

REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br |

referência em logística

**NOVO
DESENHO**



**SULCOS MAIS
PROFUNDOS**

**MAIOR
VIDA ÚTIL**

**PROTETOR DE
RODAS**

ISO 9001

RODACO®

www.rodaco.net

Único fabricante de pneus superelásticos no Brasil, com Certificação ISO 9001

REVISTA

Logweb

referência em logística

www.logweb.com.br | edição nº 132 | Fev | 2013 | R\$ 15,00 |

11 anos



**OLs e transportadoras:
setores químico e petroquímico
exigem várias certificações**

*Transmissão
de Força*

Uma publicação
Logweb Editora

**Em destaque:
ERP, Condomínios Logísticos
Portas Automáticas e Industriais
Transelevadores**



A gente já cuida do seu transporte, agora
queremos cuidar da sua logística



Apresentamos a Braspress Logística, uma subsidiária da Braspress Transportes, criada para gerenciar o seu estoque de forma eficaz e com modernidade. Oferecemos soluções de gestão na nossa estrutura ou, se preferir, IN HOUSE. Expanda seus negócios e deixe a logística conosco.

- recebimento - armazenagem - processos de pedidos - picking - packing - expedição
- adequação de produto - gestão de transporte - controle de qualidade - montagem de kits
- indicadores de performance (KPIs) - acompanhamento de entrega - sistema de inventário
- controles sistêmicos (WMS) - controles físicos - feedback ativo - definição de modal
- processamento em tempo real - disponibilidade de informação via web.

BRASPRESS
LOGÍSTICA

Conheça a Braspress Logística. Ligue (11) 2898-6500.
comercial@braspresslogistica.com.br

Publicação mensal, especializada em logística, da Logweb Editora Ltda.

Parte integrante do portal
www.logweb.com.br
twitter: [logweb_editora](https://twitter.com/logweb_editora)



Tiragem: 10.000 exemplares

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

Redação
Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

Editor

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

Redação

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

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

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

Diretoria Executiva

Valéria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças

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

Administração

Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Diretoria Comercial

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

Assistente Comercial

Júlia Gonçalves
comercial@logweb.com.br

Gerência de Negócios

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

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

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes

Chegamos aos 11 anos

Esta edição - fevereiro de 2013 - marca os 11 anos da revista *Logweb*.

Nascida de um portal - então com dois anos no mercado - a publicação surgiu na forma de um jornal e, rapidamente, conquistou o mercado.

Primeiro pelo seu formato - então inédito - e, mais especificamente, pela sua linha editorial.

Matérias de rápida leitura, focos em “nichos” de mercado até então inexplorados, independência editorial, proximidade com o leitor e outros fatores fizeram o sucesso da publicação, que acabou se tornando “referência em logística” e servindo de balizamento para as atividades dos profissionais do setor.

Mas, este sucesso não pode ser medido apenas pelo empenho da equipe da Logweb Editora: ele advém do apoio recebido dos nossos leitores e, também, dos nossos anunciantes, que acreditaram na publicação e na sua proposta, de levar a informação completa e de forma dinâmica para o mercado.

A estes - leitores e anunciantes, anunciantes e leitores - agradecemos pelo apoio imprescindível neste 11 anos.

E nos comprometemos a continuar oferecendo o melhor em termos de informações relativas à logística, movimentação, armazenagem, embalagem, intermodal e automação.

Os diretores.



Valéria Lima de Azevedo Nammur, Diretora Executiva



José Luiz Nammur, Diretor de marketing



Wanderley Gonelli Gonçalves, Editor



Luís Cláudio Ravanelli Ferreira, Diretor Administrativo/Financeiro



Transmissão de Força

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

- 14 Transelevadores se consolidam como solução para a falta de espaços nos Centros de Distribuição
- 20 Mercado de portas automáticas e industriais cresce graças ao desempenho de setores
- 24 Condomínios Logísticos chamam a atenção de investidores estrangeiros e mercado continua aquecido

08 *Logística & Meio Ambiente*

10 *Tecnologia da Informação*

Mercado de ERP continua em expansão e cresce com o uso nas pequenas e médias empresas



Carta do Leitor

Condomínios logísticos em Pernambuco

"Lendo a matéria publicada sobre condomínios industriais e logísticos em Pernambuco ["André Lôbo Arquitetura constata sólido crescimento dos condomínios logísticos em Pernambuco", página 34, edição 131 de *Logweb*, janeiro/2013], vale lembrar que o projeto de todo o Masterplan e a infraestrutura do Cone Suape, incluindo aí as áreas relativas ao Multimodal, ZPE, Plug&Play e Multicenter, são de autoria do escritório Alcindo Dell'Agnese Arquitetos Associados (AD Arquitetura), localizado na cidade do Recife. Nossa empresa é responsável, também, em parceria com a Broadway Malyan, pela concepção do Cone 'Convida', cidade planejada para 150.000 habitantes, para receber as demandas por mão-de-obra do Complexo Industrial e Portuário do Suape."

Flavio Galvão de França
Alcindo Dell'Agnese - Arquitetos Associados

34 *Tecnologia da Informação*

Braspress escolhe sistema WMS da Sythex para gerenciar armazém

35 *Associações*

GS1 Brasil reelege diretoria para o triênio 2013/15

36 *Negócio Fechado*

38 *Distribuição*

Diário de S.Paulo e Lance! realizam integração da logística de distribuição de seus jornais

40 *Infraestrutura*

Com logística estruturada, Sasazaki foca nos prazos

42 *Prévia da CeMAT*

Em março, os setores de logística e intralogística têm um encontro marcado

46 *Veículos*

Ford Caminhões entra para o segmento de extrapesados e apresenta veículos para 56 toneladas

48 *Alimentos & Bebidas*

Marcomar enfrenta desafios para adequar logística de distribuição de peixes frescos

49 *Tecnologia de Informação*

TOTVS adquire PC Sistemas

50 *Veículos*

Completando a linha Ecoline, Iveco apresenta seu novo caminhão médio Vertis HD

54 *Distribuição*

Setores químico e petroquímico exigem atendimento a várias certificações e exigências

65 *Investimentos*

66 *Comércio Exterior*

Elemar monta divisão de logística reversa internacional

68 *Case*

Dafiti automatiza operação de CD com a Intermec Brasil

Notícias Rápidas

19, 23, 33, 34, 47 e 49

A QUALIDADE PSU
VOCÊ JÁ CONHECE.

APRESENTAMOS AGORA O
PRODUTO QUE VOCÊ PRECISA.



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Sistema de Gerenciamento de Carga Integrado;
- Comunicação em rede Wireless até 128 corretores;
- Novo Painel IHM projetado para ambiente Industrial;
- Sistema de identificação automática da Bateria;
- Visualização detalhada de informações de status e medições na tela;
- Carga ajustada automaticamente conforme o fabricante e idade da Bateria;
- Registro de cargas com gráfico e recursos avançados de visualização;
- Monitoração e controle da temperatura da bateria com sensor de série;
- Parametrização remota via rede, local via notebook ou no painel do equipamento.



VENHA NOS CONHECER,
NA CEMAT, STAND DA PSU - C59

PSU^μ
POWER SUPPLY UNIT

Powerbras Indústria Eletrônica Ltda
Rua Sariema, 131- Olaria - Rio de Janeiro - RJ
CEP 21.031-550 Telefone: +55 21 3545-1033
www.powerbras.com.br

Importantes edições em 2013

Ainda em clima de festa, vamos caminhando rumo às importantes edições de 2013 da revista!

A Logweb tem a satisfação de publicar esta edição com as prévias das feiras CeMAT e MDA'13 e, na sequência – edição de março –, o Catálogo Oficial com novidades e lançamentos das empresas participantes.

Não deixem de participar destas edições, pois trataremos das informações dos expositores com a devida atenção, trazendo informações objetivas e relevantes para você, leitor.

Os trabalhos do TOP do Transporte'13 também já começaram, e estamos programando um grande evento em setembro deste ano, premiações, parcerias e um momento de "Network" imprescindível ao seus negócios.

A Logweb está cheia de novidades, abrangendo mercados diferenciados dentro de cada segmento, confira!

Fechamos parcerias com associações, feiras e congressos para o ano de 2013 e trabalharemos fortemente para divulgação do conteúdo e inserção em diferentes mercados, gerando sempre novos negócios.

Estamos com diferentes ideias, trabalho intenso e muito esforço no foco editorial direcionado, tabelas mensais de Operadores Logísticos, transportadoras, equipamentos e diversas seções.

Isto se realiza devido a nossa imparcialidade em receber a informação e em manter o compromisso com a informação ao leitor sempre em primeiro lugar.

Solicite nosso material de apoio, continuamos à disposição.

Um abraço a todos e ótimos negócios.



Maria Zimmermann
Diretora Comercial



Em março a revista Logweb publicará o "Catálogo CeMAT SOUTH AMERICA 2013". Vamos circular esta edição especial também na Intermodal. É uma super oportunidade para sua empresa estar presente nos maiores eventos do Setor Logístico de 2013.

E MAIS:

Setor Calçadista e Moveleiro com seus Operadores Logísticos e suas Transportadoras

E AINDA:

Paletes plásticos, contentores e acessórios para embalagens

SE FOR LOGÍSTICA, ESTÁ NAS PÁGINAS DA REVISTA LOGWEB.

