e vendas; com a LRS, para gestão corporativa de relatórios; e com a NTRglobal, para suporte via chat e controle remoto para centrais de atendimento.

“Mesmo com a crise internacional, o mercado brasileiro apresenta boas perspectivas de expansão para este ano e temos expectativas excelentes de vendas e crescimento com a nova parceria. Além disso, estamos sempre atentos à oportunidade de firmar novas parcerias com empresas líderes em suas áreas de atuação que tenham soluções capazes de atender às necessidades dos nossos clientes e do mercado como um todo”, conclui Kfourri.



Notícias Rápidas

Trans Volga presta serviços logísticos em Minas Gerais e procura parceiros

Sediada em Contagem, na região central de Minas Gerais, a *Trans Volga Movimentação & Logística* (Fone: 31 2567.6020) está disponível para parcerias comerciais no que se refere à prestação de serviços e suporte a outras empresas transportadoras, embarcadoras, Operadores Logísticos e afins que tenham demandas para Minas Gerais. Oferece serviços de coleta/entrega fracionada e/ou completas para Belo Horizonte e interior de Minas, atuando, também, com carga área, abrangendo despachos, coletas e entregas, transferência para todo o Brasil, fretes dedicados para demandas emergenciais, como congressos e outros eventos, transporte de cargas sensíveis, logística para operações comerciais, armazenagem e guarda-móveis.

Quality Logística faz administração de CDs

Entre os serviços e soluções oferecidos pela *Quality Logística* (Fone: 11 3984.5554) estão: administração de Centros de Distribuição; movimentação e abastecimento de linhas de produção; armazenagem em CDs próprios; engenharia de processos logísticos; softwares de gestão de armazéns e transportes; controle de inventários cíclicos e periódicos; movimentação de mercadorias; packing; e locação de máquinas e equipamentos.



Kfourri: “a IBM será responsável pela criação e pelo desenvolvimento e a CSC Brasil será responsável por comercializar e implementar a linha de produtos IBM Tivoli”

TRANSPORTE RESPONSÁVEL

SEM COMPROMISSO



TRANSPORTE
EXCELSIOR



Mérida
Av. Copacabana, 617
Morada de Laranjeiras - Serra - ES
Cep.: 29198-425
Telefone: (27) 3241 5232

Centro Gerencial
Rua Marcello Ely Caribegim Loureiro, 90
Morada de Graça - Barra Mansa - RJ
Cep.: 27335-170
Telefone: (24) 3343 3752

www.transporteexcelsior.com.br
informacao@transporteexcelsior.com.br

Serasa Experian realiza workshop para falar sobre Conhecimento de Transporte Eletrônico - CT-e

Desenvolvido de forma integrada entre as Secretarias de Fazendas dos Estados e a Receita Federal do Brasil, o Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e) é o novo modelo de documento fiscal instituído pelo Ajuste SINIEF 09/07, que será utilizado para substituir os conhecimentos de transportes de cargas dos modais rodoviário, aquaviário, aéreo, ferroviário, dutoviário e multimodal (segunda fase).

Para explicar como funciona o novo conhecimento e as suas vantagens, a Serasa Experian (Fone: 0800 773 7728) realizou, em julho último, um workshop sobre Conhecimento de Transporte Eletrônico.

Ministrada por Clóvis Antônio de Souza, líder do Projeto CT-e da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, a primeira palestra do evento abordou a parte técnica de como irá funcionar o sistema do novo Conhecimento e suas vantagens para o mercado.

"A Receita Federal pensava no assunto desde 2004. Pode-se dizer que a CT-e seguiu os passos da NT-e (nota fiscal eletrônica), com a diferença de que no caso do Conhecimento a iniciativa partiu das empresas", afirmou Souza.

No novo modelo operacional, a empresa emissora do CT-e gera um arquivo eletrônico contendo as informações fiscais de prestação de serviço de transporte e o encaminha para a Secretaria de Fazenda Estadual (Sefaz), que faz a validação do documento recebido.



Gabech: "O custo mínimo seria de R\$ 0,90 dentro do nosso sistema, mas cada caso seria estudado detalhadamente e se teria um fee mensal"

Se a análise for positiva, a Sefaz autoriza o uso do CT-e reenviando o documento para a transportadora e para a Receita Federal. Caso seja diferente da Secretaria de Fazenda de circunscrição do emissor, esse arquivo ainda será transmitido para as Secretarias de Fazenda de início da prestação do serviço e do tomador do serviço, além da SUFRAMA – Superintendência da Zona Franca de Manaus, quando for necessário.

Para acompanhar a mercadoria durante o traslado até o destinatário é impressa uma representação gráfica simplificada do CT-e, chamada DACTE (Documento Auxiliar do Conhecimento de Transporte Eletrônico). Nele estão o número do protocolo de autorização do referido documento (chave de acesso) e o código de barras linear.

Através do portal da Sefaz, as empresas fazem, gratuitamente,



Souza: "pode-se dizer que a CT-e seguiu os passos da NT-e, com a diferença de que no caso do Conhecimento, a iniciativa partiu das empresas"

o download do software emissor de CT-e para conseguir trabalhar dentro desse modelo e transmitir o documento para a Secretaria. "Uma das vantagens do uso desse sistema é que, além de ele ser gratuito, é fácil de ser manuseado e trabalha em qualquer plataforma", explicou Souza.

Planejado para funcionar em tempo integral, o sistema apresenta soluções para o caso de contingências – problemas de falta de acesso que possam atrapalhar o fluxo de transmissão do CT-e.

"Caso o sistema de São Paulo, por exemplo, apresente algum erro, não queremos prejudicar o transportador atrasando a liberação dessa mercadoria, assim ele poderá liberar esse CT-e através de outro ambiente autorizador. Mas isso será repassado depois para o sistema paulista para que não se tenha divergências. Os sistemas estão sempre interli-

gados, então tudo que um autoriza tem de avisar para o outro e vice-versa", afirmou o líder do Projeto CT-e da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo.

Souza também comentou sobre os casos em que é previsto o cancelamento do CT-e. Segundo ele, só podem ocorrer quando o serviço ainda não foi prestado. "Caso seja necessário cancelar o Conhecimento por algum motivo, o sistema só permitirá esse tipo de alteração caso não se tenha iniciado a prestação de serviço – caso ela tenha ocorrido, será necessário, se não for permitido o uso de carta de correção, fazer a anulação do CT-e", explicou o executivo.

Atualmente, o Portal do CT-e tem 3.161 empresas credenciadas e já emitiu algo em torno de 35,7 milhões de Conhecimentos de Transporte Eletrônicos. Nas últimas semanas, o Confaz – Conselho Nacional de Política Fazendária aprovou a prorrogação da obrigatoriedade do CT-e nos modais dutoviários, rodoviários, ferroviários e aéreos, que venceria em setembro, para 1º de dezembro.

Além da apresentação do líder do Projeto CT-e da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, o workshop da Serasa Experian também contou com a palestra de executivos da própria companhia.

De olho nas dificuldades que as transportadoras enfrentariam com a mudança do Conhecimento de Transporte, a Serasa apresentou durante o evento o seu software destinado a realizar todo o proces-

so operacional de envio do CT-e para a Sefaz. Chamado Portal DF-e Serasa Experian, o sistema trabalha com o gerenciamento dos documentos da empresa, sendo, também, uma ponte entre a transportadora e a Sefaz.


"O fluxo operacional é feito com a Serasa solicitando a autorização junto à Sefaz e depois repassando o DACTE para a transportadora e enviando para o embarcador e para o destinatário o CT-e", explicou Paulo Gabech, gerente de soluções para documentos fiscais e eletrônicos da Serasa Experian.

Para que não haja perda de dados e o cliente continue a utilizar o seu próprio sistema, na instalação do software da Serasa é feita uma integração do software da empresa com o programa utilizado pela transportadora através de uma troca de dados.

"Há uma transferência de informações dos bancos de dados dos dois sistemas, que pode ser feita através da troca de arquivos por algum tipo de mídia ou até pela leitura automática de um programa no outro, isso seguindo determinados critérios estruturais", afirmou Gabech.

As principais vantagens e benefícios do programa, segundo o executivo, estão na redução de custos com as licenças de softwares, na segurança do processo – a comunicação é criptografada – e na implementação simplificada com menor prazo e custo. Gabech afirmou não ser ne-

cessário que as empresas tenham uma quantidade mínima de documentos emitidos mensalmente para se adquirir a solução, mas alertou sobre a relação custo-benefício. "Não temos um número claro, mas se a quantidade é muito baixa, o cliente precisa

ter certeza de que não vale mais a pena trabalhar com o sistema gratuito oferecido pelo governo. Na Serasa, o custo mínimo seria de R\$ 0,90 por documento, mas cada caso seria estudado detalhadamente e se teria um fee mensal", concluiu ele. 



Com a presença de profissionais da área, o workshop da Serasa Experian debateu como funciona o CT-e e quais as suas vantagens para o mercado

Dizem que é complicado.

Mas só para quem gosta de complicar.



Simplifique a gestão dos seus fretes.

Benefícios do sistema

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

Resultados com simulação: pode reduzir entre 3% a 27% do frete. Resultados com avaliação das transportadoras: entregas no prazo, redução de reentregas, devoluções, extravios.

"O GKO FRETE nos trouxe informações valiosas para muito a melhoria dos negócios e transportadoras, ótimas por medida de transparência." - Marcos Alves Jr. - CEO SODRIDE

Mais de 200 usuários



GKO frete
O TMS para embarcadores

www.gkofrete.com.br

TAT LOG especializa-se em logística para o setor têxtil e comemora a conquista de grandes clientes

Há oito anos no mercado logístico, a TAT LOG (Fone: 11 4143.4323) mantém seu foco no setor têxtil e atende de pequenos a grandes varejistas com serviços como etiquetagem, separação dos produtos por grade, armazenamento, encabidamento e distribuição das peças aos clientes. Entre as grandes marcas, Besni, Marisa, Pernambuco, Renner e WalMart já usaram os serviços da empresa.

De início, a ideia da TAT LOG era abranger um setor que cresce rapidamente a cada ano no mundo. Atualmente, o Brasil conta com a 6ª maior produção têxtil do planeta, o que gera uma média de 9,8 bilhões de peças confeccionadas por ano. Além disso, o ambiente gera 1,65 milhão de empregos na indústria de transformação e representa 3,5% do PIB nacional.

Com todos estes números, a companhia juntou seu know-how no segmento têxtil a profissionais especializados para criar uma empresa com o intuito de dar o suporte logístico aos magazines. A TAT LOG faz todo o serviço de gestão e entrega para os médios e pequenos magazines. Já para os grandes clientes, as entregas seguem um fluxo diferente. Os produtos são deixados nos Centros de Distribuição das próprias redes varejistas, que os repassam às lojas.

Para o proprietário da TAT LOG, Alexandre Campos, a principal característica do setor

têxtil é a sazonalidade. Tanto para fabricantes como para vendedores de vestuários, há problemas com a sazonalidade de uso da mão-de-obra, que fica parada em determinados períodos. É neste instante que a empresa entra em ação e concentra seus trabalhos em várias frentes para evitar a ociosidade. Ele também ressalta as necessidades de alinhar processos de encabidamento e etiquetagem, por exemplo, em casos de fusão.

“As grandes marcas se encontram em processo de transformações, com fusões e aquisições, aonde suas características e necessidades vão se transformando também. Com a chegada de marcas provenientes de outros países, estas necessidades no mercado interno aumentam e entra a profissionalização das empresas e a manutenção de seu core business. Assim, passa-se para o setor empresarial logístico as obrigações inerentes às suas funções”, detalha Campos.

DESAFIOS

Atualmente, a TAT LOG movimenta, em média, 450 mil peças ao mês. No entanto, para atingir esta marca, a empresa enfrenta uma



Fachada da TAT LOG, em Itapevi, SP: empresa fornece soluções logísticas para o setor têxtil, como etiquetagem e encabidamento, para grandes, médios e pequenos varejistas

série de dificuldades com a logística do setor têxtil no Brasil. Campos enumera as principais e classifica os impostos, de longe, como o maior “inimigo” do segmento. Além deles, a situação precária de algumas rodovias brasileiras, a falta de mão-de-obra qualificada e o complicado desembarço portuário também incomodam.

“Os altíssimos encargos sobre a mão-de-obra obrigam as empresas a aumentarem seus custos e, por consequência, os repasses aos clientes. A infraestrutura de nossas rodovias também compromete o desempenho desta área. O Brasil muito recentemente iniciou uma especialização, que ainda considero marginal, de nossos profissionais, e a falta de mão-de-obra qualificada acaba por se tornar outro problema que enfrentamos

no setor. As operações portuárias e sua complexidade na descarga e desembarço das importações têm causado sérios problemas aos importadores, ocasionando constantes atrasos nas entregas, inclusive com perda de pedidos por falta da entrega”, classifica.

A TAT LOG também analisa o que pode ser feito para corrigir essas possíveis falhas no processo. “As soluções envolvem investimentos nas diversas áreas e a reavaliação dos impostos inerentes, possibilitando maior geração de riqueza e descentralização desta, permitindo melhorias nas distribuições dos ganhos do país. A educação de nossos profissionais deverá sofrer alterações, com maior concentração nos segmentos das áreas logísticas”, projeta Campos.

SERVIÇOS E TECNOLOGIA

Hoje, a TAT LOG não faz entregas para as grandes redes de magazines, mas exerce todo um trabalho logístico até o Centro de Distribuição das companhias. Esta é a única diferença entre os serviços contratados pelas grandes redes em relação às pequenas e médias.

Fora isso, Campos destaca os serviços executados que são comuns a qualquer cliente: recebimento, controle de estoque, inventários, gestão e controle de qualidade dos produtos, pequenas costuras, repasse de peças, formação de grades, embalagens, controle de fretes e de transportes.

“A empresa foca em seus serviços a especialização no atendimento aos destinatários, compreendendo em suas tarefas a perfeita harmonia entre os requisitos dos procedimentos e a

produção dos pedidos”, classifica o proprietário da TAT LOG.

Para chegar a estes objetivos, o sistema tecnológico utilizado é o WMS. Nele, são abastecidas as informações de coletores, controles dos estoques, controles de produtividades e garantia da qualidade.

“Todos nossos clientes têm a possibilidade de integrar seu sistema com o da empresa, podendo obter constantes atualizações de seus estoques armazenados na TAT LOG”, revela Campos.

MÉTODOS

A maneira como a empresa atua também é um dos fundamentos básicos impostos por Campos. Ele explica que há um perfil exato para cada cliente na hora de receber e distribuir produtos.

“Todos os produtos são recebidos conforme programa-


ção enviada previamente pelo cliente, e a distribuição baseia-se nos pedidos enviados por ele. O sistema controla os estoques e as datas, que é o abastecimento da programação que controla a produção”, destaca o proprietário da TAT LOG.

Ele também classifica a terceirização como passo importante do processo de etiquetagem e encabimento, já que os custos são bem menores em um setor que apresenta ritmo sazonal.

“A principal vantagem é, com certeza, os custos que, com a sazonalidade, não se agregam com grande valor ao produto com a terceirização. O atendimento às especificidades dos procedimentos dos diversos destinatários é outra vantagem – oferecer aos clientes a liberdade despreocupada para que possam focar seus esforços no seu real segmento”, avalia Campos.

PRÓXIMOS INVESTIMENTOS

Até o momento, a companhia está investindo em soluções e equipamentos, mas classifica o ano de 2012 como atípico, já que o faturamento está abaixo do esperado. Por outro lado, Campos acredita que a situação melhora, sobretudo a partir de agosto.

“A empresa está investindo em sistemas de armazenagem, empilhadeiras, atualizações do software WMS – desenvolvido no Brasil pela Alcis Softwares –, em treinamento e capacitação dos funcionários. A expectativa é de melhoria para os próximos meses, e que a partir de agosto os volumes aumentem consideravelmente, com quantidades que deverão dobrar ou mais a necessidade de produção média”, conclui o proprietário da TAT LOG. 

GUMAPLASTIC É TRADIÇÃO, QUALIDADE E GARANTIA

Fabricamos e recondicionamos pneus e rodas maciças

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



GUMAPLASTIC

Rua Wils Roberto Banks, 419
Parque Maria Domitila • Pirituba • São Paulo • SP
Fone (11) 3901-7054 • FAX (11) 3904-8088
CEP 05128-000 • E-mail: gumavendas@uol.com.br

WWW.GUMAPLASTIC.COM.BR

CeMAT SOUTH AMERICA 2013 é sucesso de vendas

Faltando 8 meses para ser realizada, a 2ª edição da CeMAT SOUTH AMERICA – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística já superou a edição de 2011 em metros quadrados vendidos.

A CeMAT SOUTH AMERICA 2013 – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística, com data marcada para acontecer de 19 a 22 de março de 2013, já vendeu, juntamente com a MDA SOUTH AMERICA – Motion, Drive & Automation, quase 17 mil metros quadrados de área líquida de exposição para cerca de 145 empresas de 19 países (Alemanha, Áustria, Bélgica, Brasil, China, França, Reino Unido, Irlanda, Itália, Índia, Japão, Holanda, Espanha,

Portugal, Suécia, Suíça, Taiwan, Turquia e Estados Unidos) e 8 estados brasileiros.

Faltando ainda 8 meses para a realização do evento, os números já alcançam – e em alguns casos até mesmo superam – os da edição de estreia em 2011. A première da feira já havia sido considerada pela promotora Deutsche Messe AG como a maior em área de exposição após a versão alemã, situando-se à frente das edições que ocorrem na China, Rússia, Turquia e Índia. A 1ª edição da CeMAT SA teve mais de

15 mil metros quadrados de área comercializada para 175 empresas de 18 países.

Ampliando bases

Com a missão de promover debates e troca de conhecimento entre os profissionais do setor e atrair visitantes de diversos estados do país, a Hannover Fairs Sulamérica, organizadora da CeMAT no Brasil, deu início no último 6 de junho à primeira etapa do Seminário CeMAT de Intralogística, que aconteceu em Porto Alegre (RS).



O evento foi realizado em parceria com o Comitê das Empilhadeiras da CeMAT 2013, composto pelas empresas Dabo Clark, Hyster, Jungheinrich, Linde, Paletrens, Still, Toyota e Yale, e contou com a presença dos palestrantes Ricardo Amorim, economista; Edson Carillo, CEO da Global Connexion do Brasil; e Augusto Zuccolotto, CEO da Paletrens, além de uma área de exposição com equipamentos e materiais.

“O objetivo dos Seminários é apresentar o cenário do setor de logística no País e a feira CeMAT como plataforma de novas tecnologias, que impactam diretamente na produtividade das empresas em termos de redução de custos e aumento de eficiência”, destaca Constantino Baumle, diretor da Hannover Fairs Sulamérica.

CeMAT network

A CeMAT foi idealizada há cerca de 10 anos como um dos setores da Feira Industrial de Hannover e alcançou tanto sucesso que se tornou um evento independente, fora do circuito Hannover Messe. Atualmente, a feira ocorre a cada dois anos e é referência internacional para todos os segmentos de movimentação de materiais, logística e intralogística, destacando em suas exposições e em diversas partes do mundo as últimas novidades desses mercados.

O êxito se expandiu através de versões internacionais da feira, adaptadas aos mercados emergentes dos países que compõem o BRIC mais a Turquia, no intuito de responder a uma demanda crescente por parte das grandes empresas já consolidadas na Europa e nos Estados Unidos, e também, como forma de atender à nova necessidade dos setores produtivos e da classe empresarial destes países em ascensão.

A versão sul-americana é a mais recente edição da CeMAT e o Brasil foi escolhido para sediar o evento por diversos fatores, entre os quais por ocupar a posição de 5ª maior economia mundial, com um PIB que cresce cerca de 4% ao ano, e apresentar aquecimento em diversos setores chaves da indústria, compondo, assim, o novo mercado onde as grandes empresas internacionais desejam investir e fazer negócios.

Enquanto empresas brasileiras buscam na CeMAT a oportunidade para iniciar ou ampliar a visibilidade de suas marcas nacional e internacionalmente, empresas de diversos países enxergam no evento a porta de entrada para novos negócios e novas alianças na América Latina.

Sinergia 'in loco'

A 2ª edição da CeMAT SOUTH AMERICA irá ocorrer em paralelo à 1ª edição da MDA SOUTH AMERICA – Motion, Drive & Automation, evento focado no setor de transmissão de forças mecânicas, hidráulicas, pneumáticas e elétricas e tecnologias de ar comprimido e a vácuo, que chega ao Brasil com o apoio de instituições conceituadas, como ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos e VDMA – Federação Alemã de Engenharia, e de grandes players do setor, como Bosch Rexroth, Ascovall, Festo e Airzap.

Esta sinergia entre CeMAT e MDA é uma fórmula de sucesso em todos os países onde as feiras ocorrem simultaneamente, pois um setor é fornecedor do outro, de modo que os mercados se complementam, favorecendo, assim, tanto as empresas que participam como expositoras quanto os visitantes em

busca de atualização e negócios.

Além disso, a MDA estreia no Brasil com estandes temáticos de outras feiras tradicionais de Hannover: a Surface Technology, voltada ao setor de tratamento de superfícies, e a Industrial Automation, que abrange automação industrial e tecnologias avançadas de TI e microsistemas.



SOBRE A CEMAT

A CeMAT SOUTH AMERICA – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística e a MDA SOUTH AMERICA – Motion, Drive & Automation acontecem de 19 a 22 de março de 2013, das 14h às 21h, no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo, SP. Sua realização é parte da estratégia da Deutsche Messe AG – maior promotora de feiras do mundo, representada no Brasil pela Hannover Fairs Sulamérica – de realizar investimentos no País em feiras de alto padrão voltadas para mercados-chave.

A feira é promovida em cooperação com a Câmara Setorial de Equipamentos para Movimentação e Armazenagem de Materiais – CSMAM da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos – ABIMAQ.

Mais informações:
www.cemat-southamerica.com.br



Mercopar antecipa data e projeta bons negócios nos segmentos de subcontratação e inovação industrial

feira de subcontratação e inovação industrial

mercopar

A 21ª edição da Mercopar – Feira de Subcontratação e Inovação Industrial, que anualmente movimentava centenas de empresas dos mais diversos segmentos em Caxias do Sul, RS, prevê um cenário de bons negócios para este ano. Com a data antecipada em relação a 2011, o evento ocorrerá entre os dias 2 e 5 de outubro para facilitar ainda mais os prazos de negociações, especialmente nos setores de máquinas e equipamentos. As projeções em volume de negócios são as melhores possíveis, a começar pelos índices de comercialização dos estandes.

Faltando cerca de dois meses para o evento, a Mercopar já conta com cerca de 90% dos espaços vendidos, o que confirma a sua

importância para os setores envolvidos, especialmente para os micro e pequenos empreendedores. O sucesso da feira ocorre, segundo os próprios expositores, tanto pela sua formatação quanto pelos resultados efetivos gerados não só durante os quatro dias, mas, também, nas semanas subsequentes, em que muitos negócios acabam se concretizando.

Outro fator que deverá contribuir para o aumento dos negócios em Caxias do Sul é a ampliação da área de exposição, que passará de 13 mil para 18 mil metros quadrados. Em 2011, a Mercopar contou com 565 expositores e o total de negócios foi dividido em R\$ 101 milhões e 900 mil em vendas diretas nos estandes, e R\$ 22 milhões e 800 mil no Projeto Comprador e nas rodadas das áreas de Petróleo,

Gás e Energia e, também, de Software e Serviços de TI.

VÁRIOS SETORES

A Mercopar envolve empresas de vários setores, entre eles os de automação industrial, borraça, eletroeletrônico, energia e meio ambiente, metalmeccânico, movimentação e armazenagem de materiais, plástico e serviços industriais. O evento é realizado pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Rio Grande do Sul (Sebrae/RS) e pela Hannover Fairs Sulamerica, empresa do Grupo Deutsche Messe AG, no Centro de Feiras e Eventos da Festa da Uva, em Caxias do Sul. 

A próxima edição da Logweb incluirá o Catálogo Oficial da Mercopar, além das matérias tradicionais da revista.

Mais informações pelos fones
0800 701.4692 e
11 3521.8000.

Logweb: 11 3081-2772





Datamax—O'Neil lança impressora térmica desktop para pequenos e médios volumes

Nova integrante da linha de impressoras desktop da Datamax-O'Neil (Fone: 11 3305.9468), a E-Class Mark III Professional Plus é uma impressora compacta que trabalha com a tecnologia de transferência térmica direta, sendo indicada para Operadores Logísticos com pequenos e, até, médios volumes de produção, na impressão de etiquetas com código de barras. Possui display gráfico com interface de menu de navegação; tela LCD interativa; relógio em tempo real; alarme sonoro; conectividade de host USB; velocidade de



impressão rápida (152 mm/s a 203 dpi); e comunicação opcional sem fio LAN e Bluetooth. Inclui bobina de papel com largura de 182,8 mm e foi projetada para o manuseio do adesivo das etiquetas e, portanto, tem manutenção próxima a "zero", segundo a empresa.

Consórcio Linha Azul registra aumento de até cinco vezes na habilitação no primeiro semestre do ano

Formado pelas empresas Tradeworks (Fone: 19 3753.1000), Consulcamp (Fone: 19 3231.0399) e RGC (Fone: 19 3231-7974), o Consórcio Linha Azul, que completou no último mês de julho sete anos de atuação no mercado de auditoria de habilitação e monitoramento do Despacho Aduaneiro Expresso – Linha Azul –, obteve no primeiro semestre de 2012 um aumento de até cinco vezes na procura por empresas interessadas em habilitar-se no benefício, em comparação com o mesmo período do ano passado. Responsável por quase 50% dos ADEs (Atos Declaratórios Executivos) publicados pela Receita Federal do Brasil, até o início de julho, o Consórcio registrava a marca de 22 clientes habilitados, dentre as 48 empresas que hoje operam com o Linha Azul para agilizar a liberação das mercadorias na importação e/ou exportação no país.

"Além dessa marca, a nossa equipe já iniciou o ciclo de auditoria de monitoramento, exigida das empresas habilitadas a cada dois anos, para manutenção do procedimento", explicou Ignacio Fraga, diretor comercial da Tradeworks, empresa líder do Consórcio Linha Azul. O Despacho Aduaneiro Expresso – Linha Azul – é um procedimento especial de facilitação aduaneira que consiste no tratamento expresso das operações de importação, exportação e trânsito aduaneiro mediante habilitação prévia da empresa interessada junto à Receita Federal. A habilitação é concedida à empresa que possua os requisitos e condições estabelecidos nas normas da RFB e que adote os procedimentos que demonstrem a qualidade de seu controle interno visando ao cumprimento das obrigações tributárias e aduaneiras, permitindo o monitoramento permanente pela fiscalização aduaneira.