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

REVISTA
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3061-2772
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
Acesse nosso site: www.logweb.com.br
Twitter: logweb_editora

STILL



CLX-25 Fabricação nacional

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

Consulte-nos, vendas através:



FINAME
Financiamento de Investimentos e Equipamentos



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

Representantes em todo Brasil



PETROBRAS LANÇA DIESEL S-10 PARA TODO O BRASIL

A Petrobras (Fone: 21 3224.4477) lançou, em janeiro último, o Diesel S-10, com ultrabaixo teor de enxofre, para todo o Brasil. O combustível, disponível em torno de 5.900 postos de serviço, sendo mais de 2.400 postos da Petrobras, substitui integralmente o Diesel S-50. Os benefícios ambientais do diesel com baixo teor de enxofre são mais efetivos nos veículos produzidos a partir de 2012. Esses veículos utilizam motores com tecnologia para redução de emissões veiculares atendendo a fase P7 do

Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve).

ESSENCIS SOLUÇÕES AMBIENTAIS FECHA DOIS CONTRATOS NO SEGMENTO DE PORTOS

A Essencis Soluções Ambientais (Fone: 11 3138.5910) fechou dois importantes contratos na área de Portos: um para realização de inventário ambiental de água e outro de gerenciamento de resíduos, que engloba, também, a oferta de serviços de manufatura reversa, coprocessamento, incineração e serviços nos

aterros da empresa.

Os contratos foram fechados pela equipe especializada na atuação e no desenvolvimento de estratégias de mercado para demandas específicas do segmento de Portos e já fazem parte da primeira atuação do escritório recém-aberto em Santos, SP, para atender clientes-chave deste setor. A abertura do escritório integra uma série de ações do Grupo Essencis focadas na melhoria de suas relações de vendas com clientes estratégicos. Além da área Infraestrutura, também são contemplados os segmentos ligados a Óleo & Gás; Agropecuária; Mineração & Siderurgia.

SANTOS BRASIL LOGÍSTICA RECEBE PRÊMIO DE SUSTENTABILIDADE DA MERCEDES-BENZ

A Santos Brasil Logística (Fone: 13 3209.6011) foi a vencedora de 2012 do Prêmio de Responsabilidade Ambiental concedido pela Mercedes-Benz a seus fornecedores.

O prêmio tem como objetivo reconhecer as melhores práticas ambientais e promover a troca de experiências entre as empresas parceiras.

A comissão julgadora, constituída de ambientalistas de entidades como BNDES e universidades paulistas, como FEI e UNESP, concedeu o primeiro lugar da premiação ao programa "Motorista Sustentável", implantado há oito anos pela Santos Brasil em sua unidade de transporte rodoviário no município de Santos, SP.

Criado em 2004, o programa estimula e orienta os motoristas para a adoção de boas práticas de segurança e o uso racional dos recursos com benefícios diretos ao meio ambiente. Desenvolvida em conjunto com a equipe de transporte, a iniciativa vem premiando todo ano os profissionais com destaque de desempenho.

Só em 2012, o programa proporcionou uma economia de 10% no consumo de combustível da frota, na comparação com o ano anterior, e menos 18% na emissão de CO₂. Vários outros benefícios são obtidos, como a redução de custos de manutenção com os veículos e de despesas com multas de trânsito e a elevação do índice de segurança nas estradas. O valor economizado é revertido em premiação aos motoristas que participam do programa. 

CORREIOS TESTA MOTOS ELÉTRICAS NA ENTREGA DE CARTAS E ENCOMENDAS

Os Correios (Fone: 61 3426.2014) iniciaram testes com motocicletas elétricas em Belo Horizonte, MG. Duas motos modelo Scooter, com tecnologia alemã e design italiano, estão operando na distribuição de cartas e encomendas. Mais duas também trabalham na entrega em São Paulo, SP. Os testes são uma parceria

com a empresa Riba Motos Indústria e Comércio, do grupo

VMOTO/E-MAX, e serão realizados até o final de março.

Usar veículos elétricos faz parte da política de sustentabilidade dos Correios. Nesse sentido, a empresa já utiliza veículos elétricos de calçado em Curitiba, PR, e Porto Alegre, RS, e pretende expandir neste ano o uso do veículo para cidades de Minas

Gerais, Rio de Janeiro e Santa Catarina.

Entre outras ações sustentáveis, os Correios também realizam a Coleta Seletiva Solidária, que promove a separação dos resíduos recicláveis descartados (papel, vidro, plástico, metal e orgânico) e a sua destinação a associações/cooperativas de catadores de materiais recicláveis; mantém o programa EcoPostal (que destina uniformes e malotes sem condições de uso para cooperativas que os transformam em roupas, mochilas e sandálias); e promovem o descarte adequado de resíduos especiais, como pneus, computadores, lâmpadas fluorescentes, óleo lubrificante e baterias de veículos.



pneus sólidos superelásticos

Eliminam o tempo de parada devido a furos, vida útil 3 vezes maior que o pneumático.

pneumáticos industriais

Maior tração e estabilidade, proteção contra impactos letais

pneus cushion

Usados como rodas de tração ou direcionais em aplicações interiores e exteriores

rodas industriais

Rodas para todos os marcos de empilhadeiras, carregadeiras, tratores e veículos industriais nacionais e importados.

garfos MSI

Líder mundial na fabricação de garfos industriais para elevação de carga, desenvolvendo garfos de 1 até 190 toneladas de capacidade.

suporte

Na qualidade de distribuidor de pneus industriais, agrícolas e de terraplanagem (OTR) a Tyresfer oferece assistência técnica adequada a toda nossa linha de produtos.



11 3641-7744

www.tyresfer.com.br

Distribuidor:

GOODYEAR



MSI
MSI-Forks

Continental S

Desenvolvimento



OFF PAPER
11 3225-8086

Mercado de ERP continua em expansão e cresce com o uso nas pequenas e médias empresas

Entre as tendências do setor, a mobilidade é a palavra-chave na opinião de especialistas no assunto. Poder acessar os dados a qualquer hora e em qualquer lugar se tornou fator essencial para que decisões sejam tomadas de forma rápida e precisa.

Mariana Mirha 

De acordo com o IDC – Instituto de Desenvolvimento Cultural, visualiza-se um crescimento anual médio de 11% no mercado de ERP no Brasil. Esse crescimento advém, principalmente, de pequenas e médias empresas, localizadas no interior dos estados, que buscam profissionalizar sua gestão. As pequenas empresas visam, na maioria dos casos, reduzir custos operacionais com processos manuais e melhorar a qualidade das informações, tornando-se mais ágeis e assertivas, e, além disso, há a busca relevante por conhecer melhor seus clientes. Elas visualizam na informatização de seus processos a profissionalização e o apoio para seu crescimento, além do atendimento de algumas exigências legais e das normas estabelecidas por grandes empresas que possam vir a atender. Já nas grandes empresas, a utilização de sistemas de ERP é um processo bem explorado, que se encontra maduro. Neste caso, o crescimento da demanda tende a permanecer o mesmo daqui para frente, impulsionado por um momento de troca ou aperfeiçoamento das soluções já contratadas. Há, também, entre este perfil de negócio um grande número de empresas que, por algum motivo, estão insatisfeitas. Isso acaba abrindo espaço para trocas de fornecedores, consultorias ou especialistas em reestruturações de operações.



Barg, da Megasul: no momento, o que impulsiona fortemente o crescimento do mercado de software de gestão é as pequenas e as médias empresas

No momento, o que impulsiona fortemente o crescimento do mercado de software de gestão é as pequenas e as médias empresas. Neste cenário, as áreas de Tecnologia da Informação (TI) têm como missão o aperfeiçoamento da governança da área, o acompanhamento da implementação ou atualização de sistemas de gestão, a automatização de outras áreas da empresa antes não atendidas tecnologicamente e, também, buscar soluções para suprir as necessidades quanto ao Business Intelligence. Além disso, ainda existe espaço para o atendimento das microempresas. Prestadores de serviços especializados, como os de arquitetura, advocacia, marketing, publicidade, desenvolvimento de software, etc., formam um mercado que não para de crescer e



Priscila, da Oracle: hoje, os ERPs atendem plenamente às necessidades da legislação brasileira, considerando integrações com a Secretaria da Fazenda

necessita de sistemas descomplicados e com baixo custo, que podem, inclusive, ser comercializados no modelo SaaS.”

O extenso panorama de mercado fornecido por Marlon Barg, gerente de marketing da Megasul Sistemas (Fone: 11 3774.1492), não poderia dar uma partida mais explicativa para esta matéria especial que busca fazer um balanço do mercado sobre a atuação dos sistemas ERP disponíveis dentro de pequenas, médias e grandes empresas, além de mostrar as tendências do setor.

Num país em que não se pode mais ignorar a força das pequenas e médias companhias na economia, não é de se espantar a força que elas também exercem no mercado de Tecnologia da Informação, em especial de ERP. Adotar o

Enterprise Resource Planning ou ERP para essas companhias, assim como para as de grande porte, pode significar a eliminação do uso de interfaces manuais e a repetição de atividades, além da integração dos diversos departamentos da empresa, a automatização e o armazenamento seguro de todas as informações do negócio.

A integração e a velocidade de comunicação entre os processos de negócio e melhoria no planejamento e alocação de recursos, dando uma visão unificada e integrada das operações, também são alguns dos pontos que fazem o ERP ser muito procurado. É com ele que se consegue maior subsídio para tomadas de decisões que afetam integralmente os negócios da companhia. Como explica Priscila Siqueira, diretora de vendas de aplicativos da Oracle do Brasil (Fone: 0800 891.4433), “o ERP está de volta ao topo das prioridades dos CIOs, principalmente nas médias empresas em crescimento. O mercado está revisando o sistema existente ou está buscando uma nova alternativa. Essas empresas usaram, por vários anos, outras possibilidades para apoiar a gestão da direção. Agora precisam aprimorar a administração dos seus negócios por serem mais complexos por motivos diversos, como o crescimento rápido ou operações em diversos países. Além disso, precisam garantir mais disciplina aos proces-

sos, segundo estudo da Forrester Research. Hoje, os ERP's atendem plenamente às necessidades da legislação brasileira, considerando integrações com a Secretaria da Fazenda e outras questões relacionadas. Ao evoluir, os ERP's, agora mais do que contemplar todas as funcionalidades específicas de Supply Chain, por exemplo, têm de ser capazes de se integrar com esses aplicativos, sendo mais abertos e flexíveis".