QUE TAL REDUZIR OS CUSTOS DE ARMAZENAGEM?

Com o **WMS INOVATECH**

você terá:

- rastreabilidade
- acuracidade
- eficiência

e muito mais em suas operações logísticas.



Soluções que unem tecnologia à logística

(11) 3061-2443

www.inovatech.com.br

GEFCO fecha parceria exclusiva de logística com a GM na Europa e Rússia

O grupo GEFCO (Fone: 21 2103.8127) assinou o maior contrato de logística da história com a montadora americana General Motors. O contrato tem um prazo de sete anos, com um período de exclusividade, que entra em vigor no início de 2013, e prevê a terceirização da logística de entrada e de saída – excluindo a distribuição final de peças sobressalentes – para as marcas Opel, Vauxhall e Chevrolet, na Europa e Rússia. Caberá à GEFCO transportar suprimentos aos locais de montagem na Polónia, Espanha, no Reino Unido, na Alemanha e Rússia, coletando-os junto a fornecedores europeus ou em portos de exportação,

distribuídos pelo planeta. Em seguida, transportará os veículos a seus destinos nas diversas partes do mundo, distribuindo, no total, cerca de 1,2 milhão de veículos por ano. Desde 2005, a GEFCO é uma parceira 3PL da GM, a exemplo de sua parceria com a PSA Peugeot Citroën. Com o novo contrato, passa a ser uma parceira 4PL. Com o agrupamento de fluxos e compras, deverão surgir grandes sinergias. A GEFCO montará uma equipe dedicada à GM para integrar os fluxos da montadora e está estabelecendo presença nas fábricas da empresa, sobretudo em suas plataformas da Alemanha, Espanha, Polónia e do Reino Unido.

Matra do Brasil adota ERP da TOTVS

Especializada na produção de paletes e caixas de madeira e na prestação de serviços de locação e gerenciamento de pool de paletes, a Matra do Brasil (Fone: 11 4648.6120) está em fase de implementação do software de gestão empresarial ERPLogix da TOTVS. O objetivo da empresa é modernizar toda a gestão de seus processos internos, já que o software será responsável pela integração das informações das áreas financeira, contabilidade, recursos humanos, ativo fixo, processos, projetos e departamento jurídico, oferecendo soluções que organizam, disciplinam e definem processos, armazenam dados, geram informação e auxiliam na

gestão. “A falta de integração de processos gera retrabalhos, aumento de custos e diminuição da produtividade. Com a utilização do ERP dedicado à área industrial, a Matra vai gerenciar seu negócio de forma completa”, destaca Welliton Pereira Gouveia, diretor da empresa. A implantação do ERP, entretanto, exigiu uma mudança drástica nos processos internos. Uma das mais representativas é possível observar antes de o projeto estar 100% finalizado: a relação entre os departamentos. Com o software, eles se integraram, melhorando a comunicação, criando um ambiente de colaboração que resultou em agilidade e otimização dos processos e das rotinas.

Guerra fornece “bitrenção” para a Heringer

A Guerra Implementos Rodoviários (Fone: 54 3218.3500) celebra a entrega de 27 conjuntos de bitrem 03E Basculante Performance para a Fertilizantes Heringer – trata-se de mais um produto da Guerra desenvolvido com a finalidade de aumentar a

carga líquida transportada, proporcionando um PBT de 74.000 kg. O equipamento, mais conhecido como “bitrenção”, devido aos seus três eixos, será direcionado para o transporte de fertilizantes e adubo da Heringer, uma das três maiores empresas do segmento no Brasil.



HTS Brasil é escolhida para implantar sistemas de OCR em 22 gates do TECONDI no Porto de Santos

A HTS Brasil foi a empresa escolhida pelo TECONDI (Fone: 13 3213.0010), no Porto de Santos, SP, para a automatização de 22 gates através do sistema de OCR (Optical Character Recognition). São 20 pórticos de reconhecimento de caminhões e dois para trens que passarão a ser monitorados em tempo real sem intervenção humana. “Apresentamos para o TECONDI um sistema que reconhece a placa do caminhão, o número do contêiner e, em seguida, transmite a informação. O sistema oferece imagens e vídeos para inspeção de danos”, informa Maxwell

Rodrigues, vice-presidente da HTS Brasil. Segundo ele, a tecnologia aumenta a assertividade e otimiza a operação, reduzindo o tempo e a intervenção humana. O sistema é capaz de detectar, por exemplo, um contêiner avariado e apontar a necessidade de inspeção daquele, por exceção, e não necessariamente de todo o contêiner que chega ao terminal. A identificação no novo sistema é feita durante a entrada do caminhão, em movimento, com base em um conjunto de sensores. A iluminação é operada automaticamente e várias fotos são tiradas por diferentes câmeras.

MAN Latin America reforça parceria com Arcom

O Arcom (Fone: 34 3218.4000), um dos maiores grupos atacadistas brasileiros, acaba de adquirir 40 caminhões do modelo VW Constellation 19.390 Advantech. O lote inaugura a atualização da frota da empresa com veículos dotados de tecnologia Euro 5, que atendem à nova fase do Programa de Controle da

Polição do Ar por Veículos Automotores, o PROCONVE P-7. O cavalo mecânico escolhido segue os padrões de transporte da empresa – todos receberam rastreador de fábrica e ar condicionado de série. Os modelos se somarão à frota do Arcom, que possui aproximadamente mil veículos da marca Volkswagen.



NSI amplia representação em São Paulo

A NSI – New Soft Intelligence (Fone: 19 3446.8709), provedora de tecnologia e informações aplicadas ao comércio exterior, fechou contrato com a InfoA2, que foi habilitada para venda e implantação do aplicativo ECOMEX Suite. O novo parceiro foi qualificado no nível Silver Partner, categoria dedicada a empresas consideradas de grande potencial de penetração na localidade em que atuam. “Esta parceria faz parte do programa de canais que a NSI vem estabelecendo ao longo do ano. São parceiros estratégicos e focados em sua região e ramo de atuação. Além de aumentar a capilaridade ao NSI, esta estratégia vai ao encontro da nossa política de regionaliza-

ção”, explica o gerente de Canais, Pierre Muto. A InfoA2 é uma empresa de tecnologia especializada em consultoria de sistemas de gestão, fábrica de software e hunting. Já o aplicativo ECOMEX Suite é capaz de informatizar e integrar as diversas áreas envolvidas nas operações. Está dividido em 4 módulos principais: Exportação, Importação, Drawback e Câmbio, além de módulos específicos para regimes especiais, como Depósito Especial (DE), Depósito Afiançado (DAF), Recof, Replat, Repetro, ZFM e módulos para otimizar a gestão e controle dos processos como Ecomex Workflow, Ecomex Outlook, Ecomex Remote e Ecomex Portal.

Rayflex desenvolveu solução específica em docas para o CD do Grupo Pão de Açúcar

Com experiência na fabricação de portas flexíveis, frigoríficas e seccionais, a Rayflex (Fone: 11 4645.3360) desenvolveu uma solução específica para o Centro de Distribuição do Grupo Pão de Açúcar. São docas avançadas, dotadas de uma espécie de “túnel”, fabricado em chapas isotérmicas, pintadas, destinadas a proteger a carga e descarga de mercadorias que necessitam de frio, além de permitir o acesso a caminhões de maior carroçaria. A solução envolve, também, a inclusão de abrigos retráteis, fabricados em PVC com malha de poliéster de reforço interno, para dar maior resistência e evitar a deformação devido aos movimentos de retração.



MARCAMP
www.marcamp.com.br



- Campinas (19) 3772-3333
- Marília (14) 3415-1804
- Hortolândia (19) 3909-1744
- Ribeirão Preto (16) 3237-3400
- S. J. do Rio Preto (17) 3218-3543

- Empilhadeiras Elétricas e GLP
- Vendas
- Locação
- Assistência Técnica
- Peças

- Impressoras Térmicas
- Leitores e Coletores de Dados
- Projetos e Implantações
- Ribons e Etiquetas
- Portas e Docas



STILL
SERVIÇO AUTORIZADO

Nextrans controla manutenção de quatro mil pneus com solução da Sofit



A Nextrans Transportes Industriais (Fone: 11 2088.5920) implementou o software Sofit4Transport, da Sofit, para a gestão dos 4,5 mil pneus utilizados em sua frota. Localizada em Guarulhos, na Grande São Paulo, a Nextrans trabalha com caminhões e carretas conhecidas como "linha de eixo", equipamentos usados para transportar cargas com peso altamente concentrado e que podem ser configurados para até 35 eixos. A frota da Nextrans conta com 450 veículos, entre 280 carretas, sendo que 180 são pranchas com mais de três eixos, e mais 170 caminhões, dos quais 90 são do segmento pesado. A empresa mantém quatro áreas de borracharia interna em suas principais garagens, mas não possuía uma forma de controle sistêmico para os milhares de pneus utilizados, nem uma ferramenta que possibilitasse análises qualitativas para determinar quais são as marcas e modelos de pneus que melhor atendem as suas necessidades. Atualmente a empresa está elaborando

o inventário de todos os pneus para identificar a localização exata de cada um nos equipamentos ou nos almoxarifados. Após esta preparação a expectativa é realizar as análises de rendimento para então identificar, até o final do ano, qual é a marca e modelo de pneu mais adequado para suprir as necessidades da empresa, considerando o custo por quilômetro rodado. "A partir deste levantamento teremos dados confiáveis para negociar com exclusividade o fornecimento de pneus com determinado fabricante", afirma Adriel Xavier, gerente de operações da Nextrans. Seguindo esta estratégia, o ganho financeiro virá de duas frentes: pela negociação com um fornecedor exclusivo e por trabalhar com pneu que tem o melhor desempenho e durabilidade. "A conta de pneus tem um grande orçamento e qualquer ganho terá impacto significativo, já que a aquisição e reforma dos pneus representam 20% do orçamento de manutenção da frota", finaliza o gerente.

Khan e Cerruns lançam solução integrada de logística em dispositivos móveis

A Khan Consultoria (Fone: 11 5060.2740), fornecedora de software de gestão empresarial, e a Cerruns (Fone: 11 5061.7133), que atua com sistemas de logística, firmaram parceria para desenvolver uma solução de gerenciamento de informações de segurança e logística, capaz de operar em dispositivos móveis. A tecnologia é considerada pioneira no Brasil e integra, na tela de um smartphone ou tablet, uma grande variedade de serviços disponíveis na plataforma de negócios Hermes, da Khan, e no sistema da Cerruns. Com o produto, as empresas poderão controlar seus pedidos, vendas e frotas remotamente, aumentando a eficiência das entregas de mercadorias, de acordo com as desenvolvedoras da solução. A eficiência das operações desta solução é potencializada pela plataforma de gestão empresarial Hermes. Ela opera sobre uma única base de dados, que armazena informações de todas as etapas, desde a realização de orçamentos até o apoio no faturamento e

custos, incluindo aquelas que são geradas pelos equipamentos da Cerruns, entre eles o terminal de dados, scanner, navegador GPS, câmera fotográfica, rastreador veicular, celular e rádio – funções agrupadas no smartphone exclusivo. "As expertises integradas, com tecnologia nacional, permitirão a captura de informações em tempo real, confiabilidade no sistema, sem limitação de locais, fácil acessibilidade e manuseio, rastreamento dos entregadores, redução de custos e com baixo valor de investimento. Nosso principal foco será no serviço prestado. Queremos adaptar o sistema de acordo com as necessidades de cada cliente e daremos um atendimento diferenciado para que o sistema sempre esteja em funcionamento", afirma Edson Simizo, diretor da Cerruns. Ainda segundo ele, estão sendo utilizados servidores de alto desempenho e capacidade de armazenamento e terminais que permitirão acesso remoto de maneira que não haja interrupções na frota.

MTR Logística adota WMS da Store Automação

Criada em março último para oferecer soluções de armazenagem, gestão de estoques, picking, packing e distribuição, a MTR Logística é a nova unidade de serviços logísticos do Grupo MTR (Fone: 47 3321.2100), especializado em transportar cargas fracionadas. Para suportar tecnologicamente sua operação logística, a companhia investiu no WMS da Store Automação (Fone: 11 3087.4400). Considerado um dos requisitos estratégicos para o negócio da unidade logística, a solução Store/WMAS fará todo o gerenciamento de estoques dos clientes da companhia, que são compostos pelos segmentos de vestuário, cosméticos, tecnologia e automotivo. Outro investimen-

to que o Grupo MTR está fazendo para dar início a sua operação logística é a construção do novo Centro de Distribuição em Itajaí, SC, que terá 10.000 m² e está localizado a 5 km do Porto de Itajaí e a 18 km do Porto de Navegantes, tendo sua conclusão prevista para o fim deste ano. Já a estrutura carioca, que possui hoje 8.000 m², passará a contar com 14.000 m². Além disso, a unidade já nasce contando com toda a infraestrutura da MTR Transportes, que hoje conta com um raio de atendimento que abrange os estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande de Sul, somando ao todo mais de 50.000 m² de área.

Santos Brasil e Brado fecham parceria para o transporte ferroviário de cargas

A Santos Brasil (Fone: 13 2102.9000) e a Brado Logística (Fone: 41 2118.2800) fecharam acordo com o objetivo de intensificar as operações no modal ferroviário em Santos, SP. As empresas já são parceiras, há um ano, na operação de entrada das composições ferroviárias diretamente no Terminal Portuário da Santos Brasil. O novo projeto atenderá o corredor da passagem do trem (bitola larga), na importação e exportação pelos Terminais Intermodais Rodoferrviários da Brado. As cargas serão escoadas por trem, saindo das cidades do interior e seguirão para o Porto de Santos até o Tecon Santos, na margem esquerda. A Brado opera um trem por semana e a meta é triplicar o volume. As duas empresas estimam

movimentar cerca de oito mil contêineres até o final do ano no trecho do corredor de trem de bitola larga com destino ao Porto de Santos. A Brado investiu cerca de 30 milhões em vagões Spine Car 80' (Long-Stack). O percurso terá forte atuação nas operações de algodão, açúcar, soja e suco, além de produtos frigoríficos. Para agilizar e garantir a qualidade da operação ferroviária, a Santos Brasil projetou a infraestrutura para ampliar o atendimento de operadores da malha férrea, como é o caso da Brado.

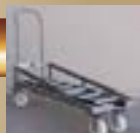


O aporte foi de R\$ 6 milhões. A companhia prevê aumentar dos atuais 3% para 15% a participação da ferrovia na movimentação do Tecon Santos. Para isso, planeja desenvolver também o projeto de um novo pátio ferroviário, que deve ter uma acesso exclusivo à

instalação marítima. O objetivo é garantir uma maior velocidade no carregamento e no descarregamento dos cofres e, principalmente, atender os vagões do tipo double stacker, que têm capacidade para movimentar dois contêineres empilhados. **Logweb**



Linha Completa de Carrinhos e Suportes



A melhor tecnologia

Nova linha de carregadores de baterias tradicionais



New Charger S 9.1

www.jlweletromax.com.br

Informações

- Soft-Start
- Tempo de descanso da bateria programada
- Controle e gerenciamento microcontrolado
- Desligamento automático
- Maior economia de energia elétrica
- Histórico de operações e falhas
- Status da alimentação da rede
- Placa de circuito impressa em SMD
- Quatro estágios de carga
- Alarmes de falhas
- Sistemas de rede (RS-485)

Retrofitting

- Modernização e nacionalização em qualquer tipo de carregador nacional ou importado, implantando toda tecnologia JLW em seu equipamento, aumentando assim o rendimento e durabilidade de seus carregadores prolongando a vida útil de sua bateria

Acessórios

- Sonda de temperatura
- Termômetro, Densímetro
- Conectores nacionais e importados
- Placa de circuito
- Cabo de rede

Carrinhos e Suportes

- Linha completa para movimentação e organização de carregadores e baterias

Manutenção

- Preventiva e corretiva
- Equipe treinada para realização de manutenção de carregadores de baterias de qualquer marca ou modelo

Terceirização

- Projetos de salas de baterias
- Terceirização de mão de obra especializada para sala de baterias
- Treinamento especializado

Tel.: +55 19 **3491-6163** Fax: +55 19 **3491-6118**
comercial2@jlweletromax.com.br

Fabricante de empilhadeiras, Crown Equipment abre primeira operação de venda direta e serviço no Brasil

A Crown Equipment Corporation – que oferece uma gama completa de empilhadeiras, bem como tecnologias de gerenciamento de frota e automação – acaba de abrir a primeira operação da Crown Lift Trucks, de sua propriedade, no Brasil (Fone: 11 4585.4040).

As instalações estão localizadas no Centro de Logística Anhanguera, em Jundiá, SP para atender ao crescimento dinâmico da região de São Paulo. “A escolha pela cidade de Jundiá foi em razão da sua proximidade e localização entre as cidades de São Paulo e Campinas, o que é um fator estratégico em termos de logística e distribuição”, diz Evandro Martins, gerente geral da Crown Lift Trucks no Brasil.

Por sua vez, Jim Dicke III, presidente da Crown Equipment, relata que este é “um momento emocionante para a Crown Equipment, uma vez que estamos expandindo a rede global de operações de varejo da Crown Lift Trucks. Nossos clientes estão ingressando estrategicamente neste mercado em crescimento e é importante estarmos lá com eles. O volume de bens distribuídos no Brasil significa oportunidade para produtos

e serviços da Crown e nós estamos posicionados para atender aos clientes.”

Já referindo-se ao porque de a Crown trazer suas operações diretas para o Brasil, Martins afirma que a empresa explora novas oportunidades de crescimento global continuamente. “A expansão para o Brasil foi um passo lógico para dar continuidade à expansão global em função do aumento das operações dos clientes no país”, informa.

INSTALAÇÕES

A operação da Crown Brasil dispõe de showroom e armazém em instalações novas de 3,3 mil metros quadrados. Assim como em outras operações da Crown ao redor do mundo, os clientes poderão experimentar todos os produtos e serviços da empresa.

O gerente geral da Crown Lift Trucks no Brasil diz que a empresa fez um investimento de capital de aproximadamente US\$ 2 milhões (R\$ 4 milhões) para estabelecer uma operação comercial/de vendas-serviços-suporte de modo a garantir que os clientes tenham acesso aos recursos necessários para operar suas Supply Chains.

Ele também revela que a Crown não fabrica no Brasil neste momento. A empresa continua a fazer investimentos adicionais



Martins: “a expansão para o Brasil foi um passo lógico para dar continuidade à expansão global em função do aumento das operações dos clientes no país”


em estoque, instalações, equipamentos, ferramentas e treinamento para dar suporte à sua presença no Brasil. Estes custos não estão incluídos no montante aproximado de US\$ 2 milhões.

Sobre as linhas que serão vendidas diretamente no Brasil, Martins destaca que será a linha completa de produtos da Crown, incluindo empilhadeiras a combustão e elétricas – empilhadeiras fabricadas em instalações ao redor mundo, incluindo Estados Unidos, Alemanha e China. As instalações no Brasil também oferecem aos clientes da Crown opções de serviço direto e oportunidades de treinamento.

“Nosso modelo de negócios será diferente das opções de manuseio de materiais

existentes atualmente no Brasil”, observa Martins. “A experiência e o conhecimento especializado da Crown em operações de varejo direto vão contemplar os clientes no Brasil com um nível mais elevado de disponibilidade de produtos e peças, um conjunto completo de programas de serviço e suporte e opções de locação/financiamento. Estamos aqui para solucionar os desafios enfrentados por nossos clientes e estamos preparados para crescer junto com nossos clientes e o mercado”, afirma Martins.

O gerente geral diz ainda que a abertura das instalações de propriedade da empresa no Brasil posiciona a Crown para dar suporte às suas relações com clientes globais, bem como estabelecer novas relações em mercados que crescem rapidamente. “O tamanho do mercado no Brasil exigirá expansão contínua das operações da Crown e das relações com potenciais distribuidores na região”, completa, referindo-se aos próximos investimentos da empresa no país.

A Crown opera atualmente uma rede global de distribuição e serviços que abrange mais de 70 operações de varejo de propriedade da empresa com mais de 300 distribuidores e revendedores independentes em todo o mundo. 



Maestra passa a contar com nova operação no Ceará



A Maestra Navegação e Logística (Fone: 11 2888.5100) acaba de incluir em sua operação o Porto de Fortaleza, na capital cearense. A nova escala se integra às outras cinco já oferecidas pela empresa, nos portos de Navegantes, Santos, Salvador, Suape e Manaus, e consolida a execução do planejamento traçado para a rota dos seus quatro navios. Segundo Fernando Real, presidente da Maestra, com a nova operação, o atendimento aos clientes da companhia será aprimorado, uma vez que esse porto fica estrategicamente localizado, melhorando a

eficiência na distribuição de cargas para qualquer origem/destino. Nesse sentido, a Maestra também estará aberta para firmar parceria com empresas cearenses do setor rodoviário ou ferroviário que trabalhem nas pontas da distribuição. "Por acreditarmos na multimodalidade, reconhecemos a importância dos outros meios de transporte e buscamos atuar em parceria com esses meios, que são complementares, oferecendo aos nossos clientes um modelo de parceria logística conveniente com as suas necessidades", explica o executivo.

Assessoria aduaneira é a aposta da Kennedy Global

Há mais de dez anos no mercado, a Kennedy Global (Fone: 19 3032.7813) é especializada em comércio exterior. Além de serviços de desembaraço, assessoria e despacho aduaneiro, a empresa também faz transporte rodoviário, aéreo e marítimo para indústria e comércio. Entre os serviços oferecidos por sua divisão de desembaraço aduaneiro estão: classificação tarifária de mercadorias NCM/SH e sua tributação específica na Tarifa Externa Comum (TEC); informações sobre importação e exportação; seguro de carga, drawback e processos especiais; elaboração de fatura, packing list e certificados de origem; elaboração e acompanhamento de L.I. e D.I.; e entreposto aduaneiro, RECOF, admissão temporária e demais regimes especiais ou atípicos.

Fulwood inicia segunda etapa de projeto do Condomínio Sorocaba Business Park


Após absorção de 100% da primeira fase do projeto Sorocaba Business Park, a Fulwood (Fone: 11 2344.2999) se prepara para entregar a segunda fase do projeto, acrescentando 24.976 m² aos existentes 37.060 m². Ainda há uma terceira etapa, por enquanto sem previsão de entrega, que totaliza 71.360 m² divididos em 20 módulos. O Sorocaba Business Park é um Condomínio Industrial e Logístico fechado, para fábricas e centros de distribuição. Dentre as características do local estão a possibilidade de cross-docking nos galpões da primeira fase; 4 docas por galpão; piso de alta resistência, com capacidade para 5 toneladas/m²; e pé-direito de 12 metros livres.

Para cada tipo de operação, o equipamento certo com o melhor pacote de produtos e serviços.

MAPEL

Qualidade que você conhece com a inovação que você nunca viu.



 www.mapelnet.com.br

- Locação •
- Manutenção •
- Peças genuínas •
- Venda e pós-venda de equipamentos •

Mãe: Av. Ruyter Leite de Barros, 495 - CEP 13040-020 Jd. do Trêze - Fone: (16) 3278-1622 - Campinas - SP
 Filial: Rua Fontana-Ferret, 1196 - CEP 06083-000 - Vila Assaí - Fone: (11) 3042-1100 São Paulo - SP
 Filial: Rua Gabriel, 597 - Pod. Wellington Lutz, km 187,3 - CEP 13010-000 - Jd. Bom Sucesso - Fone: (16) 3045-9000 - Santa Gertrudes - SP
 Postos de Serviços: Maritã - Ribeirão Preto - São João do Rio Preto

As melhores marcas:



Novidades e *inovações*

em impressoras de código de barras para o segmento de logística

Já está disponível no mercado uma nova linha de impressoras de código de barras com vantagens e benefícios em relação à concorrência. Podemos destacar: preço agressivo, emulação compatível com todos os fabricantes e excelente custo-benefício.

Além disso, como mais um diferencial, o cliente pode optar pelo outsourcing das impressoras e suprimentos. Desta forma, ele sempre terá o parque de impressoras com produtos novos e atualizados,

reposição de suprimentos e suporte técnico. Não há necessidade de investimento inicial para a compra dos equipamentos, pois o outsourcing contempla a locação dos equipamentos e custo de acordo com o volume de etiquetas impressas.

O objetivo é fazer com que o cliente não perca tempo fazendo compras de impressoras e suprimentos e, com isso, tenha que investir para efetuar a manutenção

dos equipamentos. A empresa passará a usar o seu tempo e dinheiro para focar apenas no seu negócio.

O produto em questão é fabricado pela multinacional Dascom, com sede em Hong Kong. A empresa é líder na venda de impressoras para o mercado asiático e, a partir deste ano, investirá esforços no Brasil para expansão da marca e garantir uma parcela significativa do mercado de impressoras de código de barras.

No Brasil, a comercialização das impressoras de etiquetas Dascom será exclusividade da Gomaq, empresa com quase 50 anos de mercado e que figura entre as 200 maiores empresas de informática do Brasil (*Info Exame*)



“Estamos empolgados com essa parceria entre a Gomaq e a Dascom na distribuição dos produtos. Acreditamos que a combinação de nossos produtos com o conhecimento da Gomaq irá oferecer a melhor solução de impressão para o mercado brasileiro. Valorizamos a abordagem de negócios que a empresa oferece e sabemos que a Gomaq será um parceiro fundamental no desenvolvimento da marca”, diz Ron Acorn, presidente da Dascom nas Américas.

Entre os produtos da Dascom que a Gomaq disponibilizará estão os modelos 7106, 7206 e 7010. São produtos que atendem à demanda para o baixo, médio e alto volume de impressão, operando 24 horas por dia e 7 dias por semana em ambientes industriais oferecendo qualidade, confiabilidade e performance.

“A Dascom é uma das grandes multinacionais do setor e todos os seus produtos agregam alta tecnologia. Estamos trazendo para o mercado nacional um produto de excelente qualidade e com uma proposta de valor muito interessante para o cliente final”,

afirma Dalcinei Ferreira, gerente comercial da Gomaq.

A Gomaq irá aumentar o seu line up de produtos e passará a oferecer soluções completas de impressão, de acordo com as necessidades de cada empresa, tendo elas à disposição o que há de mais avançado nesse segmento.

Com a nova parceria, a Gomaq espera um crescimento significativo e conseguir um market share em impressoras térmicas de pelo menos 10% em 2012.



Tel.: 11 2162.1000

GS1 Brasil discute a importância da padronização da automação em processos logísticos

“**F**m 2022, o Brasil deve ser a 3ª economia mundial, e para isso é apenas necessário manter o que fez na última década. Não será preciso fazer nada diferente dos últimos dez anos para que o país chegue a este patamar na próxima dezena de anos”. A visão otimista e embasada na experiência no mercado econômico brasileiro e mundial de Ricardo Amorim pode até causar estranheza quando pensamos nas crises que assolam países europeus e Estados Unidos nos últimos anos, mas foi com essa afirmativa que o economista, convidado para mediar o evento, iniciou a “Brasil em Código – 2ª Conferência Internacional de Automação e Logística”, promovida pela GSI Brasil – Associação Brasileira de Automação (Fone: 11 3068.6229). E não parou por aí. Segundo Amorim, apesar de o dólar ter começado a se recuperar após forte queda, ele irá cair exponencialmente nos próximos anos e isso irá ajudar as companhias brasileiras a importarem sistemas de automação a preços mais baixos. “Se há alguns anos, o cenário brasileiro era de mão-de-obra barata e equipamentos importados caros, hoje isso se inverteu. Agora temos mão-de-obra cara e equipamentos disponíveis a preços mais baixos em função da fragilidade das moedas dos países ricos, o que barateia a importação, e da

ascensão das máquinas chinesas”, continuou.

Com o país sendo lançado às alturas dentre as nações mais ricas e sustentáveis do mundo em poucos anos e a facilidade de importação de automação, assuntos como a padronização dos processos logísticos dentro das companhias estão em pauta. Obter padrões de automação é o caminho para acompanhar o Brasil na sua subida econômica e as corporações não querem ficar para trás. A intenção de reunir grande parte do empresariado brasileiro na conferência era justamente debater as tendências tecnológicas e automação no novo cenário econômico – que busca integração, rastreabilidade, eficiência e rentabilidade –, além de disseminar a importância de processos padronizados na eficiência e competitividade das empresas.

Dentre os convidados para debater esses assuntos durante o evento, ocorrido em junho último, em São Paulo, SP, estavam Hugo Bethlem, vice-presidente executivo do Grupo Pão de Açúcar (Fone: 0800 773.2732), Mark Harrison, diretor do Auto-ID Lab da Universidade de Cambridge, no Reino Unido, Flávia Villani, diretora de Customer Service da Unilever (Fone: 0800 707.9977), Luiz Lissoni, vice-presidente de Supply Chain da BR Foods (Fone: 0800 701.7782), e o Capitão do Comando da Aeronáutica (Fone: 61 3364.8205), Robson Teixeira Peixoto.



Flávia, da Unilever: usar RFID em produtos de massa ainda é muito caro no Brasil, mas essa tecnologia poderá ser usada com mais frequência no futuro

A GSI Brasil, organização sem fins lucrativos que representa nacionalmente a GSI Global, é responsável pela padronização de processos de logística e rastreabilidade na cadeia de valor. Por meio dela, se discute quais são os melhores padrões a serem utilizados para cada produto ou cadeia produtiva. A padronização dos códigos de produtos e as tecnologias de automação tornam os processos logísticos mais seguros e eficientes, melhorando a rentabilidade das empresas e contribuindo para práticas sustentáveis. Em todo mundo, a GSI é responsável pelo padrão global de identificação (Código de Barras e EPC/RFID – Código Eletrônico de Produto/Identificação por Radiofrequência) e pelos padrões de comunicação EDI – Electronic Data Interchange e GDSN – Global Data Synchronization Network.

A IMPORTÂNCIA DOS PADRÕES

Baseados em acordos que estruturam qualquer atividade ou setor da economia, com regras que se aplicam a todos que atuem em determinado segmento ou até mesmo operando como uma forma de medição, descrição ou classificação de produtos ou serviços, os padrões organizam os processos de produção. Eles são a fundação necessária para que haja uma comunicação clara entre empresas que atuam em conjunto, como fornecedores e supermercados, e ajudam a manter os custos baixos para todos. “Buscamos facilitar o uso da tecnologia da informação nas relações comerciais entre empresas e consumidores”, explicou Roberto Matsubayashi, gerente de inovação e alianças estratégicas da GSI Brasil.

Sem padrões, processos de negócios se tornam muito complexos, especialmente para empresas que fabricam produtos com

grande número de componentes, vindos de diferentes localidades. Exemplo prático do caos que a falta de padrão pode trazer está nas tomadas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos. Uma indústria brasileira que fabrique um modelo de liquidificador que será exportado para cinco países com padrões de tomadas diferentes precisará ter cinco linhas de produção diferenciadas para fabricar o mesmo produto e atender à demanda de cada uma das nações importadoras. O resultado disto? Mais custo para produzir e mais custo para importar. Criando um padrão único de tomada para esses produtos, todas as unidades poderão ser feitas na mesma linha de produção, reduzindo custos e aumentando a agilidade da fabricação.

Outro exemplo se encontra nas operações de supermercados. Até os anos 1980, no Brasil, supermercados tinham filas enormes

nos caixas. Essas filas existiam em função dos processos de baixa dos produtos que eram comprados, em que as atendentes precisavam digitar manualmente os preços de cada item, em um processo demorado. A adoção da padronização e automação dos sistemas, com a impressão de códigos de barras nos produtos e leitores automáticos nos caixas, agilizaram esse processo e hoje as compras são realizadas de forma mais eficiente.

Os códigos padronizados não apenas organizam as produções, mas geram visibilidade às informações importantes para esta cadeia. Segundo Harrison, do Auto-ID Lab da Universidade de Cambridge, é importante dar visibilidade a todos os processos. "Precisamos saber onde está o produto, onde ele esteve, a sua autenticidade, com quem ele está, ou seja, tudo o que já aconteceu com esse artigo", afirmou. Para



Harrison, da Universidade de Cambridge: dar visibilidade à informação é fundamental. "Precisamos ter a segurança de saber por onde o produto passou"

isso, se utiliza a serialização em massa e a rastreabilidade individual dos produtos, buscando gravar e manter o ciclo de vida histórico de cada unidade.

Esta visibilidade e acesso às informações em toda a cadeia produtiva também foi lembrada por

Amorim. "O valor da informação é difícil de dar. Se a informação na sua companhia é conseguida de maneira devagar, ela está diminuindo o valor da empresa. Por outro lado, se os dados vierem de maneira eficiente, a informação pode atingir um valor infinito. Saber dos problemas antes de acontecerem é muito importante", afirmou.

No entanto, apesar de muito se debater sobre a importância de tecnologias da informação e, conseqüentemente, de códigos e operações padronizados, poucas companhias usam o potencial completo de tecnologias disponíveis hoje para logística. Apenas 50% dos produtos da Unilever, uma das maiores companhias em atividade no Brasil, passam por todo o potencial tecnológico disponível. "Em grande parte do varejo, a baixa do estoque e os pedidos são feitos de forma automatizada,



Linde, a melhor opção para qualquer tipo de operação

Assistência técnica, locação e venda em todo o território nacional!



Tel.: (11) 3604-4755
comercial@linde-mh.com.br

Solicite a visita de um de nossos representantes:
www.linde-mh.com.br

Visite nosso site

www.alternador.com.br



uma vez que o produto passa na caixa e se registra a venda. Nos armazéns separadores, usa-se radiofrequência e as caixas são separadas por meio do código DUN 14, eliminando o papel e agilizando o tempo de separação das mercadorias. Nas lojas, o recebimento também é feito por radiofrequência. No futuro, provavelmente, da loja para a gôndola, os processos também serão automatizados, podendo-se usar, por exemplo, a radiofrequência com o RFID", explicou Flávia, do Customer Service da empresa.

Segundo ela, 50% dos produtos que faltam nas gôndolas estão fisicamente na loja, mas não foram encontrados por conta de uma logística interna falha. "O uso da radiofrequência com o RFID ainda é muito caro para ser usado em produtos de massa", continuou.

Não é apenas pensando em retorno financeiro direto que as companhias começam a investir em códigos e processos padronizados. Tudo aquilo que puder ser feito por meio eletrônico, ao invés de utilizar papéis, contribui para a ima-

gem sustentável da empresa. Caso uma companhia consiga transmitir suas informações de forma automatizada, sem uso de materiais como papel, será incluída dentro do conceito de sustentabilidade, assunto já muito difundido e que hoje é perseguido pelas empresas. "A sustentabilidade aumenta o valor da informação. Precisamos saber de que maneira nossas ações impactam no meio em que vivemos", afirmou Amorim.

RESULTADOS DOS PADRÕES GSI

A IBM Global Business Services, em parceria com o Consumer Goods Forum, rede global de indústrias, varejistas e provedores de serviços de mais de 70 países, realizou uma pesquisa para mostrar como os padrões fornecidos pela GSI podem ajudar a otimizar os resultados de toda a cadeia de suprimentos.

Nomeado "Faça sua cadeia de suprimentos mais eficiente usando padrões globais da GSI", em tradução livre, coletou dados entre maio de 2010 e junho de 2011 de cerca de dez mil empresas presen-



Matsubayashi, da GSI Brasil: "nosso foco é facilitar o uso da Tecnologia da Informação em toda relação comercial existente entre empresa e consumidor"

tes em 62 nações, que juntas somam valor de mercado de US\$ 2,25 trilhões. Essas companhias concederam suas percepções sobre os benefícios do uso dos padrões em suas operações. Dentre os resultados obtidos pelas companhias nos negócios estão o aprimoramento na avaliação das operações, maior eficiência e redução de custos.

Os principais indicadores da pesquisa apontam que, com o uso dos padrões GSI nas operações, houve 51% de diminuição de estoque, 2% de ganhos em eficiência nos serviços dos fornecedores e 21% de redução do lead time no Centro de Distribuição, dentro das operações das companhias pesquisadas. Além disso, foram notados 42% de queda nos custos de distribuição e 32% de diminuição na ruptura de estoque.

Também foi observado durante a pesquisa que um número maior de pequenas e médias empresas passou a adotar os padrões GSI. Com menos capital, companhias desses portes conseguem melhorar seus controles com o uso dos padrões e gastam menos para realizar as operações. Logweb

GSI Brasil lança Centro de Inovação Tecnológica

Inspirando-se no modelo do centro de treinamentos e inovação alemão Knowledge Center, que permite a experiência interativa de executivos com as soluções GSI por recursos multimídias, a associação brasileira está com um projeto para criar o Centro de Inovação Tecnológica da GSI Brasil no país.

A intenção é criar um centro de referência em automação para o compartilhamento de experiências positivas e práticas de aplicação dos padrões globais. Um comitê multidisciplinar já foi convocado para gerir o projeto, desde a concepção até a divulgação do centro, que está previsto para ser inaugurado até o fim de 2012.

Além da maior variedade em ALTERNADORES e MOTORES DE PARTIDA, desenvolvemos aparelhos de acordo com sua necessidade.

CONSULTE-NOS!

Tel. 11 **2242.6199**

Nextel **111*27233**

dokcar@dokcar.com.br

www.alternador.com.br





Somov está em novo endereço

A Somov, empresa de movimentação de materiais do Grupo Sotreq, está em novo endereço: Av. Dr. Humberto Giannella, 451, Barueri, SP - (Fone: 11 4772.0800).

"A mudança de endereço completa um ciclo de transformações que teve início em abril último, quando a Somov passou a representar as empilhadeiras Yale no Estado de São Paulo em conjunto com as empilhadeiras

Hyster, que são comercializadas em todos os Estados do Sudeste, Centro-Oeste e Norte. A chegada da representação da Yale naquele momento exigiu investimentos de R\$ 15 milhões, entre contratação de pessoal, ampliação da frota de veículos para assistência técnica e aquisição de peças de reposição. A adequação do imóvel para receber as instalações da Somov também fez parte desse pacote de investimentos", afirma o gerente de suporte ao produto da Somov, Mário Valentini. As novas instalações ocupam um terreno de 20.000 m², com área construída de 5.000 m². Toda a estrutura de atendimento ao cliente foi ampliada: armazém de peças, oficinas de manutenção distintas (para empilhadeiras elétricas e a combustão), pátio e escritório administrativo. A nova sede tem, ainda, sala de treinamento para os funcionários, restaurante e área de lazer.



Já começou a operar o novo CD do Grupo Toniato

No dia 2 de julho último, o Grupo Toniato (Fone: 24 2108.3041) iniciou as operações do seu novo Centro de Distribuição em Paulínia, SP. A localização em Paulínia, a cerca de 150 km no sentido do mercado consumidor alvo, o segmento agroquímico, foi decisiva, pois a empresa buscava associar melhor tempo de resposta com a proximidade do mercado consumidor, a custos mais competitivos para seus clientes. Além disso, outro objetivo era desonerar a capital e a Grande São Paulo com o fluxo de cargas ligadas ao setor agrícola, pois notadamente este volume não é consumido naquelas localidades. O CD foi desenvolvido e construído pela divisão de Engenharia do Grupo Toniato em área de 100.000 m² e contou com investimento total de R\$ 40 milhões na sua primeira fase, com 30.000m² de área construída. A capacidade de armazenagem verticalizada é de 38.000 posições -paletes no padrão de exigência do setor químico, sendo 3.800 posições dedicadas a produtos inflamáveis em

prédios segregados. Para operacionalizar tudo isso, a empresa conta com mais de 20 equipamentos de movimentação mecanizada e já contratou e treinou mais de 100 profissionais de Paulínia, devendo atingir 150 ainda este ano. O site é dotado de infraestrutura completa de segurança patrimonial e de produto, respeitando todas as legislações e normas vigentes, assim como os requisitos internacionais das empresas líderes do setor químico e agroquímico. Toda a operação é realizada com sistema de radiofrequência, coletores de dados e código de barras que funcionam de forma ininterrupta. Nas novas instalações, os clientes contam com funcionalidades inovadoras, segundo a Toniato, como Projeto Radar - GT, que garante a rastreabilidade em toda a cadeia de distribuição, do CD ao campo, e Central de Operação Logística, plataforma de informação que permite a visibilidade aos embarcadores e gestão por indicadores chaves de toda a cadeia através do portal Web do Grupo Toniato.

Falta espaço para armazenagem? Coberturas estruturadas e infláveis Nautika.



Pósitron reúne imprensa e discute benefícios da telemetria para cargas e motoristas

Controla da jornada de trabalho, gerenciamento de risco para evitar roubos de cargas e sequestros de caminhões, redução de custos, comunicação com motorista, otimização de recursos, atendimento às normas de sustentabilidade, recrutamento e retenção de motoristas. Os desafios que os transportadoras precisam enfrentar durante as operações logísticas, evidenciados por José Tabone Júnior, gerente comercial da unidade de Rastreamento e Monitoração da Pósitron, marca da PST Eletronics (Fone: 0800 775.1400), durante o encontro com a imprensa realizado no último dia 5 de julho, são os principais motivos pelos quais as transportadoras e os Operadores Logísticos estão investindo grande parte de suas receitas em tecnologia de ponta.

Apenas em 2011 foram contabilizados 93.066 acidentes com veículos de cargas nas rodovias brasileiras, segundo o DNIT – Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes. Em 2010 foram 88.963 e, em 2009, somaram-se 85.184 acidentes. Hoje, os acidentes com veículos de carga representam mais custos à federação que os roubos de cargas, afirma Tabone Júnior. Ainda assim, os roubos e furtos de cargas representaram altos custos aos cofres públicos, chegando à casa de R\$ 880

milhões em 2010, de acordo com a NTC & Logística.

Com dados alarmantes como estes, é natural que transportadoras e Operadores Logísticos estejam atrás de tecnologias mais evoluídas que os auxilie na prevenção de roubos e acidentes. Dentre as tecnologias que estão ganhando mais espaço está a telemetria, um conjunto de soluções que monitora o desempenho do veículo e a forma de condução do motorista, detectando possíveis falhas e aprimorando o processo de gestão da frota.

De olho nessa fatia do mercado que busca implantar a telemetria em sua gestão de frota, a PST Eletronics desenvolveu o Telemetria Pósitron. A solução gera relatórios que compilam informações diárias em aplicações como logística, medição do desempenho dos motoristas, redução de acidentes, sustentabilidade e segurança da carga. Na logística, a solução pode ser usada para a otimização da frota e rota, acompanhamento do desempenho dos veículos, redução das paradas para manutenções e nos custos relacionados a desgaste de peças.

Para o acompanhamento dos condutores, a tecnologia faz o controle do desempenho sobre a jornada de trabalho, inclusive das paradas para refeições e descanso, atendendo



Tabone Júnior: dados coletados pela telemetria, como velocidade, aceleração e frenagem brusca, ajudam a criar um treinamento mais adequado ao motorista

à Lei 12.619, que regulamenta a atividade do motorista rodoviário. Com as informações coletadas, dentre as quais também estão os dias de operação e a velocidade exercida pelo motorista durante a direção, além do número de freadas e arrancadas – que permitem a identificação dos responsáveis pelas violações de trânsito –, as empresas podem estabelecer um ranking de pontuação com os melhores motoristas e capacitar os profissionais que ainda precisam de aprimoramento. “Os benefícios do serviço também podem auxiliar na redução de acidentes, com um trabalho preventivo feito com os motoristas, focado nos principais agravantes, como excesso de velocidade, acelerações e frenagens bruscas”, explica Tabone Júnior.

Segundo o executivo, ainda há

uma resistência dos motoristas em aderir à telemetria. O gestor, na maioria das vezes, impõe a tecnologia ao condutor. “Mas, quando o motorista percebe que a telemetria pode ajudá-lo a aumentar a eficiência do seu trabalho e que isso poderá resultar em premiações e melhores bonificações, passa a aceitar e se interessar pela tecnologia”, continua o gerente comercial.

A segurança da carga e o gerenciamento de risco são assegurados por meio do módulo de carga, composto por sensores e atuadores que são instalados em diferentes locais do veículo, como carroceria, portas, interior da cabine ou engate do cavalo mecânico. O sensor envia à central de atendimento qualquer movimentação não habitual que ocorrer no interior do veículo, como a abertura da porta do lado do passageiro em algum ponto que não foi previsto. Já o atuador informa uma ação que não estava programada, como a abertura da carroceria, e faz o bloqueio do caminhão.

A Telemetria Pósitron também atua em prol da sustentabilidade. Nesse sentido, visa-se a redução da emissão e descarte de material poluente (combustível, pneus, óleo e lonas de freio), além da otimização desses recursos. Todos os componentes podem ser agregados ao rastreador de forma modular, de acordo com a necessidade do cliente.



ANVISA certifica T Gestiona para atuar no transporte de cosméticos

A T Gestiona (Fone: 0800 777.1010), empresa do Grupo Telefônica, conquistou a certificação da ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária para atuar no transporte de perfumes, cosméticos e produtos de higiene. Vislumbrando este mercado que, em valor, deve crescer de R\$ 29,4 bilhões, em 2011, para R\$ 50 bilhões, em 2015, a empresa iniciou as regularizações ainda em 2011, conforme determina a ANVISA, desde contratação de um responsável técnico à adequação física, veicular e regulatória para assim obter o deferimento da AFE (Autorização de Funcionamento de Empresa) junto ao órgão competente. Maurício Pastorello, diretor de logística da em-

presa, esclarece que o interesse em entrar neste segmento é por se tratar de um setor com baixa sazonalidade, volume de carga crescente e ampla diversificação e rotatividade de produtos, fazendo com que as empresas farmacêuticas e de cosméticos priorizem a terceirização das operações logísticas. “Além disso, a distribuição, hoje em dia, vai além das entregas tradicionais, o mercado cresceu bastante devido à venda direta e ao grande número de lojas especializadas, o que aumenta a necessidade de um processo logístico perfeitamente alinhado com os setores de produção e de venda”, afirma o diretor de logística.

Metro Modular lança contentores plásticos modulares

A Metro Modular Engenharia de Sistemas Construtivos (Fone: 19 3402.2400) acaba de lançar no mercado contentores plásticos modulares. Compostos por polímeros de alto impacto, resistentes e leves, são recicláveis e estão disponíveis tanto para locação, quanto para venda, sendo produzidos sob encomenda. Além disso, também podem ser moldados em qualquer medida e sentido e a resistência do material permite que sejam armazenados em qualquer lugar sem sofrer danos ou avarias. Podem embalar todo tipo de material, substituindo embalagens retornáveis, e, no caso de avaria, a peça pode ser substituída através de um número de registro, o que evita o descarte de todo o contentor e reduz os custos e tempo de reparo.



Veyance Technologies ocupa 100% de Condomínio Industrial e Logístico em Itapevi, SP

A Veyance Technologies do Brasil (Fone: 0800 554.914) – fabricante exclusiva da marca Goodyear Engineered Products no mundo – instalará no Condomínio Industrial e Logístico Logical Center Itapevi, inaugurado em abril último, sua administração geral e toda a operação logística de armazenagem e distribuição de produtos. Esta operação ocupará 100% das instalações deste condomínio. Administrado pela Retha Imóveis & Serviços (Fone: 11 4777.9000), o condomínio possui sete galpões com 11.982 m2 de área total construída, em terreno de 22.724 m², pé-direito de 12 metros e piso com capacidade de 5 ton/m². Entre outras características estão uma estação de tratamento de efluentes, sistema de ventilação e iluminação natural, reuso de água pluvial e eclusa para acesso de caminhões.

MOVIMENTAR®

PRODUTOS
SNORKEL & DOOSAN



SUPER PROMOÇÃO DE EMPILHADEIRA DOOSAN

Modelo C25G F7T4710 4/3ª via, Descartador Lateral de Garfos

Entrada de 20%
R\$ 12.868,36
+ 48 Parcelas de
R\$ 1.401,43



PLATAFORMA MODELO TESOURA

Modelo S1830E

Entrada de 20%
R\$ 9.026,09
+ 48 Parcelas de
R\$ 982,99

PLATAFORMA MODELO ARTICULADO

Modelo A320 A46307



Banco Alfa com a melhor taxa de juros mensal de 1,15%, sujeito à aprovação de cadastro.

APROVEITE NOSSAS PROMOÇÕES

Vendas - Locação - Assistência Técnica - Reforma Geral

Também temos completa linha de compressores (elétrico, parafuso e centrífugo) e geradores de Nitrogênio e Oxigênio

PROMOÇÃO POR TEMPO INDETERMINADO OU ENQUANTO DURAR NOSSO ESTOQUE



Movimentar Equipamentos Industriais Ltda.

Uma empresa do grupo Comingsaroli

Setor de implementos rodoviários fecha primeiro semestre de 2012 com retração nas vendas

O setor de implementos rodoviários apresentou no primeiro semestre deste ano uma redução em suas vendas de 9,35%. O número foi apresentado durante coletiva de imprensa com Alcides Geraldes Braga, novo presidente da Anfir - Associação Nacional de Implementos Rodoviários (Fone: 11 2972.5577), que também falou sobre as alterações feitas na concessão de crédito através do Finame e sobre as expectativas da Associação para os meses finais do ano.

No mercado interno, a produção de linha pesada, que inclui a família de reboques e semirreboques, apresentou retração de 13,32% (as vendas caíram de 29.314 para 25.410), com o transporte de toras tendo o pior desempenho do semestre: uma queda de 42,19%, se comparado com o mesmo período, do ano anterior.

Da lista de 15 produtos, apenas três tiveram desempenho positivo: Carrega Tudo, com 30,32%, Dolly, com 1,82%, e Silo, com 6,12%. "Esses três itens, que destoaram dos demais, contribuíram para que o resultado não fosse pior.



Braga: "esperávamos que o plano PS14 do BNDES fosse melhorar rapidamente o mercado, mas apesar de ele estar melhor, não estar como queríamos"

Mas, eles pertencem à área de construção, estão ligados a datas e calendários. Produtos como esses têm um desempenho diferente porque apresentam um apelo maior pelo prazo das obras, então não se pode pensar nas questões do Finame, tem que se cumprir o contrato. Agora, no geral, vemos que os setores que não são sazonais estão piores do que no primeiro semestre de 2011", explicou Braga.

Já em carrocerias instaladas sobre os chassis dos caminhões (linha leve), a maior queda foi em baú

lonado, com 40,55%. Uma das surpresas foi o aumento de 6,45% no volume de vendas de tanques, item esse que reduziu mais de 30% na indústria dos pesados. No total, o setor de carrocerias também fechou em baixa, com retração de 7,46% (queda de 61.658 para 57.056).

Segundo Mario Rinaldi, diretor executivo da Anfir, essa demanda de tanques na linha leve aconteceu por conta das restrições impostas ao setor. "Esse crescimento, na verdade, representa apenas uma

mudança de transporte no setor de distribuição, por conta das restrições de circulação de veículos dentro de cidades como São Paulo", afirmou ele.

Os vários números negativos do balanço foram atribuídos pela Anfir a um conjunto

de fatores, entre eles a demora do governo em alterar as regras de financiamento via Finame.

Anunciado em abril deste ano, o plano PS14 do BNDES reduziu a taxa de juros para aquisição de máquinas e equipamentos de 8,7% ao ano para 7,3%, no caso de grandes empresas, e de 6,5% para 5,5%, no caso de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). Além disso, ele também reduziu as taxas para compra de ônibus e caminhões de 10% para 7,7%, estendeu o prazo

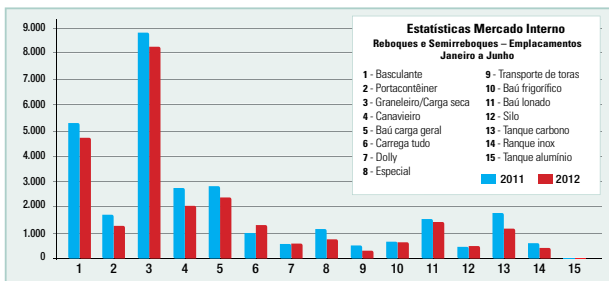
Estadísticas Mercado Interno

Reboques e Semirreboques Empacamentos (Janeiro a Junho)

	A	B	%
Família	2011	2012	B/A
Basculante	5.249	4.687	-10,71
Portacontêiner	1.684	1.258	-25,3
Graneleiro/Carga Seca	8.733	8.186	-6,26
Canavieiro	2.735	2.026	-25,92
Baú Carga Geral	2.799	2.363	-15,58
Carrega Tudo	983	1.281	30,32
Dolly	550	560	1,82
Especial	1.140	726	-36,32
Transporte de Toras	493	285	-42,19
Baú Frigorífico	635	614	-3,31
Baú Lonado	1.519	1.404	-7,57
Silo	441	468	6,12
Tanque Carbono	1.757	1.149	-34,6
Tanque Inox	585	395	-32,48
Tanque Alumínio	11	8	-27,27
TOTAL	29.314	25.410	-13,32

Expectativas - Produção

	2011	2012	%
Reboques/Semirreboques	59.441	50.824	-14,49
Carrocerias Sobre Chassis	131.384	117.123	-10,85
Exportações	5.276	5.500	4,25
Total	196.101	173.447	-11,55



máximo de amortização de 96 meses para 120 meses e aumentou o nível máximo de participação do BNDES, elevando de 80% para 100% (MPMEs) e de 70% para 90% (grandes empresas).