Segundo Jean Carlo Klaumann, diretor geral da unidade de Sistemas da Linx (Fone: 0800 701.5607), a partir dos anos 1990, viu-se um processo de informatização das empresas, principalmente no que diz respeito à gestão. Nos últimos anos, essa mudança chegou ao mercado de varejo impulsionado, inclusive, pelos processos de investimento, de M&A – Mergers and Acquisitions, ou Fusões & Aquisições, e de abertura

de capital pelos quais estas empresas vêm passando. Nesse contexto, segundo Klaumann, o ERP se torna fundamental para o adequado gerenciamento do negócio. "Mas sem perder a necessidade de integrá-lo às lojas e aos pontos de vendas. O constante objetivo do ERP é dar maior poder e velocidade de decisão aos empresários e executivos, além de um controle cada vez mais preciso das operações e dos processos existentes no varejo. O software, ao ser integrado a outras soluções de BI – Business Intelligence, ou Inteligência Empresarial, e CRM – Customer Relationship Management, ou Gestão de Relacionamento com o Cliente, deve contribuir, também, para que os gestores tenham indicadores estratégicos que os ajudem a tomar decisões mais assertivas para o crescimento sustentável do negócio", explica Renato César Mendes,



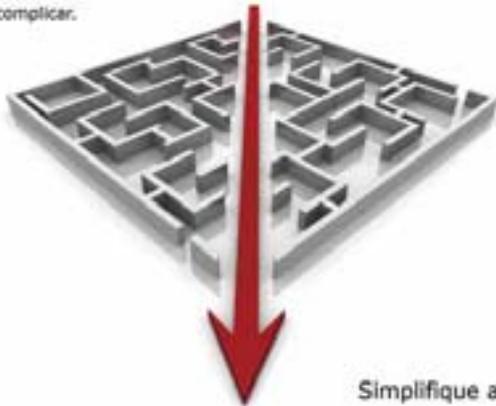
Calixto, da Sankhya: "existe a percepção de que hoje é relativamente simples e barato comprar equipamentos, computadores e servidores para as empresas"

presidente da RenaSoft (Fone: 11 4013.8282), acredita que o mercado de ERP está aquecido, influenciado pelo fato de todo tipo de empresa precisar emitir algum tipo de documento eletrônico, como Nota Fiscal Eletrônica ou Conhecimento de Transporte Ele-

trônico. Nesse cenário, o objetivo dos desenvolvedores de ERP é oferecer ao mercado a possibilidade de trabalhar com ferramentas de alta tecnologia sem a necessidade de grandes investimentos. "Por outro lado, a grande busca dos empresários é por soluções integradas, através das quais se consiga obter o gerenciamento total de sua transportadora, visualizando, de forma completa, todo o operacional e informando aos seus clientes os status da entrega", afirma Mendes, em conjunto com Nathana Tuanny, gerente comercial, e Michel Coelho, consultor de vendas da companhia. Segundo os especialistas, os fatores que sugerem um aumento significativo na procura dessas soluções são: o crescimento constante do setor de transporte de carga no país; investimentos do governo na infraestrutura de vários meios de transportes (estradas, portos e

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 e prazos das simulações; Melhor controle desde a coleta até a entrega; Melhoria da qualidade do serviço de transporte; Liberação de pessoal para tarefas de maior valor agregado; Resultados com confiança: reduz pelo menos 2% valor do frete (par).

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

"O GAO FRETE usa técnicas inovadoras desenvolvidas para medir o desempenho das empresas e transportadoras, avaliadas por método de transporte." - *Magnum Alves Jr. - CEO Sankhya*

Mais de 200 usuários



GKO frete
O TMS para embarcadores

www.gkofrete.com.br



Selva, do Grupo PC Sistemas: as novas exigências fiscais têm estimulado a profissionalização e informatização dos processos empresariais



Freire Jr, da BgmRodotec: "o mercado de ERP no Brasil está em pleno crescimento, principalmente em função das necessidades geradas pela EFD"



Magri, da Softway: com as provedoras de ERP's focadas em soluções em nuvens, os clientes deixam de se preocupar em manter servidores e backups

aerportos); o aumento significativo das lojas virtuais (e-commerce) e de Centros de Distribuição; e terceirização da frota. "Hoje, a maior dificuldade encontrada pelas transportadoras que buscam a implantação dessas soluções e, também, pelos desenvolvedores são as burocracias encontradas nas legislações e a falta de padronização. Um exemplo é a NFS-e (Nota Fiscal de Serviço Eletrônica), já que cada município adota um padrão diferente do outro, tornando o desenvolvimento complexo e oneroso", afirmam.

Que também oferece um panorama interessante é o diretor-presidente da Sankhya (Fone: 0800 940.0750), Felipe Calixto. Segundo ele, o mercado brasileiro de ERP é reflexo das próprias características econômicas e sociais do país: diversificado, complexo, sujeito a mudanças abruptas, repleto de ótimas oportunidades e grandes desafios. É um mercado que passa por transformações rápidas e requer grande capacidade de inovação dos fornecedores de softwares e serviços de gestão. A concorrência é acirrada e existe uma grande variedade de fornecedores de tecnologia disputando os clientes, tanto no segmento corporativo quanto nas pequenas e médias empresas. "Há vários fatores que vêm impulsionando o desenvolvimento do ERP no Brasil. O crescimento econômico dos últimos anos fez com que muitas empresas se tornassem maiores e mais complexas, o que exigiu maior investimento em mecanismos de gestão para manter a qualidade. Além disso, o mercado consumidor tornou-se mais exigente, o que levou as empresas a aumentar o nível dos serviços prestados e a aprimorar a gestão de relacionamento. Complementariamente, existe a percepção de que hoje é relativamente simples e barato comprar equipamentos, computadores e servidores para as empresas", explica Calixto, que ainda ressalta



Veiga, da TOTVS: as tendências seguem uma lógica cuja atuação é cada vez mais distribuída, integrando toda a cadeia de abastecimento

a complexidade da legislação fiscal e tributária para o mercado de ERP: "É preciso salientar o papel preponderante das legislações fiscal e tributária que, de tão complexas, exigem que as empresas tenham softwares de ERP robustos e maduros, sob a pena de tornarem-se vulneráveis a autuações."

O desafio de atender às legislações regulatórias de cada segmento de atuação das companhias também é lembrado por Klauemann, da Linx. Para o profissional, o acompanhamento das legislações regulatórias voltadas ao mercado varejista é um importante desafio quando se fala do desenvolvimento do mercado de ERP no Brasil. Por conta das frequentes alterações das legislações fiscais, em todas as suas esferas (federal, estadual e municipal), torna-se fator crítico ao ERP manter-se constantemente atualizado.

Para Lauro Freire Jr, diretor da BgmRodotec (Fone: 11 5018.2525), "o mercado de ERP no Brasil está em pleno crescimento, principalmente em função das necessidades geradas pela EFD (Escrituração Fiscal Digital), definida pelo governo federal. O Sped Fiscal e Contábil e o Sped PIS-Cofins são alguns exemplos de exigências que mudam definitivamente o perfil da gestão empresarial brasileira".

No mesmo sentido segue Selva Tassara, diretora de comunicação e marketing do Grupo PC Sistemas (Fone: 0800 707.2707): "no Brasil, a carga de novas exigências fiscais tem estimulado, para não dizer forçado, um movimento ascendente de profissionalização e informatização dos processos empresariais. Assim, o interesse dos empresários em implementar um Sistema de Gestão, ou aprimorar o existente, é uma das grandes consequências desse cenário".

TENDÊNCIAS

Quando se pergunta sobre as tendências do mercado de ERP, as respostas dos entrevistados dessa matéria especial são praticamente unânimes: mobilidade. "A principal tendência é a Mobilidade da Gestão. O grande volume de informações que os softwares de gestão trouxeram para a empresa não foi suficiente para que os gestores tivessem o domínio de seus negócios. Percebeu-se que, além de informação, é preciso que ela chegue no momento certo, de forma objetiva e simples para facilitar as tomadas de decisões. Não há mais tempo a perder na busca de informações úteis em meio a complexos relatórios. Desde o cumprimento de meta de vendas, por vendedor, unidade ou região, receita acumulada, informações de clientes inadimplentes e desacordos financeiros, até possíveis previsões, precisam ser apresentados o mais rápido possível, através de uma leitura fácil, permitindo uma visão global para tomada rápida de decisão, a qualquer momento e em qualquer lugar", avalia Barg, da Megasul Sistemas.