Segundo Braga, apesar de o PSI4 ter sido favorável para o setor, houve demora na tomada de medidas e a reação do mercado não foi a imaginada. "Esperávamos que ele fosse melhorar rapidamente o mercado, mas, apesar de ele estar melhor, não está como queríamos. Nossa dúvida agora é saber o que os meses que restam podem render para melhorar esses meses que foram ruins", afirmou o presidente da Anfir.

MERCADO EXTERNO

Ao contrário do mercado nacional, que apresentou queda em todos os seus setores, o balanço sobre a venda para o mercado internacional apresentado pela Anfir obteve resultados positivos.

Segundo os números mostrados pela Associação, entre os meses de janeiro e junho de 2012 foram vendidos para o mercado externo 2.349 itens, o que representou um crescimento de 31,01%, se comparado com o mesmo período do ano anterior (em 2011 foram vendidos 1.793 itens).

"Não vemos nada de diferente que possa ter criado esses números, são coisas pontuais que acabaram se mostrando positivas para o mercado. Nossa exportação é muito voltada para a América do Sul, e nunca foi superior o suficiente para mudar o panorama", explicou Braga.



Rinaldi: o crescimento do segmento de tanques é consequência das mudanças ocorridas no setor de distribuição, em função das restrições de circulação negativo em 11,55%.

Na linha dos pesados, a queda deve ficar em 14,49% e, na linha leve, a baixa deve ser um pouco menos acentuada, chegando a 10,85%. No mercado externo, as exportações, segundo os estudos da Anfir, devem continuar com a balança positiva, e fechar o ano

com saldo de 4,25%.

"O segundo semestre não deve ser pior que o primeiro, mas também não deve reverter muito que aconteceu nos últimos meses", afirmou Braga.

Ainda segundo o presidente da Anfir, apesar das expectativas até o final do ano não serem positivas, o cenário para 2013 deve melhorar por conta das mudanças já realizadas na concessão de crédito e dos grandes eventos esportivos que serão realizados no Brasil (Copa do Mundo e Olimpíadas), além do incentivo do governo para a realização de 40 Parcerias Público-Privadas (PPPs).

"Em 2013 as obras para esses grandes eventos vão bater na nossa porta e, querendo ou não, um mercado vai acabar puxando o outro. Vai ser mais uma reação à força do que uma melhora econômica do mercado", concluiu Braga. **LOGWEB**

- ✓ **Pneus Sólidos**
 - ✓ Preto / Branco
 - ✓ Liso / Tração
 - ✓ Nacional / Importado
 - ✓ Montagem nos aros
- ✓ **Pneumáticos**
 - ✓ Completos (com câmara e protetor)
 - ✓ Preto / Branco
 - ✓ Nacional / Importado

PNEUS SÓLIDOS E PNEUMÁTICOS

- ✓ **Garfos de olhãitubo**
- ✓ **Garfos de alta capacidade**
- ✓ **Garfos de garra ISO 2328, A e B**

RODAS, GARFOS E REVESTIMENTOS

- ✓ **Rodas com anel de trava / bipartidas**
- ✓ **Aro a base de troca**
- ✓ **Revestimentos em poliuretano / borracha**
 - ✓ Ebonite
 - ✓ Natural
 - ✓ Neoprene
 - ✓ Nitrilica
 - ✓ Hipalon
 - ✓ Clorbutil
 - ✓ EPDM
 - ✓ SBR

(11) 3906-1616

www.rodafer.com.br
vendas@rodafer.com.br

TOTVS registra lucro de R\$ 97 milhões no primeiro semestre e foca atenção em TMS e WMS

Wilson de Godoy, vice-presidente de gestão de software da TOTVS, avalia o papel da logística no crescimento da companhia e aposta na colaboração entre players deste segmento para aumentar o lucro do mercado.

Lucro líquido superior a R\$ 97 milhões no primeiro semestre de 2012, crescimento de 39,5% em relação ao mesmo período de 2011. Receita líquida de R\$ 350 milhões adquirida entre abril, maio e junho de 2012. Na última década, a TOTVS (Fone: 0800 709.8100) multiplicou por 10 o seu faturamento, chegando à casa do R\$ 1 bilhão, sendo que o ano de 2011 representou um recorde para a companhia: o maior lucro de sua história, R\$ 169 milhões.

Quem observa o crescimento rápido e contínuo da TOTVS nos últimos anos pode chegar a pensar que o sucesso veio do dia para a noite. No entanto, os recentes resultados positivos são fruto de 29 anos no mercado, sendo 7 deles sob a marca TOTVS, lançando produtos, adquirindo empresas do setor e empregando outros investimentos. E, dentro desse caminho, o segmento logístico também fez história e, em 2011, representou 11,2% da receita da companhia, terceiro maior ganho por setor, ficando atrás apenas de manufatura (35,5%) e serviços (14,5%).

Em pleno crescimento, com média anual de 17%, a companhia começou no segmento de tecnologia em 1983, sob o nome de Microsiga, numa história típica da união



Godoy: "o país está na moda, mas o governo não está aproveitando isso nesta gestão. Não estamos surfando essa onda como fizemos em gestões passadas"

comercial de um empresário com o estagiário promissor. Laércio Cosentino, o então estagiário de 17 anos da companhia de tecnologia Siga – comandada

pelo empresário Ernesto Haberkorn – era estudante de engenharia quando Bill Gates, já com a sua Microsoft, afirmou que em alguns anos cada indivíduo teria seu próprio microcomputador. A partir dessa elucidação, Cosentino notou que ali havia uma oportunidade de fazer negócio. Se cada pessoa teria seu computador, uma corporação precisaria de centenas deles para suas operações. A proposta exposta para Haberkorn era criar uma empresa que fabricasse programas que funcionassem nessas máquinas e pudessem ser vendidos por preços mais baixos dos então praticados pela Siga, que já tinha em seu DNA o uso da tecnologia para ajudar o cotidiano de grandes

corporações. Com US\$ 3 mil investidos por cada um deles, criou-se a Microsiga, que em 2005 passou a se chamar TOTVS.

Após comprar 30 concorrentes do mercado, dentre elas as grandes Datasul e Logocenter, e abrir capital na Bolsa de Valores, a TOTVS hoje detém 53,1% do market share do setor no Brasil, bem à frente da segunda colocada, SAP, com 21,8%, e atua em 23 países. Até 2016, a companhia pretende dobrar o seu tamanho e para isso, também, está focada no mercado internacional, para onde espera que as multinacionais brasileiras levem suas soluções, divulgando a marca. No último mês de julho, a companhia foi nomeada a

'A empresa do ano', pela edição *Melhores & Maiores 2012* da revista *Exame*.



Cerca de 12 mil colaboradores são responsáveis pelas soluções tecnológicas de 28 mil clientes. No setor logístico, as transportadoras são a maior clientela

AS SOLUÇÕES E A LOGÍSTICA

“O mercado de logística sempre fez parte do nosso portfólio. Não tenha dúvida que estamos cada vez mais cobrindo novas áreas deste segmento, mas os softwares de apoio à logística fazem parte do nosso portfólio desde o nosso nascedouro, até porque se pararmos para pensar, a gestão de armazenagem e gestão de materiais é parte importante dentro do ERP Enterprise Resource Planning, solução de grande tradição na TOTVS. Num determinado momento, a logística ganhou uma virtuosidade tão grande que acabou sendo segregada. Mas, as ferramentas de logística nasceram dentro do próprio ERP de cada uma das empresas. Na verdade, não tínhamos definida uma solução de logística, mas ela estava lá. A logística foi ganhando vulto e quando passamos a segmentar a solução, este passou a ser um setor muito significativo para nós, com clientes muito importantes. Para se ter uma ideia, um dos maiores clientes da nossa oferta SaaS é do segmento de logística, a Transportadora Ramos”. A afirmação de Wilson de Godoy, vice-presidente de gestão de software da TOTVS, representa a tamanha importância da logística, tanto para as companhias que buscam softwares que facilitem o gerenciamento logístico próprio, como para as empresas de tecnologia que a cada dia implementam suas soluções com novos módulos e percebem neste segmento uma grande chance de faturamento.

Hoje, a TOTVS atua com uma série de soluções para o segmento. Entre elas estão os softwares de gestão para transporte, os chamados TMS (Transportation Management System), para compra e venda de frete; o WMS (Warehouse Management System), tanto focado na armazenagem feita por Operadores Logísticos quanto para o atendimento às indústrias; o OMS (Order Management System), que realiza toda a parte de ordem das companhias; e o IMS (Inventory Management System), voltado para a gestão de estoques.

Godoy entrou para o time da companhia quando ainda se chamava Microsiga, há 21 anos. De lá para cá pode notar que uma estrutura de 150 pessoas passou para um contingente de 12 mil colaboradores em todo o networking TOTVS. Além do aumento estrutural da companhia, o executivo também presenciou a chegada de grandes e importantes clientes do segmento logístico, que hoje são responsáveis por ampla parte dos resultados financeiros da TOTVS: as transportadoras. Dos cerca de 26 mil clientes da companhia, dentre eles ALL (Fone: 0800 701.2255) e Golden Cargo (Fone: 11 2133.8800), as transportadoras estão em maioria quando se fala em logística. “Nesse segmento, temos tradição muito grande com as transportadoras. É interessante notar que elas aos poucos estão virando Operadores Logísticos também. A transportadora

perdeu aquele papel único de fazer apenas frete e começou a atuar com armazenagem, faturamento e uma série de outras operações que antes não realizava. Criamos uma tradição ali, mas, a meu ver, as transportadoras já viraram Operadores Logísticos”, afirma.

A história da companhia com os transportadores de carga começou com a tradição da TOTVS em soluções ERP. Algumas delas, que hoje são clientes de outras soluções, usavam o ERP no cotidiano das operações. Softwares de contabilidade ou de pagamento também eram utilizados por elas. No momento em que esses clientes começaram a sentir necessidade de uma solução mais específica e profissional para a gestão de transporte, a TOTVS buscou desenvolver os próprios softwares de transporte para atender a essas demandas. “Quando a gente fala de TMS na parte de transporte, vejo que esse é, dos segmentos logísticos, o que mais tem aprimorado sua gestão nos últimos tempos. Vimos até pouco tempo uma gestão de transportadoras muito familiar e que passou por uma profissionalização em sua gestão. Essa profissionalização fatalmente passa por software, o que tem sido muito bom para nós”, continua Godoy.

A profissionalização das transportadoras que deu o impulso para que a TOTVS passasse a desenvolver softwares específicos para o segmento logístico ocorreu em meados dos anos 2000.



Parceria Sustentável & Responsabilidade



Spallo
DO BRASIL

Há mais de 15 anos propondo e fornecendo soluções para linha automotiva, segmento de embalagens retornáveis e eletroeletrônico

Rua Luiz Carlos Brunello, 350
Chácara São Bento - Valinhos - SP
www.spallo.com.br
Fone 19 3881.7900 / Fax 19 3881.7908

**Aquisição fácil.
Suporte fácil.
Manutenção
mais fácil ainda.**

**Empilhadeiras
LiuGong na sua
frota. Facilitam
o trabalho pra você.**



Empilhadeiras de 1,5t a 16t, com motores a combustão (diesel e GLP) ou elétricos. Equipamentos com tecnologia de classe mundial, operação confiável, baixo custo e manutenção extremamente fácil.

- **Baixo custo operacional**
- **Componentes certificados**
- **Excelente custo/benefício**
- **Suporte nacional**
- **Fácil manutenção**

Contato: 55 (31) 2532 4999

LIUGONG

LIUGONG.COM

Por volta do ano 2003, grandes empresas logísticas internacionais começaram a entrar no Brasil, como a TNT. Segundo Godoy, ou as companhias nacionais se modernizavam ou iriam perder competitividade no mercado. Foi nessa época que uma série de empresas de transportes passou por fusões e se modernizou para conseguir manter tanto a competitividade em relação à qualidade de serviço quanto em custo de frete. “Essa chegada das companhias internacionais foi absolutamente importante para a profissionalização das transportadoras daqui. Existem dois jeitos de mudar: pelo amor ou pela dor. No caso das transportadoras, foi pela dor. Ninguém compra software porque quer, compra porque precisa. Como elas precisavam ganhar produtividade, pararam de pensar na compra da solução como um cálculo básico do tipo ‘isso me custa dois caminhões’, e passaram a pensar em como aquela tecnologia iria escalar a operação, com a estrutura que eles já possuíam. É essa a dúvida que a gente ajuda a responder”, afirma Godoy.

DESAFIOS E TENDÊNCIAS

Pense em uma operação de armazenamento onde o custo de inventário é imenso. Imagine que você pudesse chegar ali, apertar um botão e um aparelho começasse a ler tudo o que está no armazém. Após essa leitura, o próprio sistema já entregaria todos os dados que você precisa para continuar as próximas etapas logísticas da sua operação. Esse cenário descrito por Godoy já pode acontecer e, segundo ele, a automação de processos é o grande desafio da logística atual, carregando consigo a chave para redução de custos nas operações logísticas de médio prazo.

A automação dos processos, que passa pela padronização de códigos, como os códigos de barras e as etiquetas inteligentes, com chips, é um dos principais estudos em voga na logística e algumas das maiores companhias do país, que atuam com Supply Chain, já trabalham por meio dela.

“A busca agora é por mobilidade. Não falo só de smartphones, mas de coletar informações onde elas acontecem e levá-las para quem precisa, onde a pessoa estiver. Então, estamos falando de automação de processos

e do que o mercado chama de pervasive computing, como o sistema ‘Sem Parar’ usado nas estradas. Uma vez eu tive uma conversa com o CEO de uma transportadora e ele me disse algo muito importante: ‘ilude-se quem acha que uma transportadora vende transporte. Transportadora vende confiança e informação. Transportar, qualquer um transporta’. Hoje, o cliente quer saber onde está a carga e a que horas ela vai chegar ao destino. É nisso que as soluções de software conseguem ajudar no cotidiano das operações”, afirma Godoy, continuando: “no fundo, para que servem as soluções de tecnologia? Para você fazer mais coisa, com o mesmo capital empregado. O objetivo é fazer mais por menos e a automação de processos está muito atrelada a isso”.

No entanto, apesar dos bons olhos com que a automação é recebida pelo mercado, utilizá-la ainda envolve um custo muito alto, o que dificulta a sua propagação. “Mesmo assim, não tenho dúvida de que a automação de processos se tornará mais presente em breve. O custo disso vai abaixar quando o mercado começar a produzir muito. Quanto mais a automação for usada, mais barata



Após comprar 30 concorrentes do setor e abrir capital na Bolsa de Valores ao longo dos anos, a TOTVS bateu recorde de lucro com R\$ 189 milhões em 2011

ela vai ficar até atingir um ponto de equilíbrio em que todos poderão usá-la. E quem a ignorar vai acabar ficando para trás, pois deixará de ter custo competitivo. É nisso que a gente aposta e as nossas soluções também ajudam os clientes a automatizar seus processos”, detalha.

A colaboração entre as companhias do setor também é outro desafio que Godoy afirma ser importante vencer para que haja redução de custos e maior lucratividade entre os players. De acordo com ele, as empresas focadas em logística precisam atuar em colaboração para reduzir custos, o que ainda acontece em baixa escala. Um exemplo disso ocorre com as transportadoras. Grande parte dos caminhões que levam cargas aos seus destinos volta aos seus pontos de partida vazios, desperdiçando oportunidades de fretes.



Cosentino, presidente da TOTVS: foi o idealizador da companhia que tinha como foco inicial soluções tecnológicas baratas para pequenas e médias empresas

“Se as empresas colaborassem entre si, atuando em conjunto e aproveitando situações como essas, todas teriam muito mais lucro, menos problemas e menos trabalho. Essa é uma questão que precisa ser pensada. Existe uma tendência, em minha opi-

nião, em achar que se você atua em conjunto, está ajudando a concorrência. Eu não vejo isso como uma verdade inflexível, é um paradigma para ser pensado”, explica. Com a colaboração no transporte, todos os custos das operações caem e, como consequência, o preço do produto final baixa para o consumidor, que começará a consumir mais.

Ainda que as ações privadas sejam muito importantes para o crescimento do segmento, questões como infraestrutura continuam sob o encargo do Poder Público e precisam ser atendidas. Modais como o rodoviário ainda apresentam problemas básicos para o transporte de cargas no país, como estradas mal conservadas, e carecem de atenção. “O Brasil é um país predominantemente rodoviário, o que é um grande problema. Por isso, nós temos fretes altos, com alto tempo

de entrega e muitos erros”, explica o executivo. Segundo ele, esse não é um problema que a iniciativa privada possa resolver, mas que talvez a estatal consiga. “Infraestrutura é um coisa importante e básica que o governo precisa resolver, mas há um pedaço de atitude que nós, e eu nos coloco junto aos clientes de logística, podemos tomar juntos aos nossos competidores para fazer com que o mercado fique melhor para todo mundo. E isso não tem a ver com ser bonzinho não. Deve-se fazer isso para ganhar dinheiro. Essa é a mentalidade da colaboração nas operações e a forma como o mercado atua”, continua.

Internamente, a tendência na TOTVS é deixar de lado novos rótulos e aprimorar as soluções que já produz. Dentro da seleção de tecnologias disponíveis para logística, o WMS e TMS são as mais importantes e mais atreladas

NOVO PNEU SOLUTION

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

AGORA TEM SOLUÇÃO!!!



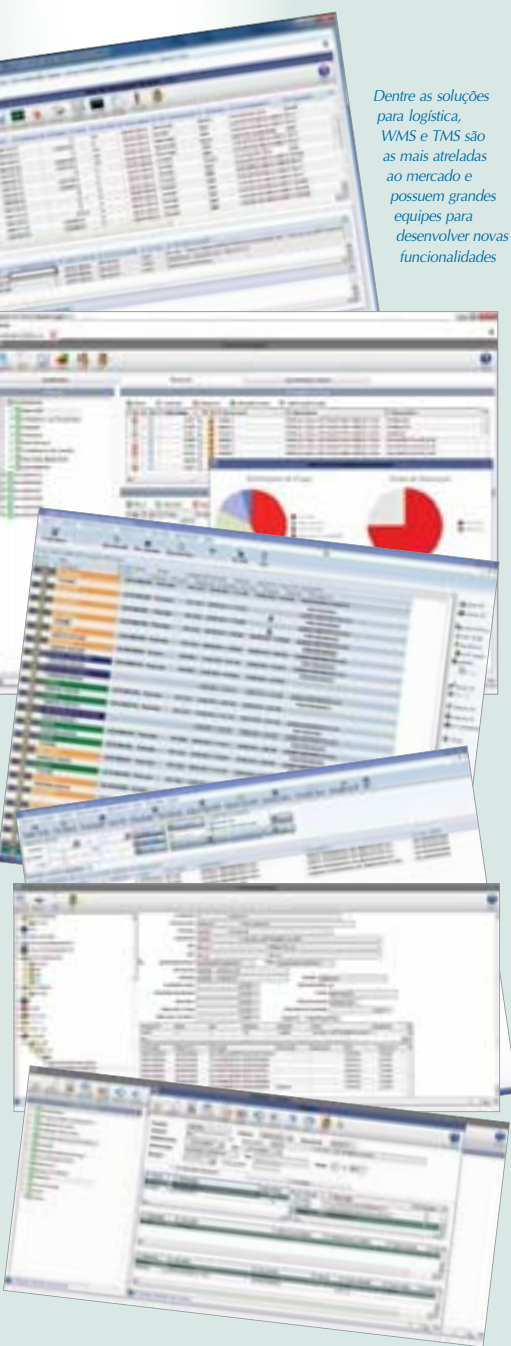
Banda de Rodagem

Travação

Base

Estrutura de Aço





Dentre as soluções para logística, WMS e TMS são as mais atreladas ao mercado e possuem grandes equipes para desenvolver novas funcionalidades

às necessidades do mercado e, por isso, a companhia mantém equipes grandes voltadas para desenvolver novas funcionalidades a elas. “O nosso grande apelo é o ganho funcional dentro das soluções que já temos. Temos tecnologias bastante modulares, o nosso conceito é esse. Se notamos uma necessidade no mercado, iremos criar um módulo novo para colocá-lo dentro de uma solução já existente, ao invés de criar uma nova solução. E o que há de melhor nisso? Todos os nossos clientes que já usam uma solução que passou por ampliação poderão passar a atuar com mais esse acréscimo”, salienta Godoy.

Para descobrir quais funcionalidades o mercado está procurando, a companhia busca ficar atenta aos próprios clientes e aos retornos que eles trazem sobre as tecnologias que utilizam. De acordo com as opiniões e necessidades deles, a TOTVS desenvolve novos módulos que sejam capazes de atendê-los. “Os clientes nos ajudam muito. Eles auxiliam as nossas soluções a ficarem melhores, até porque, no fundo, quem sente a dor da operação não somos nós, são eles. Eles que sabem o que é necessário mudar e nós trabalhamos para dar mais funcionalidade aos softwares”, afirma Godoy.

O FUTURO DO BRASIL

O Brasil está na moda. É assim que o vice-presidente de gestão de software da TOTVS percebe a nação no mercado internacional. E duas viagens aos Estados Unidos foram suficientes para que ele pudesse reafirmar essa colocação. “Fui para a Disney em janeiro e enquanto estava em uma loja, uma vendedora veio me atender. Ao notar que eu era brasileiro, ela fez questão de falásemos em português. Como notei que o português dela ainda era falho, disse que não teria problemas se falássemos em inglês e nessa hora

ela me disse algo muito interessante: ela gostaria de treinar o português, pois se aprendesse a língua, sua comissão sobre as vendas seria 20% maior que a das vendedoras que não tivessem essa fluência. Eu nunca tinha visto isso! Esse é um baita indicador de que estão prestando atenção ao Brasil! Em outra visita, agora à Bolsa de Valores de Nova Iorque, também fizeram questão de falar conosco em português”, conta.

O termo moda, usado pelo executivo, se explica pela grande euforia com a qual outros países estão enxergando o mercado brasileiro, mesmo sem expressivos resultados econômicos sendo apresentados pelo Brasil nos últimos tempos. Para Godoy, é muito estranho notar que o país ‘está na moda’, mas irá crescer menos que a média mundial em 2012. “O governo não está aproveitando essa moda nessa gestão. Não estamos surfando essa onda como surfamos em gestões passadas.”

Apesar da visão positiva que o executivo tem para a nação, acreditando que serão experimentadas novidades em termos de evolução da sociedade e da governança, seja pública ou privada, nos próximos 30 anos, ele é cauteloso ao dar previsões sobre a ascensão econômica do país. “Eu consigo achar que a China vai ser o primeiro país no mundo em 2016, mas não consigo ver o Brasil como um dos primeiros tão brevemente.”

Além de não estar aproveitando a oportunidade de crescimento ofertada pela imagem positiva perante outros países, o Brasil também possui obstáculos para que as companhias se mantenham competitivas internamente, fator importante para que a nação alce novas posições econômicas no mundo. Dentre os problemas levantados pelo mercado estão as altas taxas de impostos e os altos custos para que as empresas se mantenham ativas. Godoy explica

Dados de Mercado

1ª

empresa em crescimento de ERP no mundo (+17,8%)

35,6%

do market share de ERP na América Latina

53,1%

do market share de ERP brasileiro

Dados referentes a 2011


Fonte: Gartner

que, como o país não pode parar e tem de crescer, as empresas precisam se modernizar, baixar custos e aumentar receita e um dos caminhos para atingir esses objetivos passa pelas soluções de tecnologia, tanto por meio de software como através da automação.

Com previsão de crescimento pouco acima da americana, sendo que o Brasil deverá crescer 2,5%, segundo o FMI – Fundo Monetário Internacional, e os Estados Unidos ficarão na faixa de 2,3%, de acordo com a Casa Branca, se torna necessário observar se as crises que assolaram os países economicamente mais importantes do mundo não começaram a afetar também o Brasil, já que se espera que um país que não passou por crises e está entre os emergentes seja capaz de crescer mais que

países desenvolvidos em alta tensão econômica. No caso da TOTVS, a crise não atrapalhou. O crescimento constante de cerca de 17% ao ano vem junto ao aumento do número de clientes da companhia. Além disso, apesar de o país representar, hoje, apenas o nono mercado de software de gestão do mundo, segundo o IDC, ele é o segundo que mais cresce globalmente, com expansão de 21% em 2011, atrás apenas da China, com 26%.

Godoy não tem como certeza o fato de que a crise mundial irá afetar de forma negativa o crescimento da companhia e se mantém positivo sobre a atual situação nacional, indicando como as companhias de logística devem agir para se manterem ativas durante o período. “Quando falamos da crise de consumo, que é a que estamos passando

agora no mundo, a logística é um ponto importante. As empresas de logística devem aproveitar este momento para rever seus processos, reconhecer os seus custos. Fazer isso durante um período em que você está crescendo muito é bastante difícil. Esse momento de crise, com uma desaceleração um pouco maior, passa a ser absolutamente interessante para que todas as empresas de logística revejam suas ferramentas de produtividade e reformulem o que precisam. Tecnologias como softwares estarão presentes nessa reformulação”. Ao que tudo indica, a recomendação do executivo poderá ser seguida por meses a fio, já que em sua opinião, apesar da crise americana estar terminando, a crise europeia ainda deverá perdurar por um bom tempo. 

LOCAÇÃO E VENDA DE GALPÕES



Armazenamos o que realmente importa:
o patrimônio da sua empresa.

Vão totalmente livre de 5 a 40 metros | Rápida entrega e montagem | Lona de maior resistência e durabilidade

Acesse o nosso site:

www.topico.com.br

Fale com a Tópico:

+55 11 2344.1200

Armazenagens | Eventos | Infláveis

TÓPICO
SOLUÇÕES EM COBERTURAS

TODOS OS PRODUTOS

TECNOLOGIA QUE ELEVA
marksell

EM ATÉ

12X*

PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS
NIVELADORAS DE DOCA
DOCA MÓVEL DE CARGA
E MUITO MAIS.



* SUJEITO A APROVAÇÃO DE CRÉDITO.

AQUI VOCÊ ENCONTRA SOLUÇÕES
PARA SUAS DIFICULDADES
DE CARGA E DESCARGA.

PARA MAIORES
INFORMAÇÕES CONSULTE-NOS
55 11 4789 3690
www.marksell.com.br

Velocidade entrega aos seus melhores fornecedores o Prêmio Desteq

A Velocidade Logística (Fone: 11 3905.7000) entregou, no último dia 20 de julho, o 2º Prêmio Desteq para seus melhores fornecedores. Dentre as variáveis para a escolha dos vencedores estão desempenho operacional, preocupação com o meio ambiente, segurança, qualidade, ocorrências, comunicação, segurança e documentação.

Nessa edição da premiação, a novidade foi o reconhecimento de fornecedores de todas as áreas, divididos em dez categorias. Entre as empresas que prestam serviços de 'Transporte Internacional', os vencedores foram a Fior & Fior, Transportes Ilton Meneuguette e LBP Transportes de Cargas, nessa ordem.

Na categoria 'Motoristas de Transporte Internacional', os premiados foram Julio César dos Santos Goulart (1º lugar), Luis Ademar da Silva (2º lugar) e Luis Everton Nunes Sampaio e Miguel Filho Alves de Carvalho (empatados em 3º lugar).

Já o prêmio de melhor 'Motorista de Coleta' (Milk-Run) foi para Zózimo Pittarelli.

Para 'Transporte Nacional', os vencedores foram Paulo Afonso Transportadora e Logística (1º lugar), ACW Transporte (2º lugar) e Transbotero Transportadora (3º lugar). Entre os 'Agregados', o premiado foi Gildeone Batista de Jesus Transportes. Os considerados 'Os melhores fornecedores de Serviços Administrativos' foram a Anhuma Administradora e Corretora de Seguros, a Excelence Serviços Terceirizados e a Verdesa, na ordem.

Em 'Serviços Operacionais', os contemplados foram a Mercovia (1º lugar), Itaú Seguros de Auto e Residência (2º lugar) e Multieixo Implementos Rodoviários e Tóquio Marine Brasil Seguradora (empatadas na 3ª posição), enquanto na categoria 'Produtos Operacionais', os premiados foram Facchini (1º lugar), Raízen Combustíveis (2º lugar) e a Rodofix Comércio de Implementos Rodoviários (3º lugar).

A Facchini também recebeu o maior

prêmio da noite, o 'Fornecedor Desteq Velocidade 2012'. "Essa iniciativa da Velocidade, de reconhecer e premiar o trabalho dos seus melhores fornecedores, fortalece nossa parceria e incentiva nosso trabalho, no sentido de qualificar e desenvolver cada vez mais nosso produto sob medida para nosso cliente", afirmou José Carlos Vidoti, diretor de vendas da Facchini. "Em apenas três anos de atividades a Velocidade já foi premiada seis vezes por um de seus principais clientes, a GM, inclusive como um dos Melhores Fornecedores do Mundo (Global Supplier of the Year Award for Logistics Services) – prêmio concedido para apenas 81 dos mais de 20 mil fornecedores da General Motors em todo o mundo. Esse reconhecimento se deve, portanto, ao comprometimento de nossos parceiros. Por isso, não nos limitamos a agradecer-los, mas, também, valorizamos e premiamos aqueles nos ajudaram – e nos ajudam diariamente – a obter esses excelentes resultados", destacou o diretor-presidente da Velocidade, Paulo Roberto Guedes. **Logweb**

Foto: Ivan Almeida



O presidente da Velocidade, Paulo Roberto Guedes (esquerda), entrega o Prêmio Desteq 2012 para o diretor de vendas da Facchini, José Carlos Vidoti



ALL conclui primeiro trecho de duplicação da via férrea na Baixada Santista

Em parceria com a Rumo Logística (Fone: 13 2101.3900) e com um investimento de R\$ 28 milhões, a ALL - América Latina Logística (Fone: 0800.701.22.55) concluiu no final de julho o primeiro trecho de duplicação da via férrea na Baixada Santista, que liga Perequê a Cubatão. O projeto de duplicação, que inclui a revitalização da linha, melhorias no sistema de drenagem, elevação da plataforma ferroviária e uma nova estrutura da malha ferroviária, irá permitir a elevação de 30 para 60 o número de trens em circulação na margem direita, além de melhorias na produtividade para a margem esquerda do porto.

"A obra irá dobrar a capacidade de circulação de trens pela margem direita, viabilizando um aumento significativo no volume total movimentado por ferrovia no porto de Santos, principalmente no segmento de açúcar a granel", explica Leonardo Pires do Prado, gerente da Unidade de Produção da ALL em Santos. Iniciada em



janeiro de 2011, a duplicação abrange uma extensão de 11,5 quilômetros de via e envolve 180 trabalhadores. Foram utilizados 31 mil metros de trilhos e 28 mil dormentes ecológicos, feitos com madeira reflorestada, sem tratamento. Também foram executadas medidas ambientais compensatórias aos municípios, contratação de mão-de-obra local, educação ambiental para os colaboradores e comunidade no entorno da ferrovia, plantio de árvores em áreas de preservação permanente, prevenção e controle de erosões, controle de emissões atmosféricas,

ruídos e vibrações, além de um programa de gerenciamento de resíduos sólidos e monitoramento de águas superficiais. A obra entre Perequê e Cubatão integra o projeto de duplicação da ferrovia entre Itirapina/Boa Vista (Campinas) e Santos, com extensão de 383 km. Com investimentos totais de R\$ 535 milhões, o projeto faz parte do PAC2 e irá ampliar em duas vezes a capacidade total da malha, tornando a exportação brasileira mais competitiva, além de retirar da rodovia cerca de 1.500 caminhões. Ao todo, a obra deve gerar 2,8 mil empregos.

Deicmar integra armazenagem e reduz custos operacionais nas operações marítimas LCL Alemanha

A Deicmar (Fone: 13 3131.4500), através da área de Serviços Logísticos, lançou estratégia para consolidar posição de destaque nas operações marítimas LCL (Less than Container Load) de importadores que têm a Alemanha como mercado de origem. "Ciente da dificuldade de empresas que atuam nesse segmento para armazenamento de carga, principalmente em função de tarifas elevadas, a empresa integrou as operações de frete internacional e de armazenagem alfandegada a uma tabela de preços reduzida, de forma simplificada, com mais vantagens aos clientes optantes por esse tipo de serviço", diz o diretor da Deicmar, Gerson Foratto. Com frequência semanal, o serviço passa a conectar Bremerhaven - o segundo maior porto da Alemanha e um dos principais do mundo - ao Porto de Santos em condições diferenciadas.



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



Com primeiro semestre positivo, setor de armazéns estruturais e infláveis prevê mais crescimento

Mercado favorável, produção elevada de galpões, novos negócios e empregos sendo gerados. Extremamente positivo, esse é o atual cenário do mercado de armazéns estruturais e flexíveis descrito por representantes de empresas que atuam no setor, ao falarem da atual situação e quais as expectativas para os próximos meses.

Na Canvas Coberturas Galpões e Serviços (Fone: 11 4759.8343), que trabalha com armazéns infláveis, o cenário é de crescimento e a empresa já investe na ampliação de seu atendimento.

“Estamos satisfeitos com o momento econômico, a demanda tem se mantido e os reflexos são positivos em nossa empresa. A Canvas há 12 anos vem trabalhando com o propósito de atender clientes com áreas de até 1.000 m² de galpão e a partir deste segundo semestre vamos investir em clientes com áreas acima de 1.000 m², isso devido à demanda por galpões maiores”, diz Vicente Domingues, diretor comercial da empresa.

Dentro da Alumitex (Fone: 11 2021.5511), que trabalha com armazéns estruturais, a realidade é a mesma. “Com o aquecimento da economia,

principalmente até o final do ano passado, tivemos que produzir uma grande quantidade de galpões, pois chegamos a zerar nossos estoques com o aumento da demanda. A estabilidade econômica tem gerado inúmeras oportunidades e a todo o momento surgem novos clientes. Hoje é possível que, além das grandes empresas, as médias também façam planejamento a médio e longo prazo”, afirma Alexandre Pereira Dias, diretor da Alumitex.

“O segmento de galpões estruturais acompanha diretamente o crescimento da economia e é, sem dúvida, uma opção bastante viável para ampliação de áreas de estocagem e produção”, também comenta Sebastião Luís da Silva, gerente comercial da Kopron do Brasil (Fone: 11 4525.2520), que trabalha com armazéns estruturais.

Já para Clovis Alberto Giro, sócio-proprietário da Formatto Coberturas Especiais (Fone: 16 3368.5928), que atua com armazéns flexíveis pneumáticos, apesar de a economia estar favorável para o setor, dentro do ramo em que atua, há uma falta de exposição.

“O momento



Lopes Filho, da Rentank: “ao longo da última década, o setor de armazéns vem se profissionalizando com muita intensidade”

econômico é altamente benéfico ao ramo de armazéns temporários, devido ao aumento de produção em diversos setores que não previam armazenagem para essa demanda, mas o ramo de armazéns pneumáticos ainda é pouco explorado no Brasil, devido ao fato de o cliente em potencial não conhecer o produto. A utilização do armazém pneumático, hoje, ainda é muito restrita, porém, com capacidade infinita de atender diversos segmentos entre indústrias, usinas, portos, construção civil e diversos outros”, afirma ele.

Para Antonio Carlos Lopes Filho, gerente corporativo da Rentank (Fone: 11 4138.9266), empresa que atua no mercado de armazéns estruturais, o setor tem nos últimos anos se expandido, mesmo com os momentos diferentes do cenário econômico.

“Nos últimos quatro anos o segmento está crescendo acentuadamente. Em épocas de fortes demandas de mercado o segmento cresce em função de necessidades de expansão de fábricas e estocagens, entre outros. Já em épocas de crise, com a desaceleração da indústria, o segmento de armazenagem permanece ativo, pois os produtos não demandados precisam de áreas de estocagem”, explica ele.

EXIGÊNCIAS

Nesse cenário positivo, as tendências do mercado estão se modificando e os clientes se tornando cada vez mais exigentes com relação à qualidade do produto. Na análise de Luiz Okada, gerente comercial da Sansuy (Fone: 11 2139.2600), que trabalha com armazéns infláveis e estruturais, uma das grandes exigências do mercado atual é com a melhor qualidade dos galpões no que diz respeito à segurança.

A estabilidade econômica tem gerado inúmeras oportunidades e a todo o momento surgem novos clientes para o setor de armazéns

“Seja para o armazenamento de mercadorias e produtos ou para o abrigo de pessoas, segurança é fundamental. É imprescindível que galpões ou armazéns sejam fabricados de acordo com as normas vigentes no país, com matérias-primas qualificadas, tecnologias de montagem que ofereçam a segurança correspondente a cada aplicação”, explica Okada.

Dentro da Rentank, a tendência é a mesma: a exigência dos clientes tem feito a empresa investir cada vez mais na segurança de seus produtos. “A Rentank tem fornecido galpões para empresas altamente exigentes, com destaque para a questão de segurança do trabalho. Materiais de fechamento dos galpões que venham proporcionar maior conforto térmico e que venham a atender às exigências do

Corpo de Bombeiros, bem como sistemas de proteção individual e coletiva incorporados aos galpões na etapa de montagem dos mesmos, têm sido desenvolvidos para atender esta demanda. Cada vez mais os clientes buscam uma solução ‘turn key’ na quais sistemas de iluminação e sistemas de proteção de descargas atmosféricas, entre outros, passam a compor o nosso fornecimento de solução para armazenagem”, explica Lopes Filho.

Além disso, o gerente corporativo da Rentank destaca o crescimento que o setor teve nos últimos anos e como ele modifica o mercado. “Ao longo da última década, o setor de armazéns vem se profissionalizando com muita intensidade. O entendimento sobre a ‘instalação provisória’ que predominava em poucos segmentos de mercado



O segmento de galpões acompanha o crescimento da economia e é, sem dúvida, uma opção para ampliação de áreas de estocagem e produção

atualmente está pulverizada em praticamente todos os segmentos. Além disso, com os altos custos de armazenagem no Brasil, questões de verticalização de armazenamento estão surgindo com maior intensidade e, como resultante, maiores vãos e pés-direitos passaram a ser exigidos no mercado. Outra

tendência é o fornecimento de galpões com fechamentos em telhas metálicas, que garantem maiores prazos de permanência dos galpões. Também temos que pensar que o Brasil é um país de dimensões continentais e estar próximo ao cliente passou a ser uma obrigação”, explica Lopes Filho.

Sua empresa está com problemas de MANUTENÇÃO nas EMPILHADEIRAS? A CAMSYSTEM tem a solução.

Com mais de 20 anos de experiência nas principais marcas do mercado, a CAMSYSTEM trabalha com técnicos treinados e especializados na manutenção da sua empilhadeira. CONSULTE-NOS e confira a diferença do nosso atendimento.

Venda • Locação • Peças • Manutenção

DIESEL até 25.000kg



ELÉTRICA
Contrabalança até 5.000kg



GLP e DIESEL



ELÉTRICA
Retrátil
até 1.500kg



CAMSYSTEM

Fone: 19 3849.7606

Av. Rosa Belmiro Ramos, 229 - Valinhos/SP - CEP: 13275-400

contato@camsystem.ind.br - www.camsystemempilhadeiras.com.br

Distribuidor Autorizado

HYUNDAI FORKLIFT
HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.

Para executivo da ISS, falta planejamento na ampliação estrutural das empresas



Armazém criado através da assessoria da ISS. Vantagens dos serviços da empresa estão na otimização de recursos e possibilidade de sinergia com outras operações.

Marcelo Tadeu dos Santos, diretor executivo da ISS (Fone: 0800 15 15 55) – empresa atuante no segmento de assessoria para empresas do segmento de armazéns, através de simuladores operacionais que buscam melhor espaço, layout e distribuição da área – também comenta o cenário atual do mercado.

Segundo ele, uma das maiores dificuldades que o setor enfrenta é a falta de planejamento que as empresas têm na hora de ampliar seus espaços, fábricas e armazéns.

“Boa parte das empresas ainda pensa que ter um armazém externo resume-se a um espaço de armazenagem adicional de seus produtos. Na prática, não percebem que se trata de uma ampliação de sua própria estrutura, cultura, normas, necessidades, etc. Neste sentido, acabam fazendo negócios que depois de um tempo descobrem ser desvantajosos, proporcionando mais trabalho para administrar do que imaginavam. A solução é pensar como projeto, desenvolver detalhadamente um

plano de necessidades e oportunidades com uma empresa especializada” afirma ele.

Sobre as novas tendências ligadas ao segmento em que a ISS atua, Santos diz que a empresa possui uma área voltada para esse segmento, no intuito de atender todos os mercados em que a empresa trabalha.

“Atuamos em segmentos diversificados da economia, com foco na especialização da intralógica e de armazenagem externa de operações dedicadas, elaboradas de acordo com a necessidade de cada cliente e produto. A ISS possui uma área de projetos que compreende a Engenharia Logística e TI voltada para administração e modernização de nosso WMS e técnicos especializados em treinamento e desenvolvimento de melhoria contínua. Além disso, todos os nossos projetos são personalizados a fim de atender às características e necessidades de cada cliente, merecendo, assim, um gerenciamento dedicado” conclui o diretor executivo da ISS.

Para Domingues, da Carvas, outra tendência do mercado são os galpões metálicos desmontáveis, por esses terem a agilidade de um galpão lonado, na fabricação e montagem, e oferecerem acabamento e segurança de uma estrutura definitiva. “Em questão de novidades no mercado, também podemos destacar a matéria-prima dos galpões lonados e infláveis. As lonas com tratamento superficial em PVDF (Fluoreto de Polivinilideno) garantem resistência ao envelhecimento e ao ressecamento, têm proteção contra os raios UV e baixa aderência a sujidade, o que garante uma vida útil mais longa e com menos necessidade de manutenção”, explica o diretor comercial da empresa.

Segundo Felipe Assunção, gerente comercial da Indústria Brasileira de Infláveis Nautika (Fone: 11 2085.4622), empresa que trabalha com armazéns estruturais e infláveis, os grandes eventos esportivos a serem realizados no Brasil – Copa do Mundo de Futebol 2014 e Olimpíadas 2016 – trarão para o país mais tecnologia para o setor.

“A tendência de hoje é um material de rápida montagem, seguro, que atenda às normas regulamentadoras com um custo aceitável. E a cada ano aparecem matérias-primas mais modernas, com durabilidade, resistências maiores e diferenciais. Acreditamos que com os jogos da FIFA e os Jogos Olímpicos, mais tecnologias sejam inseridas no mercado brasileiro, promovendo uma evolução nos armazéns ofertados”, afirma Assunção.

Já para Benoit Somers, diretor executivo da Frisomat do Brasil (Fone: 19 3208.2025), empresa que trabalha com armazéns estruturais, a maior tendência do mercado está na exigência do cliente em querer produtos mais simples na montagem e



Somers, da Frisomat: “o cliente está disposto a investir um pouco mais para ter um produto de alta qualidade, com uma vida útil maior

de boa qualidade. “A tendência hoje é rapidez, simplicidade na montagem e qualidade. O cliente está tendo uma visão de longo prazo, está disposto a investir um pouco mais para ter um produto de alta qualidade, com uma vida útil maior e um menor custo de manutenção” explica ele. Ainda segundo Somers, outra tendência que acontece nos dias atuais é a “fuga” de pedreiros e serralheiros para as grandes empresas.

“Os clientes tiveram tantos problemas com alguns desses profissionais, ligados a prazo, custo e qualidade do serviço, que agora estão procurando empresas estruturadas para realizar esse tipo de trabalho”, afirma ele.

No mercado de armazéns infláveis pneumáticos, Giro, da Formato, destaca que a falta de uma divulgação atrapalha o crescimento do setor e o surgimento de novidades. “Não existem muitos recursos disponíveis para que se aprimore a produção dos armazéns pneumáticos. Todo trabalho fica restrito à própria empresa, não tendo apoios externos em nível de novas tecnologias ou estudos específicos. A legislação em nada mudou desde que o produto existe, assim, não se conseguiu impulsionar a oferta e o uso desse tipo de armazém”, explica ele.

PROBLEMAS E DESAFIOS

Mesmo com o cenário econômico positivo para o crescimento do setor, o mercado de armazéns infláveis e estruturais ainda sofre com alguns problemas ligados a sua infraestrutura.

Segundo os representantes do setor, um das maiores dificuldades está na concorrência desleal de empresas que oferecem produtos de má qualidade a preços baixos.

“Nossa empresa, como as demais sérias do ramo, sofre com a concorrência desleal do mercado. Todo ano nascem e morrem empresas no ramo de armazéns, oferecendo baixa qualidade, funcionários não capacitados e manutenção precária ou inexistente, passando, através dessas falhas, a ideia de que o produto é ruim, sendo que muitas vezes, por ter tido uma experiência desastrosa, o cliente abandona o produto sem saber que existem



Os grandes eventos esportivos a serem realizados no Brasil – a Copa do Mundo de Futebol de 2014 e as Olimpíadas de 2016 – trarão para o país mais tecnologia para o setor de armazéns estruturais e infláveis

empresas sérias e honestas no ramo, que primam pela qualidade do produto, e que muitas vezes são quase canibalizadas pela in consequência de oportunistas”, afirma Giro, da Formatto.

“São concorrentes inaptos e

sem responsabilidade no pós-venda que fazem alguns clientes perderem a confiança na segurança que o produto oferece. Produtos bem projetados dentro das normas, fabricados com matéria-prima certificada e com

Anotação de Responsabilidade Técnica (ART ou RRT) devem ser praxe no mercado para o setor trabalhar mais nivelado”, explica Domingues, da Canvas.

Já para Okada, o problema do setor está na falta de uma fiscaliza-

POTHIMAQ
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

GC POWER
Forklift

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

NOVA FILIAL EM CAMPINAS - SP
Rua. Santos Dumont, 101 - Lado do MARSH
5114-1111 - Representante GC Power

ção. Segundo o gerente comercial da Sansuy, o segmento é amplo e há espaço para todos, mas precisa haver um órgão fiscalizador.

“O fator que poderia arrANHAR a reputação de produtos similares

comercializados é justamente a ausência de um órgão fiscalizador que, de forma orientadora e eficaz, exigiria uma certificação das normas existentes, a fim de que a segurança e confian-

ça fossem o principal produto comercializado”, afirma ele.

Para Claudio Bonetto, diretor da Topflex (Fone: 11 3311.7878), que trabalha com armazéns estruturados, as oscilações de mercado, a instabilidade econômica e as exigências burocráticas diferenciadas em cada setor estão entre os principais desafios. “Esses fatores acabam gerando custos adicionais e morosidade nos processos de operacionalização. O setor requer atenção constante, para sempre adequar os investimentos e o crescimento da empresa dentro dos parâmetros do mercado oferta”, explica ele.

Segundo Silva, da Kopron, vale destacar, também, o problema da oscilação dos preços.

“O mercado em geral é bastante sensível a preço e, por vezes, as áreas de suprimentos não conseguem comparar produtos equivalentes com a mesma inovação, prestação de serviços de qualidade e valor agregado do que está comprando”, afirma o gerente comercial da Kopron.

Na Rentank, um dos grandes desafios está em encontrar mão-de-obra qualificada.

“A falta de mão-de-obra qualificada atualmente é um desafio para a nós. Como solução, criamos de uma unidade de capacitação de mão-de-obra, com o objetivo de desenvolver e manter talentos”, explica Lopes Filho.

CONDÔMINIOS LOGÍSTICOS

Outro tema comentado pelos representantes do setor de armazéns estruturais e infláveis é a influência que os condomínios

logísticos exercem dentro do mercado. Para grande parte dos executivos, não existe concorrência, nem um problema entre os dois setores. E, para muitas empresas, os condomínios logísticos são peça fundamentais no trabalho que exercem.

Na visão de Dias, da Alumitex, de Assunção, da Nautika, e de Giro, da Formatto, não existe qualquer interferência negativa do setor de condomínios logísticos no mercado de armazéns.

“Os condomínios logísticos não influenciam negativamente na implantação dos armazéns pneumáticos, pelo fato de terem como características principais a sazonalidade de armazenagem e a necessidade de proximidade do armazém a sua produção”, explica Giro.

“Nosso produto é utilizado em empresas que precisam emergencialmente de área para armazenagem, ou que, por questões de legislação do município onde estão instaladas, não podem ampliar a área construída, assim não existe interferência entre os dois setores”, também afirma Dias.

A opinião dos três executivos também é compartilhada por Sandro Gianello, diretor comercial e de marketing da Tópico Locações de Galpões e Equipamentos (Fone: 11 2344.1200), que trabalha com armazéns flexíveis e estruturais. “Os condomínios logísticos não interferem em nossa área de atuação e, sim, nos ajudam e nos complementam, ampliando o leque de opções dos nossos clientes”, explica Gianello.

Demanda por grandes condomínios industriais fomenta diversos serviços da construção civil



Centro de Distribuição com cobertura metálica fornecida pela Marko Sistemas Metálicos. Um dos principais produtos da empresa é o Sistema Roll-on

A construção de grandes condomínios industriais e logísticos vem se propagando no Brasil e fomentando diversos segmentos da construção civil. Essa é a opinião de Fernanda Borges, gerente de comunicação da Marko Sistemas Metálicos (Fone: 0800 702 0304), empresa que atua no mercado de fornecimento de estrutura e coberturas metálicas para armazéns e Centros de Distribuição como, por exemplo, o Sistema de Cobertura Metálica Roll-on.

Segundo a gerente de comunicação, grupos de investidores e fundos de créditos estão apostando no modelo de operação build-to-suit e desenvolvendo ativos imobiliários que atendam a requisitos pré-estabelecidos pelo cliente.

“O empreendimento é construído de modo a atender às necessidades do cliente no que se refere a aspectos como localização, tamanho, layout, infraestrutura, etc. O crescimento deste mercado tem fomentado diversos segmentos, entre eles a construção civil, através do fornecimento de materiais e produtos, como estruturas metálicas, coberturas, pré-moldados, entre outros”, explica ela.

Sobre as tendências do mercado, Fernanda diz que a necessidade atual está ligada a prazos e agilidade. “Projetos para Centros de Distribuição requerem velocidade de execução, na medida em que os prazos para entrar em operação são sempre reduzidos”, conclui ela.



Os condomínios logísticos não interferem no setor de armazéns, e, sim, o ajudam e o complementam, ampliando o leque de opções aos clientes



Dias, da Alumitex: "com o aquecimento da economia tivemos que produzir uma grande quantidade de galpões, pois chegamos a zerar nossos estoques"

Já para Domingues, da Canvas, os condomínios não afetam o setor porque o custo dos armazéns compensa para o cliente. "Não tem interferido negativamente, pelo contrário, quando o cliente tem um espaço dentro de sua empresa para instalar um galpão, ele compara os

custos em relação aos condomínios e conclui que o custo em alugar ou comprar uma estrutura desmontável e ter seus produtos aos seus cuidados é infinitamente mais econômico", explica ele.

Dentro da Eventec (Fone: 51 3248.3020), empresa que trabalha com armazéns infláveis, existe um trabalho de apoio aos condomínios. "Nessa área, atuamos como um apoio temporário ou provisório, quando do aumento de seu volume de serviços, sendo assim, os condomínios logísticos também são nossos clientes", explica Marco Antonio de Oliveira Mallet, diretor comercial da Eventec.

Na Rentank, a situação é parecida: os condomínios logísticos se tornaram clientes da empresa. "A utilização de galpões em lona para condomínios logísticos não obteve grande aceitação, dadas às exigências para o segmento. Com a introdução dos galpões em telha



A existência de concorrentes inaptos e sem responsabilidade no pós-venda fazem alguns clientes perderem a confiança na segurança que o produto oferece

metálica, houve significativa mudança positiva no segmento, e os condomínios logísticos atualmente são importantes clientes para nós", explica Lopes Filho.

Na visão de Okada, da Sansuy, o mercado de condomínios logísticos é parceiro do setor de armazéns. "Os condomínios logísticos são parceiros indiretos do nosso setor, pois apresentam características como limitação ou fator de ocupação do solo. Quando surge a necessidade de ampliar produção/armazenagem, uma solução acessível são os galpões

estruturados ou infláveis. Por não serem consideradas construções perenes, havendo necessidade de desocupação da área, os galpões podem ser desmontados e reaproveitados em outro local ou projeto, sem nenhum impacto ambiental. Essa possibilidade de reutilização é outro grande atrativo para o empresário que utiliza o condomínio logístico como locatário, pois ao término, mudança ou não renovação do contrato, os galpões de vinil o acompanham funcionalmente para seu novo endereço", conclui ele. **Logweb**

São mais de
25.000*
Itens em estoque!

PEÇAS COM
6 MESES*
de garantia.

Itens
100%
genuínos!

FORNECEDOR COMPLETO

A Somov possui um Centro de Distribuição equipado com mais de 25.000 itens genuínos que proporcionam atendimento imediato.

Quais as vantagens de usar peças genuínas?

- Garante a performance máxima.
- Vantagens operacionais e econômicas no rendimento do equipamento e na manutenção.
- Mais estabilidade e segurança para o seu negócio.



Entre em contato com a Somov da sua região!