Na opinião de Priscila, da Oracle do Brasil, os ERP's já são adaptáveis às necessidades dos usuários, sendo que podemos destacar dois pontos: a mobilidade e o Software as a Service (SaaS). Em termos de mobilidade, a profissional afirma que a



Rodrigues, da Store: a teoria por trás dos serviços em nuvem é que o provedor de cloud pode obter economias em escala em hardware e suporte

força de trabalho está cada vez mais móvel e a internacionalização das empresas tem feito com que executivos ampliem o número de viagens, fazendo com que a aprovação de projetos e outras solicitações tenham de ser efetuadas à distância. Entre os atrativos deste tipo de projeto estão, por ordem, aumento da produtividade e redução de custos, atrair e reter talentos e manter-se competitivo na indústria de atuação. Além disso, é necessário que os executivos possam atualizar dados em tempo real, tornando as informações mais precisas e a tomada de decisão cada vez mais rápida. Já em relação ao SaaS, ela explica que os negócios estão se tornando mais complexos por diversos motivos, como o crescimento rápido dos negócios e operações realizadas em mais de um país. “Por isso, é preciso oferecer mais disciplina aos processos, com menor investimento inicial, já que as empresas em crescimento têm uma equipe limitada ou inexistente de TI”, ressalta.

Calixto, da Sankhya, também segue a ideia de que o ERP tem de estar cada vez

mais acessível por internet, em tablets e smartphones. Aliado a isso, segundo ele, há o fato de que não basta dar aos usuários a disponibilidade de dados. É preciso entregar, ativamente, a informação precisa e exata, no momento certo, algo que demanda softwares inteligentes, capazes de proporcionar às pessoas apenas a informação realmente útil e necessária. Como tendência, será cada vez mais comum que as pessoas tomem decisões de negócios a partir de dados que chegam instantaneamente em seus celulares, sendo que estes dados são disparados automaticamente pelo ERP, assim que a inteligência do sistema detecta a necessidade de intervenção. “É uma mudança importante no paradigma da gestão de informações: o usuário não terá mais de buscar informações para a tomada de decisões – pelo contrário, a informação buscará o gestor e demonstrará a necessidade de que decisões sejam tomadas”, afirma.

Procurando investir em diferentes formas de tornar a experiência do usuário mais simples e próxima do cotidiano, as companhias provedoras de ERP's estão bastante focadas em soluções em nuvens, segundo Fernando Rodrigues Magri, gerente de projetos estratégicos e alianças da Softway (Fone: 19 3344.9200). Com essa característica, os clientes deixam de ter a preocupação de manter servidores e backups, e estão permitidos a acessar as informações de qualquer lugar. “A tendência do mercado está indo nesta linha de mobilidade com tablets e celulares sendo

usados como plataformas empresariais, e não somente para comunicação”, explica, seguido por Wagner Tadeu Rodrigues, diretor-presidente da Store Automação (Fone: 11 3087.4400): “ultimamente, muita atenção tem sido direcionada para software na nuvem. Neste ambiente, nenhum software é adquirido, mas, em vez disso, é arrendado ou alugado mensalmente, juntamente com o hardware. A teoria por trás dos serviços em nuvem é que o provedor de cloud pode conseguir economias em escala em hardware e suporte e, possivelmente, receber descontos em despesas comerciais elétricas e outras através de compras de volume negociado. Em adição a isto, um provedor de nuvem pode construir vários centros de dados em todo o mundo”.

Por sua vez, André Veiga, gestor do segmento distribuição & logística e varejo da TOTVS (Fone: 0800 709.8100) acredita que a utilização do ERP pelas empresas passa por um forte processo de segmentação. As tendências seguem uma lógica cuja atuação é cada vez mais distribuída, integrando toda a cadeia de abastecimento – agronegócio, indústria, distribuidor, varejo e transportadores. E essas tendências já estão presentes em alguns dos clientes da companhia. “Como benefícios, temos o balanceamento dos estoques em toda a cadeia, eliminação de rupturas e obsolescência, redução do lead-time de entrega, redução de custos no processo e elevação da produtividade das áreas envolvidas”, ressalta. 

PROBLEMAS COM CARGA E DESCARGA?



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

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

Formas de pagamento:



PARA MAIORES
INFORMAÇÕES CONSULTE-NOS
55 11 4789 3690

Transelevadores se consolidam como solução para a falta de espaços nos Centros de Distribuição

Estruturas são alternativas de Operadores Logísticos e indústrias para lidar com a falta de amplos locais para a armazenagem, já que requerem menos espaço para a movimentação de cargas. Entre outras vantagens do transelevador estão a diminuição do ciclo de atendimento e de avarias.

“**F**estes tipos de soluções de intralogística – principalmente quando falamos de soluções automáticas e semiautomáticas – implicam em investimentos longos e em prazos de implementação de vários meses, e até anos. Assim, embora a economia brasileira tenha sofrido, nos últimos meses, uma redução na velocidade de crescimento, a demanda por este tipo de solução ainda continua aquecida. E as expectativas para 2013 são positivas, quando são esperados muitos negócios e a continuação da trajetória de crescimento contínuo dos últimos anos, principalmente naqueles setores

da economia relacionados com o consumo de produtos de primeira necessidade, como os alimentícios e farmacêuticos.”

O cenário descrito sobre o mercado de transelevadores por Fabio Nascimento dos Santos, diretor comercial para a América Latina da SSI Schaefer LATAM (Fone: 19 3826.8080), mostra um respiro nas esperanças de um mercado que viveu momentos de altas e baixas durante todo o ano de 2012, como o de logística. Com expectativas altas apresentadas no começo do ano para um mercado que teoricamente deveria estar em pleno crescimento, em função da alta do consumo e

das diversas obras previstas para eventos esportivos próximos, como a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos, o final do ano não fechou como o esperado em diversos setores do segmento logístico.

E a análise positiva continua: “aqueles setores econômicos diretamente relacionados com demanda interna ou beneficiados pelos pacotes de estímulo econômico e redução de impostos do governo, como o de cosméticos, automotivo e eletrodoméstico, têm sofrido menos com a situação atual da economia, e continuam investindo de forma estável nesse tipo de solução, como os transelevadores”, afirma Santos, seguido por Marcos Antonio Costa, gerente comercial da Cassioli Brasil (Fone: 11 4525.1001): “há tempos era possível contar nos dedos o número de instalações existentes e, atualmente, a utilização deste tipo de equipamento está totalmente disseminada”.



Costa, da Cassioli: se, antigamente, era possível contar nos dedos o número de instalações existentes, hoje, o uso deste equipamento está disseminado

Na opinião de Henrique Sá, supervisor de marketing da Dematic Sistemas e Equipamentos de Movimentação de Materiais (Fone: 11 3627.3100), pode-se notar uma crescente demanda por automação em geral, e isso inclui os “armazéns verticais”, sendo que uma das razões claras para essa demanda é o aumento do custo das poucas áreas disponíveis para novos armazéns. “Outro fator que afeta positivamente o crescimento do setor é o



Clientes mais exigentes e competição acirrada forçam a implementação de mudanças radicais nas estruturas de armazenagem. A tendência é que os clientes façam pedidos menores, dificultando a separação de pedidos fracionados

aumento do nível de consumo, o que gera a necessidade de maior agilidade e rapidez nos processos de intralogística”, afirma, seguido por Rodolfo Soares, executivo comercial da Knapp Sudamérica (Fone: 41 3311.4950). De acordo com ele, “a demanda é crescente. Com a valorização do metro quadrado próximo aos centros consumidores, a necessidade por estruturas verticais é constante. O transelevador é capaz de realizar movimentações de forma segura e eficaz, facilitando o controle de inventário, reduzindo a mão-de-obra e os custos com a manutenção das estruturas metálicas. Sob o ponto de vista técnico, por se tratar de uma tecnologia já dominada, os maiores desafios de implantação residem no desenvolvimento do software que irá integrar a solução”.

Afif Miguel Filho, diretor comercial e industrial da Scheffer

Logística e Automação (Fone: 42 3239.0700), também acredita que o mercado está crescendo conforme a demanda das indústrias e dos Centros de Distribuição por equipamentos de alta tecnologia. Segundo o profissional, as empresas estão buscando modernizar suas instalações, utilizando equipamentos que permitam flexibilizar os métodos de trabalho e proporcionar benefícios significativos ao longo do tempo – “por este motivo, os transelevadores são excelentes soluções”, explica.

O mercado de transelevadores no Brasil deve seguir uma tendência natural de investimento. Essa é a análise de Philipos Kokkinos, diretor comercial da TGW (Fone: 11 4070.5555). Para ele, o crescimento econômico previsto para os próximos anos acarreta um significativo aumento do consumo, puxando um aumento

da produção, o que exige investimentos. Os clientes mais exigentes e a competição acirrada forçam a implementação de mudanças radicais na estrutura de armazenagem dos fornecedores. A tendência é cada vez mais que os clientes façam pedidos menores, dificultando a separação de pedidos fracionados. “Para atingir todos os segmentos de mercado e classes sociais, as indústrias têm aumentado o número de itens a serem controlados, processados e manuseados



Os transelevadores também podem ser aplicados em câmaras frigoríficas até -30°C – equipados com os carros satélites Shuttle Car, permitem um maior aproveitamento de espaço

nos armazéns, implicando na diminuição da produtividade, na

Falta espaço para armazenagem? Coberturas estruturadas e infláveis Nautika.



nautikacoberturas.com.br

(11) 2462.4622

NAUTIKA
vendas e locação



A escolha do equipamento ou sistema mais adequado depende do problema que o cliente precisa resolver: falta de espaço, grandes taxas de crescimento, aumento da quantidade de produtos diferentes, necessidade de redução de mão-de-obra

maior necessidade de espaço e em maiores custos administrativos. Com um baixo estoque, os clientes necessitam de menores tempos de entrega, aumentando a pressão por agilidade. Assim, o Centro de Distribuição tem menos tempo entre o recebimento do pedido e sua expedição”, avalia. “Uma primeira impressão é que uma solução envolvendo transelevador seja muito cara com um retorno de investimento (ROI) em mais de 10 anos. Na realidade, soluções envolvendo transelevadores estão trazendo um ROI mais rápido – de 2 anos ou menos – e oferecendo muitas vantagens a mais que a tradicional armazenagem”, continua, seguindo por Gorka Sudepe, diretor de operações, e Gustavo Cristóforo, gerente comercial, ambos da Ulma Handling Systems (Fone: 11 3711.5940): “é preciso mostrar a viabilidade econômica do investimento em transelevadores com um ROI inferior a 4 – 5 anos, dependendo das características de cada projeto. A próxima barreira é a quebra do paradigma de substituir um sistema convencional totalmente dependente de pessoas por um sistema automatizado

e garantir que este sistema seja a prova de falhas”, afirmam.

Para Rodrigo Santoro, sales manager da Viastore Systems (Fone: 19 3305.4100), o mercado brasileiro de automação em intralogística ainda é bastante jovem e se depara com os paradigmas da inovação e das mudanças culturais. Entretanto, alguns fatores favorecem o investimento nesses tipos de solução. Ele explica: “com o crescimento do mercado imobiliário e o aumento dos preços, economizar espaço passa a ser fundamental. Outro ponto bastante relevante é o custo de turnover e do treinamento que, em alguns casos, pode ser representado por até seis dígitos. Hoje, os produtos estão cada dia mais customizados, veja quantos tipos de xampus temos no mercado, para cabelos loiros e crespos, para cabelos tingidos e lisos e por aí vai. Temos a cada dia quantidades mais expressivas de SKU's que impactam fortemente nos processos logísticos das empresas, e essa complexidade exige processos mais confiáveis e robustos. Este mercado tem um potencial enorme para os próximos anos, por isso, as empresas

devem estar preparadas para atender à demanda com soluções customizadas e flexíveis às diversas necessidades das indústrias”, decreta.

COMO ESCOLHER

Diversos fatores precisam ser analisados na hora de escolher os modelos de transelevadores necessários para cada operação, principalmente levando em consideração que o investimento é alto e qualquer erro no projeto significa um prejuízo enorme, resultando em equipamentos inutilizados apenas ocupando espaço.

Em primeiro lugar, é importante considerar a quantidade de paletes a serem armazenados, na opinião de Sá, da Dematic. E nessa questão, o transelevador tem grande vantagem em armazenagens

acima de 10.000 paletes. Como podem operar em alturas muito maiores que as empilhadeiras, os transelevadores permitem que se reduza muito a área construída do armazém, gerando economia em terreno e construção.

Já o retorno sobre o investimento (ROI) é lembrado por Soares, da Knapp Sudamérica. Como explica, primeiro se verificam os valores contábeis – headcount, área, manutenção, consumo de energia, operação de empilhadeiras, etc. “A avaliação dos itens não mensuráveis também é de fundamental importância – confiabilidade da solução, melhor controle de inventário, segurança no trabalho”, afirma.

Segundo Santos, da SSI Schaefer, a escolha do equipamento ou sistema mais adequado depende fundamentalmente do problema que o cliente precisa resolver: falta de espaço, grandes taxas de crescimento, aumento da quantidade de produtos diferentes, necessidade de redução de mão-de-obra. A partir desse problema



Há um crescimento em projetos integrando o uso de transelevadores com áreas de paletização, áreas de picking, processos produtivos, produtos semiacabados e linhas de montagem

principal e das características da operação é necessário considerar as seguintes informações: tipo de produto – dimensões, fragilidade, temperatura de armazenagem; estratégia de armazenagem; movimentação de produto – quantidade de paletes/hora que precisam ser armazenados ou expedidos; capacidade de armazenagem necessária, em função do inventário que deve estar disponível; e características do armazém – capacidade de carga do piso, pé-direito livre e Centro de Distribuição novo ou já existente. “A escolha errada do sistema de armazenagem a ser utilizado ocasiona as seguintes consequências: ineficiência na operação: a solução desenvolvida não cumpre todas as necessidades do cliente; baixa utilização do espaço de armazenagem, o que ocasiona mais custos de construção civil – necessidade de um prédio maior,



Miguel Filho, da Scheffer: *como novidade, podem ser citados os carros de elevação, que possibilitam o transporte de mais de uma carga simultaneamente*

para a capacidade de armazenagem necessária; baixo grau de ocupação do armazém; necessidade de mais mão-de-obra; e, em caso de produtos com temperatura controlada, maior consumo de energia para refrigeração durante a operação”, contabiliza.

Altura do prédio, quantidade de posições bin e o throughput também são fatores determinantes para a escolha de uma solução de transelevadores, de acordo com Santoro, da Viastore Systems. Segundo ele, prédios com pé-direito muito baixo acabam, por vezes, inviabilizando um projeto, pela relação custo-benefício, e a quantidade de posições bin e o throughput seguem a mesma correlação. “A escolha por uma solução de transelevadores está sempre fundamentada em uma análise criteriosa dos processos logísticos de uma empresa. Por isso, o know-how de engenharia e os projetos são fatores capitais para o design de um projeto de transelevadores”, explica.

NOVAS APLICAÇÕES

Com as especulações constantes de mercado sobre a demanda por estruturas de logística que

deverão ser fundamentais para que se entregue obras previstas para os próximos anos, como as da Copa do Mundo e Olimpíadas, é natural que cada vez mais se encontrem novas finalidades e aplicações para essas estruturas, como no caso dos transelevadores. Novas tecnologias também estão chegando ao mercado para suprir demandas de clientes ainda mais exigentes.

Como mostra Sá, da Dematic, uma das tendências identificadas no mercado é o armazenamento de caixas em lugar de paletes, mudança que demandará o uso de transelevadores adequados a esse tipo de operação. “Sobre as novidades, o que há de mais novo em termos de tecnologia em transelevadores está relacionado ao desenvolvimento de novos componentes que visam à redução de peso, controles mais precisos e, consequentemente,

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.



Locação ●

Manutenção ●

Peças genuínas ●

Venda e pós-venda de equipamentos ●



MAPEL Av. Padre João de Barros, 405 - CEP 13040-000 - Jd. do Trevo - Fone: (13) 2078-1022 - Campinas - SP

Filiais: Rua Fontana Férrea, 1188 - CEP 05320-000 - Vila Noroeste - Fone: (11) 2640-1100 São Paulo - SP

Filiais: Rua Gabriel, 997 - Road Wellington (Luz), km 107,5 - CEP 13019-000 - Al. Bem Sucedido - Fone: (13) 2445-3000 - Santo Antônio do - SP

Postos de Serviço: Marília - Ribeirão Preto - São José do Rio Preto www.mapenet.com.br



uma melhora do desempenho dos equipamentos. Não podemos deixar de falar também do KERS, tão comentado na Fórmula 1 – um sistema de acúmulo de energia usada nas frenagens para emprego na aceleração, mas que já existe nos nossos equipamentos há muitos anos, cuja eficiência tem sido melhorada, resultando em economia de consumo de energia, como também reduzindo a geração de calor, que é muito importante em armazéns de baixa temperatura”, detalha.

Nas soluções de alto grau de automação, a Knapp Sudamérica está integrando o transelevador como peça fundamental. Para os itens de médio/baixo giro, o transelevador é responsável por gerenciar o trânsito entre o estoque e as estações de decantação. Nessas estações, os operadores retiram as caixas do palete e as colocam sobre um transportador que irá movimentar essa caixa para o seu local adequado (reabastecimento). Para os itens de alto giro, o transelevador alimenta diretamente dinâmicos de paletes, aonde os operadores podem manipular o SKU de acor-



Kokkinos, da TGW: a utilização de transelevadores em linhas de separação chamada “good-to-person” é um grande diferencial em novas aplicações

do com as necessidades, explica Soares. “Por ser uma tecnologia amplamente dominada, atualmente busca-se a otimização do equipamento. Destacam-se os seguintes temas: recuperação de energia, performance, altura e customização da solução”, continua.

Na visão de Miguel Filho, da Scheffer, há um crescimento em projetos integrando o uso de transelevadores com áreas de paletização, áreas de picking, processos produtivos, produtos semiacabados e linhas de montagem. “Essas

integrações com equipamentos automáticos viabilizam os processos internos”, analisa. Para ele, as inovações tecnológicas buscam tornar os transelevadores mais eficientes. Para isso, sistemas de comunicação e gerenciamento estão atualizados conforme as novas tecnologias existentes. Outra novidade são garfos telescópicos, que permitem a armazenagem de cargas em mais de uma profundidade na estrutura, e carros de elevação que possibilitam o transporte de mais de uma carga simultaneamente, aproveitando o movimento de translação, ganhando em performance.

Kokkinos, da TGW, por sua vez, explica que a utilização de transelevadores em linhas de separação chamada “good-to-person” é um grande diferencial em novas aplicações, pois a mercadoria chega até o operador. Este é o oposto de ter os operadores caminhando e se dirigindo ao produto. “Muitas empresas falam muito sobre o posicionamento de seus produtos na ‘zona de ouro’. Em outras palavras, posicionam os produtos de maior giro próximos da altura ergonômica ideal para reduzir o estresse

do trabalhador ao longo de um turno. Os transelevadores podem trazer produtos para a estação de trabalho ergonomicamente projetada”, ressalta.

A Ulma Handling Systems, segundo Sdupe e Cristóforo, desenvolveu um novo conceito de equipamento que tem a função de sequenciar volumes para uma série de atividades logísticas, os sequenciadores multiprodutos.