São Paulo, SP	11 3718 5090
Sumaré, SP	19 3894 6321
Beimém, PA	91 3211 9500
Campo Grande, MS	67 3303 1800
Cuiabá, MT	65 2121 1400
Manaus, AM	92 3183 7500
Ribeirão Preto, SP	16 2133 2525
Contact Center	0800 942 9001

Yale



SOMOV

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

*Estoque do dealer somado ao de fabricantes.
A garantia de 6 meses é válida apenas para serviços realizados por nossos técnicos, com os padrões exigidos pela fábrica.

Setores de siderurgia e metalurgia: operando com uma logística “peso-pesado”



As características dos materiais movimentados nestes dois segmentos impõem a necessidade de uma movimentação, transporte e armazenagem de forma diferenciada em relação à logísticas de outros setores, tanto em termos de pessoal, quanto de equipamento. E a segurança se faz presente em todas as etapas.

O setor siderúrgico passa por um momento de grande transformação, onde o peso das bobinas é cada vez maior, gerando cargas indivisíveis e requerendo o uso de veículos específicos para o seu manuseio, bem como infraestrutura de terminais integrados em função dos grandes volumes movimentados.

A avaliação acima, feita por Rogério Loureiro, diretor superintendente da Transporte Excelsior (Fone: 24 3343.3115), sobre as diferenças na logística nos setores de siderurgia e metalurgia em relação à de outros segmentos, dá início a esta matéria especial, integrando o tradicional guia de Operadores Logísticos e transportadores publicado pela revista *Logweb*.

Outro profissional do setor que também aponta as diferenças da logística nestes dois segmentos é Thiago Lima Barreto, de Novos Negócios da Rodorei Transportes (Fone: 11 2126.9191). Ele diz que esses setores são de fundamental importância por forne-

cerem produtos semiacabados e equipamentos para outros diversos setores, sendo, então, importantíssimo um eficaz planejamento logístico, desde a produção até a entrega, para que não falte matéria-prima em indústrias de produtos acabados.

“Outro fator importante – continua Barreto – é o imenso volume produzido por esses setores, tornando cada centavo no custo logístico extremamente valioso ao final das contas. Assim sendo, é preciso um estudo criterioso em cada operação, para se obter possíveis ganhos, sem prejudicar e/ou baixar a qualidade dos serviços prestados.”

Já Abílio Neto, da diretoria da Brasileira Cargo (Fone: 19 2102.4900), destaca que estes dois setores exigem cuidados especiais para que se possa garantir o transporte da mercadoria de forma correta, exigida pela fiscalização e com a segurança que os setores de siderurgia e metalurgia necessitam para este tipo de



Loureiro, da Transporte Excelsior: tendências dos setores apontam para a integração logística dos vários modais, com ferramentas inteligentes

transporte. “Estes setores requerem o manuseio das cargas com equipamentos especiais e de grande porte”, complementa Carla Ajífi, subgerente comercial da Hipercon Terminais de Cargas (Fone: 13 3228.4100). De fato,

Temer de Andrade Saad, diretor da Granvale Logística e Transportes (Fone: 12

3627.1200), fala que, na verdade, não há nada de específico em termos de operação logística nestes dois segmentos, mas existe em termos dos equipamentos que devem ser utilizados para o transporte. “Na metalurgia, os implementos geralmente são do tipo carga seca, com desbobinadeira ou berço para transporte de bobinas, além de cintas, escoras e afins”, complementa.

A análise Márcio Basso, gerente de desenvolvimento de negócios, e de Ricardo Mendes, gerente de engenharia, ambos da Manserv Logística (Fone: 11 4225.5800), segue pelo mesmo caminho. Eles salientam que as grandes diferenças da área de logística interna nestes dois segmentos em relação à de outros se referem aos equipamentos de movimentação utilizados que, geralmente, são específicos e de grande porte, já que os volumes movimentados são bem expressivos. De acordo com eles, estes segmentos têm como característica precisar de grandes



investimentos em ativos para movimentação interna, o que é uma barreira à entrada de Operadores Logísticos de menor porte. Por se tratarem de operações de alta complexidade e volumes de movimentação consideráveis, existem muitas oportunidades de melhoria de processos e redução significativa de custos. Além disso, outra diferença das áreas é que o recebimento de matéria-prima e a expedição de produtos acabados, com frequência, são feitos via modal ferroviário, ainda muito pouco presente nos demais segmentos da economia.

Por sua vez, Renato Mantoani, diretor operacional e comercial da Dallogis Logística (Fone: 11 2109.0650), faz uma análise diferenciada, destacando que o segmento da construção civil é um dos setores com maior crescimento de mercado e, portanto, o segmento tem uma exigência muito grande

em relação a prazo de atendimento e à qualidade do atendimento.

EXIGÊNCIAS LOGÍSTICAS

Na verdade, o que está sendo apontado são as exigências específicas dos dois segmentos. Saad, da Granvale Logística e Transportes destaca: "não há necessidades específicas nestes dois segmentos. Algumas cargas, assim como em transporte de outros segmentos, exigem documentações como AET – Autorização Especial de Trânsito por excesso de comprimento e, em outros casos, de excessos laterais, onde há necessidade de batedores, etc. Isso é a característica destes segmentos".

Mantoani, da Dallogis, diz que, quanto às exigências específicas destes setores, é necessário instrução contínua dos profissionais envolvidos e cautela no manuseio dos produtos. E, com ele, concorda Carla, da Hipercon, para quem

os setores requerem mão-de-obra e equipe de profissionais altamente qualificados e treinados.

Por outro lado, Barreto, da Rodorei, diz que as exigências são muitas e dependem do tipo de produto. Mas, segundo ele, de uma forma geral sempre estão ligadas com o prazo e a qualidade do serviço. "Alguns produtos não podem ser molhados, outros têm alto valor agregado e requerem maior segurança, outros necessitam de equipamentos especiais para serem entregues, etc. Mas todos os produtos devem ter em seu ciclo logístico, as entregas dentro dos prazos estipulados e com as condições dentro dos padrões", complementa o representante da Rodorei.

Também abordando esta questão, Loureiro, da Transporte Excelsior, lembra que, as exigências destes setores, em função do grande volume, são de cada vez



Saad, da Granvale: na metalurgia, os implementos usados geralmente são do tipo carga seca, com desbobinadeira ou berço para transporte de bobinas

maior utilização de frota própria bobineira, bem como investimentos em berços metálicos, terminais multimodais, maior controle através do gerenciamento de risco e normas de segurança, internas e externas, no transporte de produtos siderúrgicos.

PRA QUÊ ARRISCAR? FIQUE COM O MELHOR

A LINHA MAIS COMPLETA EM PNEUS E ESTEIRAS INDUSTRIAIS,
CONSTRUÇÃO E MINERAÇÃO EM DIAGONAIS, RADIAIS E MACIÇOS

Com segurança e qualidade não se brinca. Por isso, é importante escolher o melhor para o seu equipamento. E o melhor você encontra na Comercial Rodrigues. Representante exclusivo das marcas: Solidéal e Maitech.



COMERCIAL RODRIGUES
Import & Export

- Santos/SP - Tel.: (13) 3222-8004
- São Paulo/SP - Tel.: (11) 2093-8004
- SP Interior - Tel.: (19) 3476-3477
- SP Interior V. do PB - Tel.: (13) 7811-3263
- Rio de Janeiro/RJ - Tel.: (21) 3363-4804
- Porto Alegre/RS - Tel.: (51) 3061-8004
- Belém/PA - Tel.: (31) 3567-8004
- Centro Oeste - Tel.: (52) 3295-1600

www.comercialrodrigues.com





Mantoani, da Dallogis os dois setores exigem a instrução contínua dos profissionais envolvidos e cautela no manuseio dos produtos

“Uma das exigências é a preocupação com a segurança das pessoas envolvidas nestas atividades. Por se tratarem de plantas industriais de grande complexidade e produção contínua, as paradas são inaceitáveis, portanto, a disponibilidade de equipamentos de movimentação e contingências operacionais são fatores imprescindíveis nos setores”, finaliza esta questão Basso e Mendes, da Manserv Logística.

TENDÊNCIAS

E, por serem dois setores bem peculiares, como se pode perceber pelas análises feitas pelos representantes dos Operadores Logísticos e das transportadoras, quais seriam as tendências?

O diretor da Granvale fala em crescimento. Principalmente da metalurgia voltada para a construção civil, já que obras de infraestrutura serão necessárias para atender à demanda dos eventos esportivos e de melhorias na área de infraestrutura de modo geral.

A subgerente comercial da Hipercon, por sua vez, aponta para a expansão logística no segundo semestre, principalmente no setor de exportação, através de ações tomadas pelo governo, no intuito de avançar a economia brasileira nas exportações, com redução das taxas de juros e impostos.

E Barreto, da Rodorei, elenca as tendências que mais se destacam: melhor aproveitamento dos equipamentos utilizados no processo logístico – por exemplo, maior ocupação dos veículos que transportam as cargas; procura por parceiros competentes que desenvolvam soluções específicas para cada operação; maior preocupação com a responsabilidade socioambiental; e utilização de tecnologia para controle dos processos logísticos – por exemplo, saber o tempo de carregamento e descarregamento nas fábricas e nos clientes.

“Para a Transporte Excelsior, as tendências apontam para a integração logística dos vários modais, com ferramentas inteligentes e inovadoras”, completa Loureiro.

O gerente de desenvolvimento de negócios e o gerente de engenharia da Manserv Logística salientam que estes setores têm uma carência muito grande de tecnologia de monitoramento de equipamentos e operação e testes de melhoria em sistemas computacionais e simulação.

“O escoamento da produção dos setores de siderurgia e mineração é uma dificuldade constante, considerando a infraestrutura logística no Brasil. Cada vez mais, a tendência é buscar investimentos em disponibilidade e confiabilidade nos modais, principalmente ferroviário”, completam Basso e Mendes.

MUDANÇAS

Já que nos referimos às tendências, vale saber quais foram as mudanças significativas na logística destes segmentos nos últimos anos.

“O mercado atual é cada vez mais complexo e dinâmico, tanto os embarcadores, quanto aos destinatários estão cada vez mais informados e exigentes, sem falar das dificuldades e normas legislativas impostas pelos órgãos fiscalizadores”, salienta Mantoani, da Dallogis.

Barreto, da Rodorei, ressalta que ocorreram mudanças, sim, pois, antes, os embarcadores buscavam a redução de custos logísticos a qualquer preço, utilizando fornecedores sem qualquer compromisso ou qualidade. Hoje, estão vendo que com inteligência logística, planejamento e programação pode-se fazer um trabalho de alta qualidade com um custo competitivo. “Basta utilizar algumas tendências já citadas.”

“O transporte rodoviário de produtos siderúrgicos passou e passa por inúmeras transformações nos últimos tempos, em nível de desenvolvimento dos implementos rodoviários utilizados, implementação e utilização de multimodalidade, avanço de estoques em terminais mais próximos dos grandes centros consumidores e centros de serviços das usinas, possibilitando maior atendimento e viabilização do canal de distribuição junto dos clientes que não mantêm programação de compra nas usinas e fazem suas compras em menores volumes. Ou seja, o

desafio do transportador rodoviário é muito grande, pois com este nível de exigência, é preciso contar com veículos com maior tecnologia e mão-de-obra em constante treinamento, além de se enfrentar pressão por tarifas mais competitivas por parte dos embarcadores”, explica o diretor superintendente da Transporte Excelsior.

Basso e Mendes, da Manserv Logística, fazem análise semelhante. De acordo com eles, muitas melhorias operacionais internas foram feitas, porém, o maior desafio continua sendo o do escoamento de produtos acabados, o que se alterou significativamente nos últimos anos. Já houve um avanço pequeno nas ferrovias, porém, muito aquém da necessidade para suportar o crescimento dos setores. Ainda existem gargalos enormes nas movimentações, tempos de transporte exagerados e custos excessivos, o que se traduz em produtividade baixa com afeto na competitividade dos dois setores no Brasil.

Carla, da Hipercon, faz sua análise pelo lado econômico. Segundo ela, as mudanças ocorreram, sim, nos últimos anos, porém neste 1º semestre houve um desaquecimento econômico muito grande nas exportações em razão da crise na Europa, principalmente com o crescimento apenas das importações e com a falta de investimentos estrangeiros nas empresas brasileiras, como, por exemplo, na tecnologia. “No 2º semestre, a esperança é de um forte aquecimento nas exportações no segmento de siderurgia e metalurgia”, acredita a subgerente comercial da Hipercon.

Mas, Saad, da Granvale, vai pelo caminho contrário e diz que não houve mudanças. “Na verdade, o que há é a sazonalidade de volume de transporte, haja vista que as vendas oscilam e a demanda por veículos maiores ou menores está diretamente ligada a isso”, completa.



Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores de Siderurgia e Metalurgia

Perfil da empresa	Brasiliense Cargo	Dallogis Logistica
Telefone	19 2102.4900	11 2109.0650
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T	OL
Estrutura		
Localização da matriz	Campinas, SP	São Paulo, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	3: SP, RJ, PR	1: SP
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	3: SP, RJ, PR	1: SP
Regiões atendidas	Estados de São Paulo e Rio de Janeiro e Curitiba	Todo o território nacional
Serviços Oferecidos		
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Produtos farmacêuticos/medicamentos; químicos/perigosos; cosméticos; eletrônicos; autopeças; refrigerados	Distribuição de cargas em geral
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Armazenagem	Logística reversa; apoio e coleta de suprimentos
Principais clientes nos setores de Siderurgia e Metalurgia	Bosch; Gevisa; Cummins	Nambe; Grupo Condusa; Grupo GL Eletro; SII Fios; Cordeiro; Aliança Metalúrgica
Operação		
Total veículos frota própria	142	64
Total veículos frota agregada	8	80
Frota rastreada?	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Autotrac	Omniliink; Ituran
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	WebLogística - Todas as etapas são rastreadas, permitindo a medição do tempo gasto, sendo possível a identificação de gargalos	n.i.
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente nos setores de Siderurgia e Metalurgia	Envio de pré-alerta para agendamento da carga; solicitação automática de monitoramento e escolta; rastreamento da carga através da Web Logística pelo cliente, inclusive com localização do caminhão on-line através do Google Map	Distribuição fracionada
Equipamentos/acessórios específicos que possui para atuar nos setores de Siderurgia e Metalurgia	Motoristas utilizam celular com software específico, além de 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; no momento da entrega da mercadoria, o cliente recebe um e-mail automático informando a conclusão do processo	Veículos com plataformas e Munks para facilitar a operação

Legenda: n. i. = Não Informado.



MOEANINOS CANTILEVER
DIVISÓRIAS PORTA-PALLETS
ESTANTES FLOW-RACKS
DRIVE-IN RACKS-EMPILHÁVEIS

NOSSOS PROFISSIONAIS SÃO ESPECIALIZADOS EM LOGÍSTICA



Av. Henry Ford, 2430
Ipiranga - SP - cep 03109-001
Tel: 11 2272-9377

www.metalurgicacentral.com.br
aco.log@metalurgicacentral.com.br

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores de Siderurgia e Metalurgia		
Perfil da empresa	Fassina Armazéns Gerais	Granvale Logística e Transportes
Telefone	13 3298.3000	12 3627.1200
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T	T
Estrutura		
Localização da matriz	Santos, SP	Taubaté, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	5: SP	6: SP (2), MG, GO, PE, RJ
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	1: SP	3: SP
Regiões atendidas	Sul; Sudeste	Brasil inteiro, menos região Norte
Serviços Oferecidos		
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Transporte rodoviário de cargas e/ou contêineres	Carga fechada
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Armazenagem; terminais Redex; paletização	Armazenagem; milk-run; distribuição; fracionado; DTA
Principais clientes nos setores de Siderurgia e Metalurgia	A Friedberg do Brasil; Aços Formosa; Aços Malta; Alcoa Alumínio; Alumeç; Alvenius Equipamentos Tubulares; Bass Equipamentos; BMB Belgo Mineira Bekaert Artec. Arame; Belgo Bekaert Arames; Benteler Estamparia Automotiva; Bollhoff Service Center; BR Metals Fundições; Buldrinox Ind. Met.; Catalise Ind. e Com. de Metais; CBC Indústrias Pesadas; Companhia Brasileira de Alumínio; Cobsen; Cogi Industrial; Comep Ind. e Com.; Confab Industrial; Cookson Electronics Brasil; Cord Brasil Ind. Com. Cordas p/ Pneumáticos; Cruzado Fundação e Mecânica; De Nora do Brasil; Di Martino Ind. Metal.; EBF Vaz Ind. e Com.; Eluma Ind. e Com.; Energyarc Industrial; Eurobras Construções Metálicas Moduladas; Fábrica de Rebites Globo; FMC Ferezin Martins Comercial; Forte Metal Estruturas Metálicas; Fundação Regali Brasil; Georg Fischer Sistemas de Tubulações; Gerdaço Aços Longos; Indústria Brasileira de Rebites; GF Comércio de Laminados; Globo Central de Usinagem; Grupo Seb do Brasil Prod. Domésticos; Hunter Douglas do Brasil; Hydro Alumínio Acro; Hysco Ind. e Com. de Aço Brasil; Ibraco Ind. Bras. Art. Madeira e Aço; IFC Ind. Com. Condutores Elétricos; Igpecograph Ind. Metal.; Inco andres Ind. e Com. de Flandres; Indústria Mecânica Samot; Intertec Ind. Com. Import. de Metais; Jomarca Industrial de Parafusos; Klabin; KSB Bombas Hidráulicas; Leggett & Platt do Brasil; Lumapack Embalagens; Maccaferri do Brasil; Mamore Mineração e Metalurgia; Mangels Ind. e Com.; Martifer Construções Metálicas; Mecalux do Brasil Sistemas de Arm.; Medabil Sistemas Construtivos; Metalforte Ind. Metal.; Metalur Brasil Ind. e Com. Metais; Metalúrgica São Raphael; Metalúrgica Antonio Afonso; Metalúrgica Solano; Metalway Com. e Ind.; Metalway Makrofix Industrial; Metso Minerals Brasil; MKM Metais; NG Metalúrgica; Oerlikon Balzers Revestimentos Metálicos; Parapananema; Plasinc; Plastwal Latino Americana Ind. e Com.; Poly Clip System; Pro-Metal Industrial; Profax Metais; Quadrant Solidor do Brasil; Reefercon Engenharia de Containers; Rena Metalúrgica; Saint Gobain do Brasil Prod. Ind. Const.; Sicap Ind. e Com.; Signode Brasileira; Sociedade Paulista de Tubos Flexíveis; Soma Soluções Magnéticas Ind. Com.; Spraying Systems do Brasil; Sulzer Friction Systems do Brasil; Sumideno do Brasil Ind. Elétricas; Thermotte do Brasil; Tormep Tornearia Mec. de Precisão; TT Steel do Brasil Ind. Metal.; Tupy; Udinese Metais; Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais; Vallourec & Sumitomo Tubos do Brasil; Villares Metais	Gestamp Paraná; Autometal; Mubea; Pilkington
Operação		
Total veículos frota própria	590	113
Total veículos frota agregada	240	60
Frota rastreada?	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Omnilink	Onixsat; Autotrac
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	TMS; WMS; ERP	n.i.
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente nos setores de Siderurgia e Metalurgia	Apólice de Seguros; Trava de 5ª roda em 100% dos veículos; CD (Centro de Distribuição)	Não há
Equipamentos/acessórios específicos que possui para atuar nos setores de Siderurgia e Metalurgia	Empilhadeiras de grande porte (reach stackers)	Berços; cintas; dormentes

Legenda: n. i. = Não Informado.

Top Flex LOG

DIVISÃO LOGÍSTICA

ACEITAMOS
Cartão BNDES

LOCAÇÃO E VENDA
PARA TODO BRASIL

Galpões Modulares Lonados

Lonas em PVC com Tratamento UV,
Antichamas e Antifungos;
Estruturas Galvanizadas;
Cálculos Estruturais de Acordo com
a ABNT NBR 6123;
Equipe de Montagem Certificada e
Qualificada;
Sem a necessidade de fundações;
Pé direito de 4 a 6 metros
Larguras de 10 a 50 metros;
Vão de 5m;
Projetos Especiais.



www.topflex.com.br

55 11 3311-7878
contato@topflex.com.br

Niveladores de Doca



Portas Seccionais e Abrigos



Portas Rápidas Automáticas



Portas Rápidas para Frigorífico



Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores de Siderurgia e Metalurgia

Perfil da empresa	Hipercon Terminais de Cargas	Manserv Logística	Rodrej Transportes	Transporte Excelisior
Telefone	13 3228.4100	11 4225.5800	11 2126.9191	24 3343.3115
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T e OL	OL	T	T
Estrutura				
Localização da matriz	Santos, SP	São Caetano do Sul, SP	São Paulo, SP	Serra, ES
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	4: SP	4: SP, BA, PR, MG	6: SP, RJ, ES, MG	23: RS, SC, PR, SP, RJ, MG, BA, PE
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	4: SP	2: SP, PE	2: SP, RJ	9: PR, SP, MG, RJ, ES
Regiões atendidas	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Sudeste, Sul, parte do Nordeste	Todo o território nacional
Serviços Oferecidos				
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Transporte de carga seca, em contêiner refrigerado, perigoso	Transporte dedicado	Carga geral; carga seca; carga industrial; somente lotação	Produtos siderúrgicos; carga geral completa e/ou fracionada
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Serviços em estrutura própria: transporte DTA; desembarço aduaneiro; terminais para armazenagem, desova e pré-stacking em área REDEX	n. i.	Armazenagem; distribuição; gestão logística; logística interna (embalagem/carregamento)	Armazenagem; picking; distribuição
Principais clientes nos setores de Siderurgia e Metalurgia	n. i.	Vale Fertilizantes; Vallourec & Sumitomo Tubos do Brasil (VSB)	n. i.	Cia. Siderúrgica Nacional; Arcelor Mittal; Usiminas
Operação				
Total veículos frota própria	80	50	123	450
Total veículos frota agregada	100	0	100	50
Frota rastreada?	Sim	Não	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Sascarga	n. i.	Omnilink	Autotrak
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	Câmeras de monitoramento; plano de gerenciamento de risco	WMS; TMS; Promodel; Simio; CAD	n. i.	n. i.
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente nos setores de Siderurgia e Metalurgia	Logística integrada; gerenciamento de projetos; sistema Redex; logística in-house	Simulação; dimensionamento; desenvolvimento de layout; projetos especiais	Gestão logística	n. i.
Equipamentos/acessórios específicos que possui para atuar nos setores de Siderurgia e Metalurgia	Empilhadeiras de 2 a 45 toneladas	Sideloader; locotrator; locomotivas; vagões ferroviários; escavadeiras; pás carregadeiras; caminhões basculantes; motonivelador; caminhões pipa	n. i.	Veículos com carretas bobineiras

Elba idealiza e implanta projeto de logística de movimentação de placas para usina metalúrgica

Proporcionar aos clientes reduções de custo nos contratos, obter ganhos de produtividade, aumentar a segurança e obter redução de custo é uma teoria muito usada nas mesas de negociação, mas difícil de se materializar na prática.

A Elba Equipamentos e Serviços (Fone: 31 3555.2600) transformou a teoria em prática ao idealizar e implantar um projeto de logística de movimentação de placas para a usina metalúrgica.

PROCESSO

A movimentação de placas era desenvolvida pela Elba, desde agosto de 1999, na usina, com o uso de empilhadeiras de garfos

e guindastes treliçados de 70 toneladas com mais de 25 anos de uso, com alto custo operacional e pouca confiabilidade. A gestão do pátio era feita por outra empresa e a performance operacional sempre deixou a desejar em termos de custo, segurança e confiabilidade dos equipamentos.

A diretoria da Elba, em conjunto com o gestor de operações da usina, após estudo minucioso do processo e alternativas possíveis, desenvolveu um projeto de alteração profunda na movimentação de placas.

O projeto envolveu estudo de layout, estudo de tempos e movimentos e implantação de novo conceito de movimentação e logística, com uso de equipamentos modernos.

Após a aprovação da usina, a Elba assumiu a gestão do pátio, adquiriu os equipamentos necessários, promoveu a alteração do layout do pátio para receber os novos equipamentos e implantou o projeto com sucesso.

As movimentações eram feitas por guindastes com mais de 25 anos. Isto, mais o layout inadequado das pilhas, acarretava em alto custo operacional



Novo layout de estocagem e empilhamento das placas de aço, proporcionando melhor utilização do espaço e reduzindo a movimentação desnecessária

produtividade com superação das metas

Após 30 dias de operação os resultados foram notados pelo cliente e pela equipe da filial, proporcionando maior

de recebimento e despacho de placas a um custo menor para o cliente, com maior segurança operacional e organização.



Hoje: empilhadeira de 37 toneladas transportando placa de aço através do eletroimã, substituindo as empilhadeiras convencionais de garfos



Resultados obtidos com as mudanças

Situação	
Anterior	Atual
Baixa produtividade	Alta produtividade (ganho de 80%)
Segurança comprometida	Aumento da segurança devido à tecnologia embarcada nos equipamentos
Alto custo para o cliente	Redução progressiva de custo de movimentação, chegando a 30%
Alto custo para a Elba	Redução de custo operacional em relação a guindastes
Desorganização de estocagem	Significativa melhora na organização do pátio
Baixa confiabilidade e disponibilidade de equipamentos de movimentação	Maior confiabilidade e disponibilidade de equipamentos de movimentação

**Experiência aliada
à qualidade,
tecnologia e
sustentabilidade**

**Há 39 anos produzindo
paletes de madeira:**

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



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

(11) 4648.6120

www.matradobrasil.com.br

matra@matradobrasil.com.br

Com assistência da Honeywell, Brado aperfeiçoa frigoríficos

Provedora de soluções logísticas intermodais para produtos frigorificados, a Brado Logística (Fone: 41 2118.2800) adquiriu recentemente os sistemas de coletores MX7 Tecton Cold Storage e MX8 para ambientes refrigerados e congelados. Após estudar uma série de componentes de outras empresas, a Brado fechou com as soluções fabricadas pela LXE, uma empresa da divisão Scanning & Mobility do Grupo Honeywell (Fone: 11 3584.8222). A ideia era firmar uma parceria e auxiliar a Brado nos serviços de refrigeração, congelamento, armazenamento e distribuição para as regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil.

Com estas operações, a companhia movimentada, por mês, uma média de 3.000 contêineres com ambientes em temperaturas que variam de 0° C a -30° C. Em sua imensa maioria, os produtos são perecíveis, portanto requerem um cuidado e uma agilidade maior no transporte. Pensando nisso, a Brado investiu na contratação do novo sistema, como explica Cristiano Saldanha Carneiro, gerente de Tecnologia da Informação da empresa.