“Na realidade, o grande diferencial de uma solução de transelevadores está na inteligência do sistema. Por exemplo, a Viastore Systems consegue, através da tecnologia ‘blue’, garantir a melhor performance do equipamento, fazendo com que se percorra o menor espaço possível consumindo menos energia. Outro diferencial é que esta tecnologia consegue absorver as energias geradas pelos movimentos do transelevador e reutilizá-las no próprio sistema. Este tipo de tecnologia pode reduzir em até 20% o consumo de energia comparado a uma aplicação tradicional de transelevadores”, continua Santoro, sobre as novidades tecnológicas da Viastore Systems.

“A cada dia nossos técnicos encontram novas aplicações para os transelevadores. Atualmente estamos implantando sistemas integrados ao processo de fabricação onde, paralelamente ao sistema de armazenagem, células produzem subconjuntos que são direcionados para armazenagem e, ao mesmo tempo, são transferidos para as células de montagem de conjuntos. E estamos fornecendo também soluções completas de armazenagem acopladas com o picking (processo de separação de pedidos), tanto para itens fracionados como para itens completos. Os transelevadores também são aplicados em câmaras frigoríficas até -30°C – equipados com os carros satélites Shuttle Car, permitem um maior aproveitamento de espaço”,



Uma primeira impressão é que uma solução envolvendo transelevador seja muito cara, com um retorno de investimento (ROI) em mais de 10 anos. Mas, de acordo com os fabricantes, soluções envolvendo transelevadores estão trazendo um ROI mais rápido – de 2 anos ou menos

Cognex: tecnologia permite leitura de mais códigos de barra com menos leitores

A Cognex Corporation (Fone: 11 8111.1010) anuncia uma tecnologia inovadora de expansão do campo de visão para a série de leitores de código de barras baseada em imagem DataMan® 300, chamada Xpand™. A tecnologia Xpand permite a distribuição de varejo, encomendas postais e

aplicações a serem resolvidas utilizando menos leitores, o que reduz o tempo de instalação, duração de configuração e custo total. "Com a adição da tecnologia Xpand, o campo de visão de um único DataMan 300 pode ser aumentado em mais de 50%", afirma Carl Gerst, vice-presidente e gerente de unidade de negócios, produtos de identificação da Cognex. "Essa tecnologia amplia significativamente o mercado endereçável em logística para o DataMan 300, permitindo que uma única unidade veja mais." O acessório Xpand foi projetado especificamente para ser usado com a série de leitores de código de barras de alto desempenho DataMan 300.



Tailtec lança nova família de niveladoras de docas

A Tailtec (Fone: 11 3666.8669), através da divisão especializada em equipamentos para doca Docktec, fechou 2012 lançando uma nova família de niveladoras de docas para instalação frontal (avançada) à doca de concreto. Têm capacidade de carga dinâmica-tráfego de 6.000 ou 9.000 kg e plataformas com comprimentos de 1.500 até 4.000 mm. Possuem, ainda, acionamento eletro-hidráulico,



com unidade compacta com motor elétrico de 1 CV, gancho na estrutura da plataforma para facilitar a instalação e uma eventual manutenção e cilindro hidráulico para basculamento da mesa com sistema de respiro conectado à unidade hidráulica.

Viastore fornece WMS

A Viastore (19 3905.4100) fornece o sistema de WMS viad@t, um pacote adequado para sistemas complexos com alta capacidade de desempenho, para armazéns automatizados com índices de giro de negócio de baixos a médios ou para áreas de armazéns e centros de logística convencionais. O sistema é multilíngue e funciona independentemente de bancos de dados, sistemas operacionais e hardware.

RODAFER

PNEUS, RODAS E CARFOS INDUSTRIAIS

✓ Pneus Sólidos

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

✓ Pneumáticos

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



RODAFER

TRELLEBORG

GOOD YEAR

PNEUS SÓLIDOS E PNEUMÁTICOS



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

MSI

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



- ✓ Revestimentos em poliuretano / borracha
- ✓ Etonite
 - ✓ Natural
 - ✓ Neoprene
- ✓ Atrixice
 - ✓ Hysalon
 - ✓ Clorbutil
- ✓ EPDM
 - ✓ SBR

RODAS, GARFOS E REVESTIMENTOS

Mercado de portas automáticas e industriais cresce graças ao desempenho de diversos setores

Reduzir o consumo de energia elétrica, eliminar erros humanos e separar ambientes que possuem temperaturas diferentes são algumas das razões de a indústria investir cada vez mais nesses equipamentos.

Priscilla Cardoso 

O crescimento de diversos segmentos da indústria, como o alimentício, agropecuário, farmacêutico, logístico e da construção civil, fez com que o mercado de portas automáticas e industriais crescesse gradativamente nos últimos anos.

A necessidade de as indústrias reduzirem o consumo de energia elétrica e de cumprirem as exigências da Anvisa – Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Fone: 0800 642.9782) também foi um fator positivo para a expansão desse mercado.

Segundo Elias Heliodoro Rosa, supervisor de assistência técnica da Dânica (Fone: 47 3461.5300), as empresas estão buscando

alternativas que resultem em processos produtivos e logísticos mais rápidos.

“As portas automáticas são utilizadas por conta de seus vários recursos operacionais, como os sensores de segurança e o inversor de frequência. Também é importante ressaltar que a busca atual é pela eliminação do erro humano e pela redução de consumo de energia. Em câmaras de congelados ou resfriados, por exemplo, o operador está sujeito a esquecer a porta manual aberta, o que leva a perda de temperatura, desperdício de energia e aumento de custos”, explica ele.

Na visão de Anacélia Panzan, diretora geral da PPW Brasil

(Fone: 19 2109.9900), o desenvolvimento desse mercado está ligado ao grande investimento de empresas multinacionais no Brasil. “As empresas internacionais investem cada vez mais em plantas no país. O setor logístico também aumentou muito. Nunca se construiu tanto condomínio logístico como nos últimos oito anos. Outro ponto é a construção civil, que cresceu e aumentou a demanda por portas industriais, fazendo com que este mercado pudesse se desenvolver rapidamente e aumentasse as opções disponíveis”, diz ela.

Miguel Paiva Rezende, diretor técnico da Inovadoor Portas Industriais (Fone: 41 3204.5500), também faz a sua análise do desempenho deste setor. “O mercado de portas industriais vem crescendo junto com a economia brasileira, devido, principalmente, às exigências da Anvisa e à modernização da indústria. As portas automáticas são fundamentais para o fluxo logístico, onde é necessária a divisão de ambientes. Muitos desses locais possuem temperaturas diferentes, e a separação por essas portas garante a proteção do estoque e a circulação contínua e segura de veículos e pessoas.”

Já para Flávio Pinto, diretor da Hörmann Brasil (Fone: 11 3053.9353), o crescimento apresentado pelo mercado de construções industriais, comer-



Elias, da Dânica: “a busca atual das empresas é pela eliminação do erro humano (porta manual aberta) e pela redução de consumo de energia”

ciais e de Centros de Distribuição nos últimos três anos provocou uma nova análise sobre o correto dimensionamento e uso dessas portas. “Se avaliarmos as construções com mais de cinco anos é possível notar muitos casos em que as portas se encontram em estado precário de uso e manutenção, e não atendem às necessidades dos ocupantes, principalmente em indústrias e Centros de Distribuição”, explica ele.

BENEFÍCIOS

Sobre os benefícios proporcionados pelas portas automáticas e industriais, os profissionais destacam, entre outros, a melhora na qualidade e agilidade das operações, a diminuição da perda de temperatura e a segurança no fechamento.



Uma das principais exigências do mercado é que a porta trabalhe praticamente sozinha, ou seja, 100% automática, que abra e feche sem necessitar de ação humana e que tenha o menor índice de manutenção possível



Anacélia, da PPW: "a grande vantagem das portas industriais é que elas são fabricadas especificamente para essa aplicação, e não adaptadas"

"Com as portas automáticas existe uma facilidade na operação, já que o esforço físico aplicado para abrir uma porta manual é eliminado. E, devido à possibilidade de abertura parcial e fechamento automático programado, também existe uma diminuição da perda

de temperatura e consumo de energia", afirma Elias, da Dânica.

"As portas automáticas ajudam a evitar problemas de contaminação, diminuir o custo de energia e perdas de produção, além de proporcionarem um aumento da produtividade, facilitarem o fluxo de pessoas e equipamentos e melhorarem o controle de qualidade", analisa, por sua vez, Paulo Comini, gerente da Rite-Hite Latin America (Fone: 11 3527.9590).

Já para Elenice Fernandes, gerente de marketing da Rayflex Portas Flexíveis (Fone: 11 4645.3360), as vantagens de utilizar portas industriais é que elas são desenvolvidas de acordo com cada tipo de aplicação.

"No exterior, as portas automáticas não são vistas apenas como separação ou fechamento das áreas. Sua fabricação é regida por normas técnicas que

visam, principalmente, à segurança para pessoas que transitam nos locais onde estão instaladas, assegurar o desempenho do produto e a durabilidade para milhares de ciclos, entre outras garantias", completa ela.

"A grande vantagem das portas industriais é que são fabricadas especificamente para o mercado industrial. Antigamente se adaptava portas comuns neste tipo de aplicação. Atualmente, as portas industriais já têm sistemas de segurança para o usuário, acionamento automático e são construídas



As portas automáticas ajudam a evitar problemas de contaminação, diminuir o custo de energia e perdas de produção, além de proporcionarem aumento da produtividade

em diversos materiais", completa Anacélia, da PPW Brasil.



Zeloso

lança

**plataforma
aérea autopropelida**

11 3694-6000

Zeloso Indústria e Comércio Ltda

Rua José Pascowitch, 153 - Chácara Everest - Osasco/SP - 06149-070

zeloso@zeloso.com.br - www.zeloso.com.br

NOVAS APLICAÇÕES E TENDÊNCIAS

Com o bom desempenho dos últimos anos, o mercado de portas automáticas e industriais tem investido constantemente em novas tecnologias e aplicações dentro de outros segmentos da indústria.

“A cada ano o mercado de portas vem se abastecendo de novas tecnologias que auxiliam no seu bom funcionamento, como, por exemplo, levar em consideração a pressão do vento nas mais variadas regiões”, afirma Flávio, da Hörmann.

Para Elias, da Dânica, e Rezende, da Inovador, as empresas de outros ramos de atividades também estão buscando os recursos disponíveis nas portas automáticas.

“As moegas, além de outras tecnologias, estão optando por portas industriais para manter o controle da poeira levantada durante o processo de produção que, se não controlada, pode causar danos ao meio ambiente”, explica Rezende.

“É crescente a procura por intertravamento em portas automáticas e industriais. Este recurso já é muito utilizado na indústria do ramo farmacêutico, com portas para salas limpas. Devido ao rígido controle de acesso em áreas restritas, as empresas de outros ramos de atividades também estão buscando estes recursos”, comenta, por sua vez, Elias, da Dânica.

O gerente da Rite-Hite difere de opinião. Para Comini não há novas aplicações, e, sim, produtos mais específicos. “Desenvolvemos uma porta especial para a indústria alimentícia dentro das especificações do FDA – Food and Drug Administration (órgão governamental dos Estados Unidos responsável pelo controle dos alimentos humanos e animal, suplementos alimentares, medicamentos, cosméticos, equipamentos médicos, materiais biológicos e produtos derivados do sangue humano) e USDA – United States Department of Agriculture, para

desmontagem e lavagem diária e toda feita de aço inox. Além disso, as empresas estão utilizando portas em mais locais”, explica ele.

Dentre as novidades do mercado, o gerente da Rite-Hite destaca a maior qualidade das portas atuais. “Temos hoje o desenvolvimento de produtos com mais segurança, baixo custo de manutenção, ótima vedação e que podem ser usados em várias aplicações. Também já temos no mercado os trilhos configuráveis, que se adequam conforme a necessidade do cliente, e o CLP integrado com sistema de auto-diagnose” diz Comini.

Já para Rezende, da Inovador, os isolantes térmicos e a ascensão dos produtos nacionais são os grandes destaques do setor.



Elenice, da Rayflex: “o mercado está cada vez mais evoluído e o cliente mais exigente. Ele conhece suas reais necessidades e as disponibilidades do setor”

“A novidade é que precisamos cada vez menos de produtos importados para a fabricação nacional, o que não interfere na

qualidade e no desempenho das portas industriais, mas diminui o custo para o consumidor final, tornando o produto mais atraente. Outra novidade são os isolantes térmicos que são mais leves, o que facilita a instalação e manutenção do produto”, afirma ele.

“O mercado de portas automáticas e industriais está cada vez mais evoluído e o cliente cada vez mais exigente. Ele conhece suas reais necessidades e conhece as disponibilidades do mercado. Uma das principais exigências é que a porta trabalhe praticamente sozinha, ou seja, 100% automática, que abra e feche sem necessitar de ação humana e que tenha o menor índice de manutenção possível”, conclui Elenice, da Rayflex. 

Qual a melhor opção?

Escolher uma porta automática industrial vai muito além de apenas analisar seus aspectos estéticos e tecnológicos. A compra deve ser embasada nas necessidades de cada indústria e na funcionalidade que esse equipamento terá dentro dela.

Para escolher o produto mais adequado à necessidade, as empresas devem considerar as orientações de um projetista que poderá prever, entre outras coisas, as possíveis interferências causadas pela movimentação das portas, e também exigir que o fabricante do produto apresente os laudos, realizados por uma auditoria independente, de avaliação da resistência e deformação.

“É muito usual vermos portas de grandes dimensões completa-

mente deformadas por pressões do vento, ou que funcionam a título precário, com diversos problemas de movimentação.

As características de resistência para pressões positivas ou negativas, em situações de edifícios que operam com sobrepressão ou subpressão atmosférica, também devem ser consideradas”, explica Flávio, da Hörmann Brasil.

Outros critérios para a escolha da porta ideal, segundo Rezende, da Inovador, são eficiência, controle ambiental, durabilidade, segurança e automatização no acionamento de abertura e fechamento. “A qualidade e o custo de manutenção estão entre as principais exigências dos clientes que precisam manter os ambientes limpos

e seguros para o fluxo intenso de veículos e pessoas, bem como a divisão correta de áreas climatizadas”, explica ele.

Para Anacélia, da PPW Brasil, e Elenice, da Rayflex, também devem ser avaliados critérios técnicos, como a altura do Centro de Distribuição, o espaço de circulação de mercadorias, a quantidade de passagens e aberturas estimada das portas e o nível de segurança exigido.

“Como as portas são confeccionadas sob medida, deve-se atentar para alguns pontos na escolha adequada, como dimensões do vão, a logística do local, que é importante para determinar a velocidade de abertura e os acionamentos da porta, a necessidade de troca de ar, casos em que as portas podem

ser confeccionadas com material micro-perfurado, que permite a passagem de ar, e a incidência de vento”, afirma Elenice.

Comini, da Rite-Hite, destaca outros quesitos que devem ser analisados. “Devemos verificar se o produto está adequado à necessidade. Qual o objetivo de se usar uma porta automática? Qual o tipo de tráfico passará por esta abertura? Quantas vezes serão acionadas ao dia? A confiabilidade eletrônica e elétrica, a vedação, a velocidade de operação, o sistema de acionamento e a tecnologia usada para a construção, que significa como os impactos são absorvidos, ou seja, se vou ter manutenção e tempo inoperante ou não, todos esses quesitos são importantes e devem ser considerados”, explica ele.



Porto Seguro cobre importações e exportações com operações diferenciadas

O Porto Seguro Transportes Internacional (Fone: 0800 727.2761) cobre operações de importação e exportação, realizadas por via aérea, aquaviária ou terrestre, com diferenciais: custo definido conforme o segmento da mercadoria e modal de transporte, embarques Sem Valor Declarado (SVD) e outras despesas (classificação de navios, transbordo e adicional de roubo) inclusas na Taxa Básica são alguns deles. Oferece, ainda, um sistema de averbação (comunicação de embarques) eletrônica para operações de importação, além da possibilidade de pagar em moeda nacional seguros contratados em dólar, desonerando o cliente de eventuais encargos com o pagamento de taxas de câmbio. A apólice inclui coberturas que se adequam aos diferentes riscos aos quais as mercadorias possam ser expostas durante o transporte de carga. E o segurado pode incluir outras coberturas adicionais, conforme a sua necessidade.

Jungheinrich inaugura sua nova sede no Brasil, em Itupeva, SP

A Jungheinrich (Fone: 11 3511.6295) fechou o ano de 2012 com a inauguração de sua nova sede no Brasil. Desde dezembro último, a sede está fixada na cidade de Itupeva, SP, em local que conta com mais de 6.000 metros de escritórios e área industrial. A multinacional alemã, inicialmente instalada em Jundiá, SP, deixou o antigo local para melhor adequar sua estrutura e expandir suas atividades. “Desde a inaugura-

ção da Jungheinrich no Brasil este é nosso terceiro local, isto mostra a rápida expansão da empresa e reforça nosso interesse e planos de investimentos para o mercado brasileiro”, conta Christian Hocke, diretor geral da Jungheinrich Brasil. No local estão instalados atualmente o escritório central de vendas, administrativo, estoque de máquinas e peças de reposição e o centro de reformas de equipamentos usados.

Jones Lang LaSalle comercializa Centro Logístico em Guarulhos, SP

A Jones Lang LaSalle (Fone: 11 3043.8855) está contratada para realizar a locação de um empreendimento logístico com mais de 140.000 m² de área construída, entregue em outubro último. O galpão de alto padrão localizado na região de Guarulhos, SP, pode ser dividido em dois módulos, sendo um de aproximadamente 39.000

m² e o outro com 98.000 m², com um total de 251 docas. O empreendimento ainda conta com 5.000 m² de área de apoio e duas portarias independentes. Localizado próximo à Rodovia Presidente Dutra, possui fácil acesso à região metropolitana de São Paulo e ao Rio de Janeiro.

Economia e qualidade na movimentação de carga.



R17 Active
Capacidade de carga 1,7 ton



T20SP
Capacidade de carga 2,0 ton



H25
Capacidade de carga 2,5 ton

Solicite a visita de um de nossos representantes:

Linde Empilhadeiras

Rua Victorino, 134 - Barueri - SP - Brasil comercial@linde-mh.com.br

www.linde-mh.com.br

Assistência técnica em todo o território nacional

Tel.: (11) 3604-4755

Condomínios Logísticos chamam a atenção de investidores estrangeiros e mercado continua aquecido

A necessidade de locais de armazenamento e distribuição próximos a centros de consumo acirraram o mercado de CLs, e grupos internacionais estão investindo no setor no Brasil. As tendências estão voltadas para a diversificação de tamanhos dos prédios e localizações para melhor escoamento da produção.

Mariana Mirrha 

O crescimento do mercado de condomínios logísticos no Brasil acontece como resposta a um dos principais problemas enfrentados pelo segmento logístico: os gargalos no transporte e armazenagem. Responsáveis por grande parte da competitividade logística, esses dois pontos podem encontrar a luz no fim do túnel justamente nos condomínios logísticos: construídos aonde a demanda está, com as especificações necessárias.