"Na medida em que a demanda por serviços da Brado cresce, a tecnologia de controle de armazenamento

anterior não era capaz de atendê-la adequadamente. O modelo provocava dificuldades técnicas que exigiam deslocamento de máquinas para outros setores. Esses fatores influenciaram diretamente em nossa produtividade, já que a maioria dos produtos armazenados é de perecíveis, que possuem vida útil curta. Portanto, é necessário garantir o giro correto destes produtos para nossos clientes", explica Carneiro.

A lentidão que gerava o sistema anterior foi a principal motivação da Brado para investir em uma nova solução. Carneiro detalha o processo trabalhoso com o extinto SGLog, que refletia nos demais setores da empresa. "Esse sistema gerava um relatório identificando todos os produtos que precisavam ser separados e/ou recebidos. Com esse relatório em mãos, o colaborador preenchia-o com as informações técnicas necessárias e digitava no sistema essas novas informações", revela Carneiro.

Já o account manager da Honeywell Scanning & Mobility, Luis Carlos Hachiya Pinto, explica a escolha pelo sistema e ressalta o ganho da empresa logística. "Com o aumento da demanda de serviços na Brado, surgiu a necessidade de equipamentos capazes de funcionar, adequadamente, em temperaturas

de -25° C a -30° C. O MX7 Tecton Cold Storage, da Honeywell, é um coletor projetado especificamente para ambientes nessas condições. Com a aquisição dessas unidades, a Brado ganhou agilidade em seus processos internos e otimizou a operacionalidade, já que não existem mais paradas nas câmaras de congelados", detalha.

IMPLANTAÇÃO

Outro executivo da Brado que acompanhou a mudança de sistemas foi o coordenador de desenvolvimento, Fabio Boito. Assim como Luis Carlos, da Honeywell, ele destaca os pontos positivos desta mudança. "As atividades operacionais da Brado se tornaram mais ágeis e confiáveis, evitando problemas operacionais e retrabalho."

Todas as unidades da companhia tiveram seus sistemas trocados do SGLog para o MX7 Tecton Cold Storage e para o MX8. As antenas também foram parte importante da substituição de infraestrutura, já que afetavam diretamente no desempenho dos coletores. O lado técnico, no entanto,





Luis Carlos, da Honeywell: "a Brado ganhou agilidade em seus processos internos com o MX7 Tecton Cold Storage, coletor projetado para temperaturas negativas"

teve mais trabalho na mudança. De acordo com o account manager da Honeywell, foram ao todo cinco meses para implantar o projeto todo.

Durante este período, foram realizadas várias análises sobre os processos da Brado antes do

desenvolvimento e da implantação do projeto. Por exemplo, a Honeywell observou o tempo de parada dos serviços e a forma como os funcionários utilizavam os equipamentos. Daí em diante, foi só executar as etapas do serviço em cima dos estudos.

"Realizamos três meses de testes em campo, com acompanhamento da utilização do MX7 Tecton Cold Storage junto aos operadores e, em seguida, foram mais dois meses para concluir a implantação", informa Luis Carlos.

O processo de substituição dos sistemas também apresentou uma dificuldade nos coletores, segundo Carneiro, da Brado. No entanto, ambas as empresas minimizaram o fato. "Tivemos um problema no visor dos coletores, o qual foi resolvido rapidamente pela equipe técnica da Honeywell", destaca o gerente de TI da Brado.

Já Luis Carlos, da Honeywell,

entende que a situação é normal devido ao período de adaptação do novo equipamento para a transportadora. "A Honeywell acompanhou todo o processo, com ênfase nos treinamentos para os líderes das operações", exalta Luis Carlos.

TECNOLOGIA

Com a tecnologia MX7 Tecton Cold Storage, a Honeywell identificou que os serviços foram otimizados, além de todos os processos serem entregues dentro dos prazos estipulados. Boito avalia que, desde o início, a busca era por um sistema que atingisse qualidade e excelência no nível de serviço.


"A Brado optou por escolher um equipamento robusto, que disponibilizasse informação online no sistema, motivo pelo qual desenvolveu a parceria com a Honeywell", analisa o coordenador de desenvolvimento.

Os coletores utilizados pela Brado também permitem outras

facilidades, já que são equipamentos modulares. É possível acoplar acessórios que complementem a portabilidade, como capas de borracha e gatilhos removíveis, ou até trocar o módulo do scanner.

ACOMPANHAMENTO

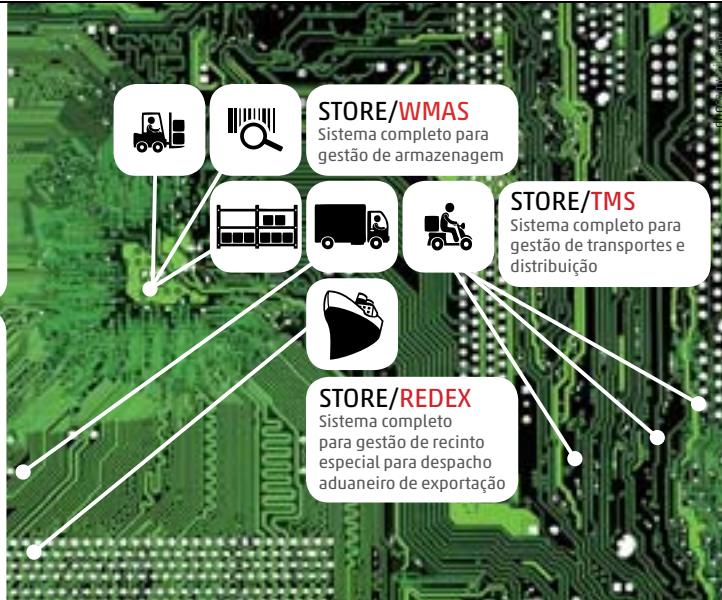
Após todo estudo, implantação e análise do projeto MX7 Tecton Cold Storage, a Honeywell faz manutenções bimestrais nos equipamentos. São visitas aos centros de operação da Brado que, por sua vez, exigem constantes mudanças no funcionamento dos coletores. Além de prestar assistência, a divisão Scanning & Mobility faz treinamentos de novos funcionários e de reciclagem aos antigos.

Do outro lado, a Brado se posiciona tranquila quanto aos ajustes. De acordo com Carneiro, as demandas da companhia estão sendo atendidas com equipamentos e assistência. 

ENTRE O PEDIDO E A ENTREGA HÁ UM LONGO CAMINHO

É nesse ponto que a **Store Automação** faz a diferença

- Fornecedora de softwares orientados à logística
- Produtos consolidados e reconhecidos
- Prima pela **eficácia** em toda a cadeia de distribuição
- Equipe conta com forte **expertise** nas melhores práticas do mercado



SUA CARGA
EM BOAS MÃOS
PARA TODO
O BRASIL.

Transporte Aéreo,
Rodoviário,
Armazenagem,
Pharma e DTA.



ISO 9001

ANVISA

IBL
LOGÍSTICA

(11) 2696-2230

www.iblogistica.com.br

Para facilitar comércio exterior, Receita Federal terá o CAD-ADUANA

Recém-criado, o Sistema CAD-ADUANA

— Cadastro Aduaneiro Informatizado de Intervenedores de Comércio Exterior foi constituído para auxiliar as empresas, e até mesmo pessoas físicas, nos casos de desembaraço aduaneiro e operações comerciais internacionais em geral. Trata-se de um cadastro disponibilizado diretamente nos bancos de dados da Receita Federal que reúne todos os dados do cliente e facilita a fiscalização.

Além de ajudar o trabalho do governo a ter acesso direto a possíveis irregularidades dos intervenientes (importador, exportador, despachantes, entre outros), o sistema diminui a burocracia. Com a Instrução Normativa nº 1.273, lançada no último mês de junho, a fiscalização ficou mais direcionada a setores de risco e interesse público. Antes do CAD-ADUANA, apenas os despachantes aduaneiros possuíam este tipo de cadastro.

Para o advogado do escritório Emerenciano, Baggio e Associados (Fone: 11 2123.4500), Felipe Alexandre Ramos Breda, o sistema serve para a Receita ter um controle mais efetivo. “A criação deste cadastro digital busca o controle da atuação dos intervenientes no comércio exterior em um único lugar,

com todas as informações das operações aduaneiras”, explica Breda.

Com base no artigo 1º, parágrafo único, da Instrução Normativa 1.273, a lei enumera quem serão todos os intervenientes do comércio exterior: importador, exportador, beneficiário de regime aduaneiro ou de procedimento simplificado, despachante aduaneiro e seus ajudantes, transportador, agente de carga, operador de transporte multimodal (OTM), operador portuário, depositário, administrador de recinto alfandegado, perito e assistente técnico.

Breda ressalta as possíveis penalidades em caso de desrespeito ao cadastro. De acordo com o advogado, existem três tipos de descumprimento da lei: por desconhecimento ou in experiência, por obrigação diante da complexidade da legislação ou da necessidade empresarial da importação e por tentativa de burlar a fiscalização.

“Um cadastro geral e uniforme de sanções aplicadas permite identificar que tipo de infração o operador de comércio exterior cometeu, separando, eventualmente, as condutas de fraude e de mero erro, contribuindo, também, para melhores políticas fiscais de implemento do setor”, alerta o advogado.

PENALIDADES

Quem infringir a regra do CAD-ADUANA será penalizado dentro do contexto da lei aduaneira e de comércio exterior. As penalidades são divididas em dois grupos. O primeiro é o procedimento de fiscalização de controle especial, que faz uma espécie de bloqueio da mercadoria por 180 dias. Neste período, a mercadoria fica retida na alfândega.

Já no segundo grupo de sanções, são aplicadas as penas previstas no Regulamento Aduaneiro. Nele, há três subdivisões. O primeiro, e mais grave, acarreta em perda de mercadoria. Já o segundo baseia-se em multas que variam de R\$ 100 até a R\$ 5.000 por infração, 10% do valor aduaneiro e 100% do valor aduaneiro em caso de subfaturamento. Enquanto isso, a terceira subdivisão de sanções é administrativa (são penas de advertência, suspensão ou cancelamento, geralmente aplicadas aos que operam sob licença da receita).

De acordo com a legislação, todas as sanções serão registradas no sistema CAD-ADUANA, pela unidade da Receita Federal que as aplicou. “Para aplicar uma penalidade, ele pressupõe um diálogo entre fisco e interveniente. Ou seja, o contribuinte será chamado com a imputação da prática de

certa fraude, terá direito de defesa e, ao final, sofrerá ou não a sanção. Também há possibilidade de iniciar esse debate do zero no judiciário", conta o advogado.

IMPORTÂNCIA DO CAD-ADUANA

A utilidade do cadastro é notada pela intenção de automatizar o setor e criar um gerenciamento maior dos riscos. Para o advogado Breda, o comércio exterior está passando por um momento de transformação desde meados da década de 1990. Ele salienta que há um movimento internacional pela padronização deste setor.

"Existe uma preocupação mundial, encabeçada pelos EUA, por esta padronização por meio da adoção de procedimentos uniformes que valham no mundo todo. Essa política ficou ainda mais forte após os atentados de 11 de setem-



Breda: "a criação deste cadastro digital busca o controle da atuação dos intervenientes no comércio exterior com todas as informações das operações aduaneiras"

bro de 2001. Assim, na medida em que a atividade de comércio exterior é sensível a questões fundamentais do Estado (segurança pública, meio ambiente, saúde pública, etc.), um controle dos intervenientes permite gerencia-

mento de risco, passando a fiscalização a se preocupar com aqueles setores econômicos de maior risco para o País, a evasão de receitas", opina Breda.

No entanto, ele avalia que apenas o CAD-ADUANA não irá resolver todos os problemas da fiscalização nas importações e exportações para o Brasil.

"Ele contribui, mas sozinho não é suficiente. Diante da dinâmica das operações em comércio exterior, funcionará como gerenciamento de risco, mas a segurança do setor sempre demandará fiscalização específica", ressalta.

CHEGADA DO CADASTRO

A liberação do CAD-ADUANA para a Receita tem sido bem recebida pelo mercado. Como só os despachantes aduaneiros possuíam o cadastro, a fiscalização mudou para o comércio exterior.

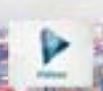
"É uma medida positiva, pois cria um banco de infrações a serem registradas", endossa Breda sobre o sentimento do setor.

Na opinião do advogado, apenas dois ajustes seriam úteis para aprimorar a ideia de criação do CAD-ADUANA: integração com o Sistema Integrado de Comércio Exterior (Sicomex) e com o Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços (Siscoserv).

"Talvez uma conectividade com os demais sistemas de comércio exterior, como Sicomex e o recém-implantado Siscoserv, seriam bastante úteis, uma vez que tais sistemas concentram todas as informações atinentes às operações de comércio exterior praticadas pelos intervenientes, com o histórico da regularidade das operações, quantidade, natureza dos bens, valores, classificações fiscais, etc.", conclui Breda. **Logweb**

Comunicação direta com a logística

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



Fornecedores

Cadastre sua empresa gratuitamente no portal de fornecedores.

Orçamentos

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

Shopping

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

Contatos

Os fornecedores recebem contatos direto do site.

Adserver

Nova ferramenta para os anunciantes controlarem suas companhias.

Colunista

São vários colunistas falando sobre diversos assuntos.

Trabalho

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

Vídeo

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

Grupo Paletrans comemora 30 anos produzindo transpaletes e empilhadeiras

Considerada uma das maiores indústrias brasileiras no ramo de transpaletes e empilhadeiras, a Paletrans Equipamentos (Fone: 16 3951.9976) completou, no último mês de julho, 30 anos.

Idealizada por Lineu Penteadó, a empresa, que começou em São Paulo e no ano de 1984 se mudou para Cravinhos, interior de São Paulo, já fabricou mais de 300 mil equipamentos, possui uma rede com mais de 120 revendas e 115 assistências técnicas autorizadas.

“Há 34 anos utilizei meu fundo de garantia e as verbas rescisórias do meu último emprego e iniciei a fabricação de carretas industriais, empresa essa conhecida, nos dias de hoje, como Paletrans Carretas. Mas o começo foi difícil. Primeiro porque naquela época, Cravinhos não tinha nenhuma indústria, então tivemos que contratar funcionários sem conhecimento sobre o setor e treiná-los.

Também tivemos problemas com relação ao produto. As carretas industriais são customizadas, sem linha de produção, havendo bastante sazonalidade em suas vendas. Há momentos em que você possui sobrecarga na produção e em outros que se produz muito pouco”, conta Penteadó, presidente da Paletrans.

Com as oscilações de produção que a venda de carretas causava, quatro anos depois da inauguração da fábrica os executivos da Paletrans decidiram que era preciso trabalhar com produtos que formassem estoque e que pudessem

ser fabricados todos os meses.

“Concluímos que era preciso desenvolver o transpaleta manual por ser uma grande commodity no setor de movimentação de materiais, assim, fundamos a Paletrans Equipamentos que hoje é a empresa líder do Grupo. O transpaleta manual continua sendo o produto de maior volume que fabricamos, aproximadamente 40 mil unidades/ano”, afirma Penteadó.

Com a inauguração da Paletrans Equipamentos e a fabricação dos primeiros transpaletes manuais, o Grupo decidiu investir em mais equipamentos ligados ao setor, no intuito de atender melhor ao mercado.

Segundo Penteadó, essa evolução aconteceu de maneira



Penteadó: “podemos reafirmar o sucesso da Paletrans, que completa 30 anos e é uma empresa sólida e promissora, com 320 funcionários”

espontânea dentro da empresa. “A movimentação de materiais é feita através de um conjunto de máquinas. O transpaleta manual

é um produto de movimentação horizontal que transporta a carga, por exemplo, do ponto de recebimento até o ponto de armazenagem. Quando a mesma chega ao local para ser armazenada depara-se com uma estanteria, a qual precisa de uma empilhadeira para guardar esse paleta, assim, para sairmos do transpaleta para a empilhadeira foi uma evolução natural, pois são produtos complementares. Somos desenvolvedores, criamos todas as nossas tecnologias e não é uma tarefa fácil, há um alto grau de complexidade. Podemos reafirmar o sucesso da Paletrans Equipamentos que, após superar tantos obstáculos, é uma empresa sólida e promissora com 320 funcionários”, conclui ele.



A empresa, que já fabricou mais de 300 mil equipamentos, é uma das maiores indústrias brasileiras no ramo de transpaletes e empilhadeiras



Sunnyvale fecha parceria com espanhola Tavit

A Sunnyvale (Fone: 11 3048.0100), distribuidora de equipamentos para codificação industrial, inspeção de produtos acabados, equipamentos para embalagens, injetoras e robôs de paletização, acaba de fechar nova parceria com a companhia espanhola Tavit, especializada em máquinas formadoras e fechadoras de caixas para distribuição e estocagem. A expectativa é aproveitar a base instalada da Sunnyvale, principalmente nos segmentos de máquinas de embalagem e codificação, para fomentar novos negócios para a Tavit no mercado brasileiro. Para a Sunnyvale, a parceria ajuda a incrementar o portfólio da empresa com equipamentos que complementam as soluções que já oferece. "As formadoras e fechadoras de caixas em multiformato da Tavit são tecnologias inovadoras no mercado. Sabemos que há a necessidade deste processo dentro de alguns clientes e isto ajudará a acelerar a inserção destes equipamentos em nossos mercados de atuação", acredita o gerente de vendas responsável pelos produtos Tavit na Sunnyvale, Luiz Gushiken.

Corteco lança projeto para avaliar desempenho de itens de vedação

Com intuito de avaliar o desempenho dos retentores e outros itens de vedação, e assim melhorar os resultados operacionais dos ônibus e caminhões, a Corteco (Fone: 11 4072.8013), divisão de negócios para reposição automotiva da líder global em vedações, Freudenberg-NOK, do Grupo Freudenberg, criou o Projeto Frotas, pelo qual realiza um mapeamento completo da frota de mais de 100 empresas participantes. "O Frotas trouxe a vedação para a pauta de manutenção dos veículos, somando este ponto a fatores tradicionais, como lubrificação, pneus, filtros e combustível, verificados pelos frotistas", conta Luiz Freitas, diretor de marketing da Freudenberg-NOK América do Sul. O projeto prevê uma análise criteriosa dos veículos que compõem a frota, como, por exemplo, modelo, marca, tipo, tecnologias empregadas, frequência de uso e manutenção dos equipamentos, motorização, transmissão, suspensão, direção, além dos tipos de retentores usados. Com base nesta análise, é criado um prontuário com todos os itens da Corteco utilizados pela frota e planejada

a demanda futura por itens de vedação que possam vir a ser fornecidos pela marca. Além disso, são realizados treinamentos para os frotistas e para os profissionais da frota com objetivo de elevar o desempenho dos veículos e reduzir as paradas para manutenções ocasionais em razão de desgaste de peças que podem comprometer o uso do veículo. "O Projeto Frotas é um serviço diferenciado para melhorar a manutenção dos veículos, contribuindo, também, para a redução dos custos da frota e redução do tempo de parada para efetuar os reparos necessários", explica Freitas. Os participantes do Projeto são indicados pelos distribuidores da Corteco em todo o território nacional. Segundo Freitas, são empresários que se destacam pela alta qualidade das frotas e pela prática da manutenção preventiva. "São gestores com foco na busca da melhor relação custo-benefício dos produtos e que optam pelo uso de produtos originais, que têm maior vida útil e consequentemente reduzem o tempo de parada dos veículos para possíveis reparos", conclui ele.

SÓ AQUI NA REVISTA LOGWEB

Os 580 EXPOSITORES DA mercopar

E MAIS:
Setor Supermercadista
Seus Operadores Logísticos
e Transportadores

E AINDA:
Circulação e cobertura da revista Logweb
no Congresso Telematics em São Paulo
dias 12 e 13 de setembro

Em setembro publicaremos o perfil dos **580** expositores da Mercopar. Esta feira traz para o Brasil o que há de mais atual no mercado logístico da Argentina, Alemanha, China, Turquia, República Tcheca e França, além do Brasil, entre outros países. São esperados ainda **40.000** visitantes.

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



Alumitex	12
Amsted.....	9
Bauko	27
Brucai	13
CanSystem	71
Canvas	19
Cascade.....	32
CeMAT.....	42 e Sobrecapa
Central	79
Clark	35
Cooparts	30
Cromo Steel.....	31
Cushman.....	17
Dockar.....	56
Easytec.....	69
Excelsior.....	37
FortPaletes	33
GKO	39
Gomaq.....	52
Gumaplastic.....	41
IBL	86
Inovatech.....	45
JLW.....	49
Kopron.....	28
Linde	55
Liugong.....	64
Logweb assinatura.....	6
Logweb Portal.....	87
Logweb Revista.....	89 e 99
Manserv	15
Mapel.....	51
Marcamp.....	47
Marksell	68
Matra	84
Metal Shop	5
Movimenttar.....	59
Nautika.....	57
Neoband	100
Pothimaq.....	73
Rayflex.....	82
Retrak	4ª Capa
Rodaco.....	65
Rodafer.....	61
Rodojun	23
Schioppa	11
Solideal	77
Somov.....	75
Spallo	63
Still	2ª Capa
Store	85
Top do Transporte.....	3ª Capa
TopFlex.....	81
Topico	67
Travema	29
Tyresfer.....	25
Vitoriaogística.....	21
Zenshi.....	7

MWM International

Vanessa Siqueira é a nova gerente de Vendas da MWM International, fabricante independente de motores diesel. Nesta função, a executiva passa a ser responsável por toda equipe comercial no Mercosul e em todos os segmentos de atuação da empresa - motorização veicular, agrícola, industrial e geração de energia.

CEVA

A CEVA Logistics anuncia a nomeação de Glaucia Teixeira como vice-presidente de Recursos Humanos para a América Latina. A executiva se reportará diretamente a Brett Bissell, vice-presidente executivo para a América Latina, e ficará baseada na unidade da CEVA localizada em Diadema, SP. "Sua experiência em planejamento estratégico de Recursos Humanos e nas operações de start up são exatamente o que nossa equipe procurava", afirma Bissell.

SAP

A SAP anunciou mudanças em sua estrutura organizacional na América Latina. Luís César Verdi, que ocupa a posição de presidente da SAP Brasil desde abril de 2009, passa a ser o vice-presidente Sênior de Vendas de Inovação para América Latina, ampliando sua atuação. Com o objetivo de dar continuidade ao plano acelerado de crescimento da empresa no País, Diego Dzodan, atual presidente da SAP México e América Central, foi indicado para o cargo de presidente da SAP Brasil. A empresa também anuncia Felix Feddersen, que ocupava a posição de COO para América Latina, como novo vice-presidente Sênior de Serviços na região. Thack Brown passa a ser o COO para América Latina, além de manter a posição atual de CFO para a região de forma interina.

GEFCO

Luc Nadal, diretor de Transporte de Cargas e Logística da GEFCO, foi eleito o novo CEO da empresa. Ele irá substituir Yves Fargues, que decidiu se aposentar de suas funções.

OSX

Daniilo Baptista, ex-gerente executivo da Unidade de Construção Naval (UCN) da OSX, assumiu a Diretoria de Construção Naval da empresa, em substituição a Eduardo Costa Vaz Musa. Daniilo é um dos 52 engenheiros da companhia que possuem em média 26 anos de experiência em construção naval. A OSX está construindo a maior Unidade de Construção Naval das Américas, no Complexo Industrial do Super Porto do Açú, situado no Distrito Industrial de São João da Barra, RJ, com tecnologia da sócia Hyundai Heavy Industries, líder mundial em construção naval.

Deicmar

Prestadora de serviços relacionados à importação e exportação, a Deicmar obteve a renovação de duas importantes certificações de abrangência internacional. A primeira refere-se ao cumprimento da norma ISO 14001 - que avalia a adoção de um Sistema de Gestão Ambiental (SGA), com a identificação dos impactos ao meio ambiente gerados pela operação e implantação de ações corretivas e preventivas de acordo com legislação específica da área, buscando a minimização de danos à natureza. Outra conquista foi a recomendação pela auditoria da entidade certificadora para o recebimento do OHSAS 18001 - padrão internacional que analisa o sistema de gestão da empresa e as ferramentas para controle e melhorias no nível do desempenho dos planos voltados à saúde e segurança do trabalhador.

Unidas

Paulo Fraga é o novo diretor de terceirização de frotas da Unidas, empresa especializada em soluções de terceirização e locação de veículos. Com passagens por empresas como Usiminas, Vale e América Latina Logística, Fraga possui ampla experiência em reestruturação e direção de novos negócios, logística e planejamento estratégico.

The logo for TDEF (Transmissão de Força) features the letters 'T', 'D', 'E', and 'F' in a stylized, overlapping arrangement. The 'T' is black, while the 'D', 'E', and 'F' are grey with a 3D effect. The background of the logo is a yellow rounded rectangle.

TDEF

TRANSMISSÃO DE FORÇA

www.logweb.com.br

Edição nº 4 | Agosto | 2012

Tecnologia de superfície também integrará a MDA/CeMAT

**Novidades em motores
veiculares e de uso geral**



MDA SOUTH AMERICA 2013

Motion, Drive & Automation

Feira dedicada à propulsão de negócios.

Venha impulsionar seus negócios na MDA SOUTH AMERICA 2013, evento voltado aos setores de Hidráulica, Pneumática, Mecânica, Elétrica e Ar-Comprimido. Feira de grande expressão mundial, a MDA estreia na América Latina com muitas novidades para atrair profissionais e executivos com poder de decisão. Por isso não perca tempo, reserve já o seu estande.

19 - 22 Março 2013

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

MDA

SOUTH AMERICA



mda-southamerica.com.br

Promoção e Organização



Hannover Messe Sulamérica Ltda

mda@hanover.com.br
Curitiba 41 3023-6707
São Paulo 11 3521-8000
Porto Alegre 51 3347-1668

Apoio Oficial



Apoio



Apoio Institucional



Operadora de Turismo Oficial



Empresa Oficial de Transporte Aéreo



Surface Technology

também integrará a CeMAT/MDA

Apoio:

MDA

SOUTH AMERICA

Wanderley Gonelli Gonçalves, Editor

Fundamental em todos os segmentos industriais, a tecnologia de superfície também será destacada nas feiras CeMAT e MDA South America, que acontecem juntas em 2013, em São Paulo, SP.

Subdividida em sete categorias principais – limpeza e pré-tratamento; revestimentos de pintura; proteção ambiental e plantas para fins específicos; equipamentos de teste, medição e análise; galvanização; revestimento de plasma industrial; e sistemas de automação e manipulação –, a Surface Technology terá um pavilhão dentro da CeMAT/MDA.

Ao todo, o pavilhão deve receber entre 15 e 20 empresas do setor, sendo que o objetivo

dos organizadores é que haja uma mistura entre companhias latino-americanas e internacionais. Andreas Gruchow, membro do conselho da Deutsche Messe AG, Hannover, organizadora do evento, fala, nesta edição de *Transmissão de Força*, sobre este interessante evento.

Já que estamos falando em MDA, este número destaca a Space Exploration Technologies (SpaceX), empresa inglesa que também participa do evento. Há 30 anos no mercado, ela produz servoválvulas e opera, principalmente, nos setores de subsea (mercado que atua em produção submarina e em sistemas de perfuração e produção offshore para petróleo e gás), de aço, testes aeroespaciais, de geração de energia e de simuladores de voos.

Ainda como destaques nesta edição, vale apontar duas empresas que se apresentam com novidades para o setor automobilístico: a MWM, com uma nova linha de motores para várias aplicações, e a FPT Industrial, que lançou motores específicos para a linha Iveco Daily.

E, complementando a edição, espaço para a Sew Eurodrive, que lança conversores e servoconversores, para a Matalplan, que apresenta nova linha de compressores de parafusos, para a Omron, que inaugurou sua sede administrativa no Brasil e se dedica ao fornecimento de produtos e soluções tecnológicas para o mercado de automação industrial, e para a SMC Brasil, que entra para o setor de atuadores elétricos.



Redação, Publicidade, Circulação e Administração

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

Redação

Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

Editor

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

Redação

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

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

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

Diretoria Executiva

Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças

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

Equipe Comercial

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

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

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

Thais Carvalho - Cel.: 11 8959.1872
thais@logweb.com.br
(Estagiária)

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes

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

Surface Technology terá pavilhão dentro da CeMAT/MDA South America 2013

A Surface Technology é uma das principais feiras do setor de tecnologia de superfície de todo o mundo. Com um papel importante em praticamente todos os setores – desde a indústria aeroespacial e automobilística para a produção industrial até aparelhos médicos – a feira chega ao Brasil pela primeira vez junto com a MDA South America 2013.

Subdividida em sete categorias principais – limpeza e pré-tratamento; revestimentos de pintura; proteção ambiental e plantas para fins específicos; equipamentos de teste, medição e análise; galvanização; revestimento de plasma industrial; e sistemas de automação e manipulação – a Surface Technology terá um pavilhão dentro da CeMAT/MDA.

“A MDA South America era um dos próximos passos do nosso plano de expansão internacional. Temos eventos na China, Índia, Rússia e na Turquia. Com a edição no Brasil teremos um evento em cada um dos principais mercados emergentes do mundo. A América Latina é atualmente um dos mercados mais importantes para nossos clientes. Para muitas empresas internacionais, ela está crescendo mais rápido do que seus mercados domésticos. A economia do Brasil, em particular, cresce a um ritmo constante e a demanda por alta tecnologia é forte. Os setores de agricultura, automotivo, metalúrgico, de mineração, petróleo e gás são cheios de oportunidades de negócios”, afirma Andreas Gruchow, membro do conselho da Deutsche Messe AG, Hannover. Ao todo, o pavilhão da Surface Technology deve receber entre 15 e 20 empresas do setor, sendo que o objetivo dos organizadores é que haja uma mistura entre companhias latino-americanas e internacionais.

“As empresas internacionais que estarão expondo na MDA trarão as mais recentes tecnologias e inovações para o mercado latino-americano. Ao mesmo tempo, as empresas latino-americanas irão demonstrar seus pontos fortes e desenvolver parcerias com empresas de fora da região”, explica Gruchow.

Com o sucesso da CeMAT de 2011 – que recebeu 213 empresas expositoras de 20 países e 12.512 visitantes de 32 países – as expectativas com a chegada da MDA e, respectivamente, da Surface ao Brasil são positivas para o conselheiro da Deutsche Messe AG.

“Estas duas feiras (MDA e CeMAT) se complementam muito bem, por isso estamos confiantes que a estreia da MDA em São Paulo vai igualar o sucesso da introdução da CeMAT em 2011. Além disso, estamos lançando os pavilhões da Surface e o da Industrial Automation, sendo que ambos carregam temas de sucesso da Hannover na Alemanha e irão atrair mais visitantes”, diz Gruchow.

Em conjunto com a CeMAT e a MDA, que serão realizadas a cada dois anos no Brasil, a Surface deve seguir o mesmo calendário das duas feiras, sendo que existe a possibilidade de a mesma se tornar um evento separado ao longo dos anos. “Depois de estabelecer o pavilhão, vamos ver o quão rápido ele cresce. Uma vez que atingir um determinado tamanho, iremos, então, avaliar a possibilidade de se criar uma feira única”, afirma Gruchow. Sobre o mercado mundial e, em especial, o brasileiro, o executivo acredita que o país cresce a taxas estáveis. “O mercado está cheio de oportunidades. Empresas globalmente competitivas diversificam-se e trabalham duro para reforçar a sua posição no mercado internacional. Nossos clientes querem estar onde está a ação, e isso significa não só entrar em mercados emergentes, como os países do BRICS, mas, também, encontrar oportunidades em mercados estabelecidos. Por exemplo, em setembro de 2012 lançaremos o Industrial



Gruchow: a Surface Technology, a ser realizada juntamente com a MDA/CeMAT, é uma das principais feiras do setor de tecnologia de superfície do mundo

Automation em Chicago (EUA) e, em maio de 2014, vamos ter a TPA Italia, que é um evento da MDA para o mercado europeu. O Brasil é um dos nossos principais mercados fora da Alemanha. Comparado com muitos outros mercados, o brasileiro tem um crescimento mais estável e a demanda por automóveis, produtos químicos e equipamentos de produção e máquinas o torna muito atraente para nossos clientes”, conclui o conselheiro da Deutsche Messe AG.



A CeMAT 2011 recebeu 12.512 visitantes de 32 países. Com a chegada da MDA e da Surface Technology, as expectativas são ainda mais positivas

Empresa inglesa confirma presença no Motion, Drive & Automation 2013

Em maio deste ano, a Space Exploration Technologies (SpaceX) se tornou a primeira empresa privada a lançar no espaço um foguete. O Falcon 9 partiu, sem tripulantes, da Base Aérea de Cabo Canaveral numa missão teste com destino à Estação Espacial Internacional (ISS, na sigla em inglês) no intuito de tornar possíveis os voos comerciais para o espaço.

A celebração feita pela companhia norte-americana, com o sucesso do lançamento, também foi compartilhada pela inglesa Star Hydraulics (Fone: 0044 1684 296176), que ajudou no projeto, fornecendo o sistema eletro-hidráulico de servoválvula do foguete.

Há 30 anos no mercado e operando, principalmente, nos setores de subsea (mercado que atua em produção submarina e em sistemas de perfuração e produção offshore para petróleo e gás), de aço, testes aeroespaciais (como os da SpaceX), de geração de energia e de simuladores de voos, a Star chega ao Brasil para participar da primeira edição latinoamericana da Motion, Drive & Automation e tem como principal objetivo expandir sua atuação no mercado internacional.

"A chegada da MDA ao Brasil irá ajudar muito no desenvolvimento dos principais mercados em que atuamos. Nossa principal expectativa é que a MDA nos ajude a obter mais contatos na região e nos proporcione apresentar para os possíveis novos clientes os benefícios de nossos produtos", explica Barry Johnson, diretor de negócios da Star Hydraulics. Com um crescimento anual de 20%, a empresa, que já atua no mercado nacional na área de subsea, quer, durante a Motion, Drive & Automation, trazer para a América do Sul novas tecnologias.

"No Brasil já trabalhamos no setor de máquinas remotas submarinas de offshore, chamadas de ROV's. Elas são fabricadas no Brasil e nos EUA e utilizam tecnologia de nossas servoválvulas. Também já temos, de uma forma um pouco menos expressiva, atuação na área automotiva e aeroespacial, com contratos



Modelo de servoválvula eletro-hidráulica de duas fases da Star Hydraulics. A empresa será uma das expositoras da MDA South America 2013



com dois outros parceiros", afirma Johnson.

Ainda segundo o executivo da Star Hydraulics, apesar da crise econômica mundial, o mercado internacional e brasileiro são positivos para a empresa e o cenário é de crescimento.

"Mesmo com todo esse problema que a Europa enfrenta por conta da crise, internacionalmente o mercado ainda está favorável para nós. Já o mercado brasileiro é potencialmente muito bom, ele está se desenvolvendo e temos grande interesse nas áreas de subsea, aeroespacial, aço e automotiva", explica Johnson.

Para este ano, a Star Hydraulics tem como expectativas manter a sua taxa de crescimento anual (de 20%), além de conseguir fechar novas parcerias e negócios, não apenas na Europa, como na América do Sul.

"Nós últimos anos tivemos um crescimento bom e consiste, assim nosso objetivo é manter esse patamar de desenvolvimento ainda este ano. Também queremos fechar novas parcerias e realizar novos investimentos. Acabamos de comprar uma nova fábrica e estamos investindo em novo maquinário", conclui Johnson.



INTERAÇÃO INTELIGENTE VIA TECLADO

AGUARDE

Um novo produto
irá revolucionar
o mercado.

Nova linha de motores MaxxForce é lançada pela MWM International



Foto: Mathias Cammer

Fábrica da MWM já possui disponível para o mercado a linha de motores MaxxForce 4.2A Tier 4 e motores parciais MaxxForce 4.8P e MaxxForce 7.2P

A MWM International (Fone: 11 3882.3200) apresentou a sua nova linha de motores MaxxForce. Disponível para o mercado interno e externo, toda a linha segue as legislações ambientais vigentes nos mercados em que atuam.

Destinados para os clientes que realizam a customização do propulsor, os motores parciais MaxxForce 4.8P e MaxxForce 7.2P são adaptados para receber o kit GNV (Gás Natural Veicular) e biogás, com a vantagem de possuírem uma alta durabilidade, igual à da versão diesel, segundo a empresa.

"Dependendo da área de atuação, o produtor faz uma adaptação para que os motores passem a utilizar GNV ou biogás. Uma vez que o motor já sai da fábrica com o cabeçote e taxa de compressão adequada, o cliente terá um menor custo de customização. Isto evita que ele tenha que abrir o motor e usar componentes. Basta montar o kit de ignição e injeção de gás natural ou biogás disponível no mercado", explica Marcio Faber, gerente de marketing da MWM International.

Já a linha MaxxForce 4.2A Tier 4 foi desenvolvida para atender aos mercados europeu e norte-americano. Com quatro cilindros em linha, ele atinge potência máxima de 179 cv a 2.200 rpm e torque 600 Nm @ 1.400 rpm. O motor também possui um cabeçote "cross flow" em ferro fundido e trem de engrenagem dianteiro, injetores centrais e verticais, sistema de injeção Common Rail com gerenciamento eletrônico e bloco estrutural. Seu modelo off-road possui tecnologia equivalente à dos motores Euro 5 utilizada em veículos comerciais.

"O Tier 4 possui tecnologia cooled EGR, que permite um excelente desempenho nas mais diferentes faixas de potência, elevado torque e baixo custo de manutenção. É aplicado em tratores, colheitadeiras, pulverizadores, geradores, empilhadeiras e equipamentos agrícolas, industriais e geradores de energia", afirma Faber.

Tanto os motores MaxxForce 4.2A Tier 4 quanto os motores parciais MaxxForce 4.8P e MaxxForce 7.2P já estão disponíveis para o mercado. Ainda para este ano a MWM International planeja lançar novos produtos, em especial, no segmento veicular.

Sew Eurodrive lança conversores e servoconversores

A Sew Eurodrive (Fone: 0800 770 0496) está lançando dois novos sistemas conversores e servoconversores: o Movitrac® LTX e o Movidrive® B tamanho 7. Além deles, a empresa apresenta o novo sistema de descentralização Movigear®. De acordo com a companhia, as apostas são em equipamentos que possuem autonomia mais eficiente do que os disponíveis no mercado.

Entre os dois primeiros, a empresa está comercializando as versões Movitrac® LTX, Movitrac® B, Movidrive® B e Movidrive® B tamanho 7. Porém, neste último, a Sew Eurodrive especifica que a única diferença é no tamanho do equipamento e na ampliação da faixa. Antes, ela atingia até 160 kW e agora chega até 250 kW. Enquanto isso, o Movigear® será comercializado em versão única.

De acordo com o engenheiro e consultor técnico da companhia, Daniel Paganini, as soluções são destinadas aos setores de mineração, sucroalcooleiro e siderurgia, entre outros. Ele também confirma que virão novidades ainda em 2012, com dois equipamentos previstos. "A Sew Eurodrive fará o lançamento do Movifit® Basic e do Motor DRC®", projeta o engenheiro.

Movitrac® LTX

De acordo com Paganini, as principais vantagens deste servoconversor, em relação aos demais, são: fácil operação, baixo custo e ideal para aplicações simplificadas. Ele explica o funcionamento do produto, que é voltado para máquinas de embalagem, mesas posicionadoras, dosadoras e demais aplicações que utilizem servomotores de baixo torque. "O servoconversor Movitrac® LTX é responsável pelo controle e a operação dos servomotores da linha

CMP (Sew), podendo trabalhar sozinho ou com controladores de alto nível Sew ou de terceiros, possibilitando automação com grande desempenho. Trata-se de um servoacionamento compacto para sistemas 1x220 V e 3x220 V, com potência de 0,75 a 5,5 kW e suporte a sobrecargas de até 250%", detalha Paganini.

Movidrive®

A ampliação da linha de conversores também é uma aposta da empresa. Disponível em duas versões, a novidade é uma tendência de mercado. Paganini atesta que a empresa está atenta às diversas áreas de crescimento desse setor e que cria produtos, como o Movidrive®, para atender a essas crescentes demandas.

Movigear®

Disponível nos tamanhos 200 Nm e 400 Nm, esta solução é bem diferente das outras da Sew Eurodrive, pois reúne em um único equipamento

um redutor de engrenagens helicoidais, o elevado rendimento de um servomotor e um servoconversor integrado na caixa de ligação.

"Desta maneira, podemos destacar as principais vantagens como economia de energia, redução na utilização de cabos na instalação, simplicidade na operação e redução de custos com manutenção", enumera o engenheiro e consultor técnico da Sew Eurodrive.

Ainda com a tecnologia Movigear®, a companhia promete alta redução de energia e, consequentemente, nos gastos. De acordo com Paganini, quando há substituições de redutor de engrenagens coroa e sem-fim por um de engrenagens helicoidais e de um motor de indução por um servomotor, atingem-se bons níveis de redução de energia.

"O caso de maior destaque aconteceu na Coca-Cola, em Viena, na Áustria, onde a tecnologia Movigear®, aliada à engenharia de retrofit, possibilitou economia de 75% de energia", completa Paganini.



Disponível nos tamanhos 200Nm e 400Nm, o Movigear® reúne um redutor de engrenagens helicoidais e um servoconversor integrado na caixa de ligação



Movitrac® LTX: empresa garante produto de fácil operação, baixo custo e recomendado para uso em máquinas de embalagem e mesas posicionadoras

Mercado**Omron inaugura sede administrativa no Brasil**

Fornecedora de produtos e soluções tecnológicas para o mercado de automação industrial, a empresa japonesa Omron Corporation (Fone: 11 3148.2005) anunciou a inauguração de sua nova sede regional administrativa para a América Latina, na cidade de São Paulo, SP. Criada com o intuito de oferecer um maior suporte às operações brasileiras nas áreas administrativa, financeira, jurídica, de comunicação, marketing e recursos humanos, a Omron espera que a nova sede ajude a empresa a alcançar um crescimento mais rápido e sustentável no país nos próximos anos.

Além da nova sede administrativa, a empresa também anunciou a substituição da atual fábrica de componentes automotivos localizada em Itapevi, SP, para uma nova instalação, recém-construída, na cidade de Vinhedo, interior de São Paulo. A nova fábrica vai contar com uma força de trabalho de aproximadamente 300 funcionários e terá como principal foco a produção de componentes automotivos, como interruptores de vidro elétrico, painéis e controle de comando de ar. Com a criação da nova sede e a mudança de sua fábrica, a Omron espera chegar à marca de US\$ 500 milhões em vendas anuais dentro da América Latina até 2020.

Metalplan apresenta nova linha de compressores de parafusos

Aproveitando a Feira Internacional de Mecânica, realizada no último mês de maio em São Paulo, SP, a Metalplan Equipamentos (Fone: 11 4448.6900) apresentou sua nova linha de soluções para geração, tratamento, armazenamento, distribuição, gerenciamento e auditoria para sistemas de ar comprimido.

Entre os produtos, a grande aposta são os compressores de parafusos modelo Total Pack Flex, cuja potência pode variar entre 10 e 250 HP, como explica o diretor comercial da Metalplan, Edgar Dutra. “A linha Total Pack Flex é o nosso carro chefe. Em um único produto, unimos compressor, filtro e secador de ar. Passamos a oferecer ao mercado compressores com potências maiores, de até 250 HP”, explica. Além disso, a empresa aponta como diferen-



Os novos compressores de parafusos são disponíveis com potências que podem variar entre 10 e 250 HP

ciais as seguintes características do novo equipamento: secador de ar comprimido e filtros integrados, motor elétrico de alto rendimento, velocidade variável, acoplamento direto, painel eletrônico microprocessado e tripla isolamento térmica. Para Dutra, o mercado brasileiro está mais cauteloso, mas tende a investir em equipamentos modernos e eficientes. Ele salienta que a crise financeira pode influenciar na hora do empresário escolher o produto. É com este intuito que a Metalplan desenvolveu o Total Pack Flex, para ser um equipamento mais econômico.

“Este produto oferece maior economia de energia e eficiência do ar gerado. Por incluir compressor, filtro e secador em um único equipamento, há uma economia maior na aquisição, além de facilitar a manutenção”, garante o diretor comercial.

Supply Chain Engineering

Logistics Consulting

Auditoria

Implementação de projetos, auditorias de desempenho, análise de custos, logística, benchmarking, análise financeira e acompanhamento de processos

Processo

Redesenho de processos, planejamento de operações, análise de capacidade (CPL), especificação e implementação de equipamentos, gerenciamento estratégico de materiais, análise de layout e melhoria, análise de desempenho

Engenharia

Dimensionamento e projeto de instalações, plantas diretores, planejamento, análise logística e de distribuição, manufacturing, TI (SAP, TMS, YMS, LMS, SCM) para os setores de engenharia, análise de capacidade e implementação

Supply Chain

Planejamento estratégico, análise de localidade, modelagem de fluxo logístico, simulação de processos, análise e implementação de estratégias de manufatura, lean manufacturing, theory of constraints, JIT-MPS



connexion
Supply Chain Engineering

SMC Brasil entra para o mercado de atuadores elétricos

Com o intuito de ampliar a gama de produtos que oferece, a SMC Brasil (Fone: 11 4082.0777) apresentou para o mercado nacional os seus novos atuadores elétricos.

O produto, que há um ano foi lançado pela SMC Corporation – empresa de origem japonesa –, foi apresentado recentemente ao mercado brasileiro.

Os novos atuadores elétricos da SMC podem ser controlados via comunicação serial e são compatíveis com os protocolos CC-Link, DeviceNet, Ethernet/IP e Profibus.

“Os atuadores elétricos são controlados via software e, ao contrário dos pneumáticos, dispensam o uso de ar comprimido e são mais precisos no controle de paradas e aceleração. Isto não quer dizer que os pneumáticos vão deixar de existir, eles ainda são necessários no mercado”, afirma Fábio Trocioletto, gerente de engenharia da SMC Brasil. Fabricados 100% no Japão e importados para as suas 49 subsidiárias pelo mundo, os atuadores da SMC foram desenvolvidos após alguns anos de estudos. “Durante cinco anos realizamos estudos sobre as melhores

tecnologias para lançar um produto que atendesse aos nossos clientes. Os grandes diferenciais desses atuadores são a garantia e a tecnologia, alinhadas com um custo compatível com o mercado”, explica Trocioletto.

Ainda segundo o executivo, a fabricação dos equipamentos não é feita em território nacional porque

não é viável esse tipo de produção no Brasil, e no Japão ela é feita em massa.

“Os modelos convencionais são todos importados da sede, mas, caso o nosso cliente necessite de um produto especial, com especificações únicas, essa fabricação poderá ser feita aqui, na fábrica brasileira”, afirma o

gerente de engenharia da SMC Brasil.

Com 12 mil produtos divididos em 650 mil variações, a SMC Corporation costuma lançar cerca de 20 produtos por ano, e somente no início da crise econômica de 2008 apresentou para o mercado 120 lançamentos.

“A crise afeta o mercado, porque há uma retração da economia, mas mesmo com esse cenário, o setor ainda está satisfatório”, afirma Trocioletto.

Com um crescimento acima do mercado em 2011 e com metas agressivas para 2012, a empresa se manterá cautelosa por conta da retração mundial do mercado. “Não podemos revelar nossas expectativas com relação a percentuais de crescimento, mas acredito que no segundo semestre o mercado voltará a crescer e as metas deverão ser cumpridas”, conclui Cristiane Midori, coordenadora de inteligência de mercado da SMC Brasil.



Trocioletto: “os atuadores elétricos dispensam o uso de ar comprimido e são mais precisos no controle de paradas e aceleração que os pneumáticos”

FPT Industrial lança motor F1C Dual Stage para linha Iveco Daily



Expectativa da FPT Industrial é manter em 2012 as 16 mil vendas do ano passado; em 2014, a empresa espera dobrar o volume de comercializações

Visando melhorar a potência e reduzir o consumo, a FPT Industrial (Fone: 31 2123.5564) desenvolveu o novo motor F1C para a linha Iveco Daily. Produzido na cidade de Sete Lagoas, em Minas Gerais, o novo motor das vans e caminhões leves da Iveco aumenta a potência dos veículos em até 10%, além de reduzir a emissão de poluentes através do novo sistema EGR (Recirculação dos Gases de Escape), segundo a empresa.

As inovações no motor fazem com que parte da exaustão de óxidos de nitrogênio volte à câmara de combustão, reduzindo a liberação dos poluentes. Além disso, a exaustão é feita através do DOC (catalisador de oxidação de diesel) e o material particulado passa pelo filtro de particulados de diesel. Além da preocupação ambiental da FPT Industrial, a potência do motor é destacada pela empresa.

“O novo F1C traz mudanças não só para atender aos limites de emissões Euro V, mas, também, para oferecer aos nossos clientes o que há de mais inovador em tecnologias de sistemas de propulsão”, explica o diretor de vendas e marketing da FPT Industrial Mercosul, Olivier Michard.

O F1C possui quatro cilindros em linha, com quatro válvulas por cilindro, e usa o sistema Dual Stage, com duas turbinas. A menor funciona durante todo o tempo em que o veículo está ligado, enquanto a maior entra em ação quando o caminhão atinge rotações altas. Essa tecnologia faz com que o desempenho melhore e o consumo diminua, segundo testes realizados pela empresa.

A FPT fez algumas alterações no formato do produto para incluir as novas tecnologias. No motor direito, o F1C tem um novo suporte que melhora a passagem das tubulações de óleo provenientes das turbinas. Já o novo cárter tem furos para retorno de óleo. O novo modelo também apresenta diferente geometria dos pistões e novos injetores de combustível. Michard explica os esforços para atender o mercado brasileiro e revela a verba investida no projeto.

“A maior parte do investimento para desenvolvimento das tecnologias para Euro 5 foi feita na Europa em 2009. No Brasil, fizemos o trabalho de adaptar o motor ao mercado brasileiro (calibração, validação etc.). Nesta etapa, investimos aqui cerca de R\$ 7 milhões”, revela o diretor de vendas e marketing.

Interface eletrônica

Outra tecnologia destacada pela FPT Industrial é a interface eletrônica na central de injeção do motor F1C Dual Stage. O sistema é novo e foi desenvolvido exclusivamente para o propulsor. De acordo com Michard, é possível identificar efeitos nocivos através do painel do veículo.

“A nova central de injeção com interface eletrônica de comunicação (CAN) integrada oferece uma troca de informações mais eficiente sobre o funcionamento de todo o conjunto veículo/motor. A vantagem é que é possível ter um controle maior dos parâmetros e, com a novidade, é possível avaliar, por exemplo, o nível de deterioração do óleo do motor pela indicação no painel do veículo”, conclui.



Modelo de atuadores elétricos da SMC Corporation: lançado primeiro no mercado japonês, equipamento acaba de chegar ao mercado nacional



Preocupado com a segurança dos seus veículos, da sua carga e de seu motorista?

Então anote: a edição de outubro da revista *Logweb* vai tratar do rastreamento e do monitoramento, fundamentais para a segurança nas ruas e estradas.

Esta também é uma grande oportunidade dos fabricantes/distribuidores de equipamentos/sistemas de rastreamento e monitoramento mostrarem seus produtos a um mercado seletivo.

➔ E mais:

- . Niveladores de Docas e Plataformas de Docas
- . Setor Automotivo: Seus Operadores Logísticos e Transportadoras
- . Resultados da Feira Mercopar '12

➔ E ainda:

Circulação da revista em feiras e congressos

1. Logistiqué - Feira Chapecó, SC
2. ECO Transporte e Logística

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

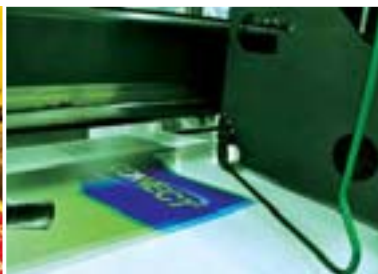
Acesse nosso site: www.logweb.com.br

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

Referência no mercado oferecendo alto padrão de qualidade presente em folhetos, catálogos, revistas, frotas de veículos, outdoors, displays, estandes, vitrines e onde mais a imaginação mandar.



 pdvband



 signband



 printband

Neoband.
Soluções completas para ideias
de todos os tamanhos.



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



A Pesquisa já começou.
É hora de fechar o patrocínio
e aproveitar por completo
os benefícios de sua cota.



Sua marca vai
estar entre os
melhores.

A metodologia,
a seriedade, a abrangência e a
crescente participação do
mercado fazem do projeto Top do
Transporte 2012 uma oportunidade única
para patrocinadores e apoiadores.

No concorrido evento de premiação, nas edições
dedicadas ao Prêmio de duas renomadas editoras e na
publicação eletrônica do ranking das transportadoras
eleitas como as melhores, sua marca terá impacto e
durabilidade de exposição.

Escolha sua cota e decida agora. E tenha sua marca desde já
entre os melhores do mercado.

Informações: contato@topdotransporte.com.br

Patrocínio Ouro



Apoio Institucional



Realização



Fone: 11 3871.1313



Fone: 11 30812772

**Comprar ou Alugar:
Consulte o especialista**

Retrak®
Eficiência a baixo custo

Empilhadeiras
Elétricas de
Contrapeso



Empilhadeiras
a Combustível



Transportadores
Elétricos



Empilhadeiras
Pequenas



Soluções inteligentes para uma logística eficiente

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

Retrak®
Representante STILL

11 2431-6464

www.retrak.com.br