Segundo pesquisa da Fundação Dom Cabral, condomínios logísticos localizados em regiões metropolitanas são apontados pelos empresários como uma solução para os problemas. Os maiores custos logísticos no país estão relacionados ao transporte de longa distância (38%), curta distância (16%) e armazenagem (18%). Os dados foram divulgados em pesquisa que avaliou as despesas com logística em relação à receita de 126 empresas brasileiras em 2012. Em alguns setores, como o de bens de consumo, os gastos afetam diretamente o preço final dos produtos.

Dentre os fatores que reduzem a competitividade logística no Brasil também estão os estruturais, como dificuldade de acesso e distribuição nas regiões metropolitanas, além de estradas em más condições.

Uma das soluções apontadas pelos empresários seria a maior oferta



Demeterco, da Capital Realty: *é preciso descentralizar a operação para atender melhor mercados cada vez mais importantes, como as regiões Sul e Nordeste*

de plataformas de armazenagem nas regiões metropolitanas. “Centros de distribuição localizados em regiões metropolitanas e próximos a importantes rodovias permitem que as empresas se desloquem mais facilmente e dispensem menos tempo e custos com transporte de longa e curta distância”, explica Rodrigo Demeterco, presidente da Capital Realty (Fone: 41 2169.6850), empresa paranaense especializada na implantação de condomínios logísticos.

Quando se pensa no local de armazenagem, os condomínios logísticos são vistos como uma solução de terceirização que gera

economia e aumenta a eficiência. “Percebemos uma transição de um modelo em que as empresas possuem armazéns próprios para outro, no qual cada vez mais se busca espaços compartilhados para instalar as operações.

A relação custo-benefício é o que mais atrai empresas para centros logísticos”, afirma Demeterco. “Quem contrata um condomínio logístico não precisa investir na compra do terreno ou na construção de um armazém, uma vez que encontra tudo que precisa em um único local. Outro ponto positivo é o compartilhamento das despesas da área comum com as outras



empresas que estão instaladas no condomínio. Com isso, portaria e despesas com segurança das áreas comuns, por exemplo, são divididas”, continua.

O ‘boom’ dos condomínios logísticos nos últimos anos ocorreu, ainda, por conta de alguns movimentos sociais ocorridos no Brasil no mesmo período: o crescimento do consumo, maior facilidade para obtenção de créditos e mais interesse em investir em ativos imobiliários.

“Em função do crescimento da renda da população, atrelado ao crescimento do país nos últimos anos, e da redução das taxas de juros que permite o usufruto imediato de bens de consumo, o crescimento no número de produtos e bens de consumo em geral exigiu um número maior de empreendimentos logísticos próximos aos grandes centros de consumo, que proporcionassem a correta



Taroco, da *Multigalpões Real Estate*: a implantação deve ser cautelosa e considerar itens como topografia e acesso às principais rodovias e pedágios

distribuição dos mesmos de forma rápida e eficiente”, explica Martín Andrés Jaco, Chief Information Officer da BR Properties (Fone: 11 3201.1000).

De acordo com ele, o estoque existente de condomínios logísticos, além de ser baixo, apre-

sentava uma qualidade técnica muito ruim. Dentre os problemas encontrados nesses CLs estavam: carga de piso baixa, número de docas insuficientes e pé-direito baixo, entre outros. Em função disso, as empresas passaram a precisar, além de mais áreas em função da demanda, de áreas com melhores especificações técnicas que permitissem melhor aproveitamento do espaço e, consequentemente, obter melhor eficiência na operação logística.

“Melhor eficiência de operação pode representar uma economia real na operação, traduzida em melhores resultados para a companhia”, continua o executivo, que ressalta, também, uma das principais vantagens de atuar com CLs: custos condominiais inferiores, já que os serviços de segurança, limpeza e manutenção são compartilhados entre várias empresas.

PREÇO MÉDIO (m²) PEDIDO POR REGIÃO EM CONDOMÍNIOS INDUSTRIAIS CLASSE A

Centro Oeste – R\$ 17,00

Norte – R\$ 20,00

Nordeste – R\$ 15,10

Sudeste – R\$ 20,25

Sul – R\$ 18,40

Brasil – R\$ 19,95

Fonte: Colliers International Brasil

Wilson Garbero Junior, diretor superintendente da Almi Imóveis Corporativos (Fone: 31 3346.8010), segue o mesmo raciocínio. Segundo ele, as profundas transformações ocorridas na economia brasileira na última década elevaram sobremaneira o consumo das famílias, um fato evidenciado pela ascensão de uma grande parcela das classes D e E para a classe C, o que criou um verdadei-



TRELLEBORG

Alguns chamam de qualidade Nós chamamos de Trelleborg

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

Trelleborg do Brasil Ltda
Av. Lazaro Brigido Dutra, 700 - Lencóis Paulista/ SP - Tel.: 014 32693600
Rua Manuel Cherm, 319 - São Paulo/ SP - Tel.: 011 50351353

www.trelleborg.com/wheelsystems

COMO AVALIAR UM LOCAL PARA INSTALAR UM CONDOMÍNIO LOGÍSTICO?

Essa é a pergunta que muitos fazem ao se deparar com terrenos por todo o País que, a primeira vista, parecem adequados para abrigar um CL. No entanto, pequenos erros de avaliação podem trazer grandes prejuízos para investidores e tornar a construção inadequada. Os profissionais entrevistados nesta matéria especial citam os principais fatores que devem ser considerados desde o início do projeto:

- observar os incentivos fiscais da região, que podem ser grandes aliados no investimento;
- notar a presença dos pedágios cobrados nas vias próximas ao CL. Os valores podem tornar todo o projeto inviável, pois os custos ao cliente no transporte podem ser muito elevados;
- notar a concorrência do local e os preços praticados pelos concorrentes;
- escolher localidades cujo potencial de desenvolvimento econômico-social seja alto;
- eleger localizações em que haja mão-de-obra qualificada para atuar no CL.



Gavazza, da GR Properties: os condomínios logísticos são utilizados hoje como uma diversificação para o portfólio de investidores qualificados



Simone, da Herzog Imobiliária: os investidores seguem confiantes no mercado e os empreendimentos continuam sendo locados dentro do prazo esperado

ro boom de consumo, obrigando a estruturação e ampliação da cadeia logística. Isso associado às transformações também ocorridas no meio empresarial, com a busca de menores custos e ambiente mais seguro, o que criou uma crescente necessidade de condomínios de galpões logísticos e industriais de elevada qualidade e padrão internacional. “O Brasil ainda possui uma área construída de galpões nesse padrão mundial pequeno, se comparado aos países da Europa e Ásia e aos Estados Unidos, e mesmo com os emergentes”, afirma. E Arnaldo Halpern, diretor da Hal-na Comércio e Empreendimentos (Fone: 11 3842.4779), e Jorge Manubens, diretor da JBens Participações (Fone: 11 3055.2470),

continuam: “o Brasil, como um todo, acordou nos últimos anos e, com isso, ficou evidente a carência de toda infraestrutura. Os centros de logística apenas acompanharam esta necessidade. Se comparados com os de outros países desenvolvidos, nossos índices ainda estão muito abaixo”.

“O crescimento deste tipo de empreendimento está ligado a dois fatores, ambos vinculados ao crescimento econômico do Brasil. Um dos fatores é com relação à queda da taxa de juros, fato que torna mais atraente o retorno proporcionado por investimentos imobiliários. Neste panorama, o condomínio logístico é utilizado para diversificação de portfólio de investidores qualificados.

O segundo fator é referente ao aumento da renda e da oferta de crédito, que proporciona um maior consumo, que gera demanda para armazenagem e distribuição de produtos. Tem de ser levado em consideração o crescimento do ramo de comércio eletrônico nos últimos anos e, também, o aumento da competitividade da indústria, que força a busca pela excelência, aliada à redução de custos”, analisa André Gavazza, gerente de incorporação da GR Properties (Fone: 11 3709.2660).

Simone Santos, diretora de serviços corporativos da Herzog Imobiliária (Fone: 11 3089.7444), acredita que a demanda por novos galpões por empresas de diversos segmentos, em todo território brasileiro, despertou o interesse dos investidores por esse braço do mercado imobiliário corporativo. Investidores que até então estavam focados no mercado residencial e comercial, passaram

a enxergar no mercado industrial/logístico uma possibilidade de diversificar seus portfólios, num produto que há carência, principalmente em eixos onde a atividade industrial começa a ser fomentada. “O boom desse segmento é apenas o reflexo do crescimento da economia brasileira, principalmente entre 2007 e 2011. Mesmo com o sofrível crescimento de 1% de 2012, os investidores continuam confiantes nesse mercado, pois a vacância ainda não é algo de preocupação, e os empreendimentos, principalmente os bem estruturados e planejados, continuam sendo locados dentro do prazo esperado pelos investidores”, nota.

Como avalia Leandro Angelino, coordenador de pesquisa e inteligência de mercado da Colliers International (Fone: 11 3323.0000), os primeiros condomínios industriais surgiram há mais de 15 anos e foram desenvolvidos por empresas que até então tinham expertise no mercado residencial ou pequenas empresas locais. O crescimento do País foi visto com bons olhos pelas principais marcas operadoras logísticas do mundo, que trouxeram a necessidade de um padrão superior de empreendimento para que suas operações fossem eficientes. Este fato estabeleceu um novo padrão de empreendimento logístico, uma vez que



Comprar ou Alugar:
Consulte o especialista

Retrak®
Eficiência a baixo custo

Equipamentos
Elétricos de
Conteiner



Equipamentos
a Combustível



Transportadores
Elétricos



Equipamentos
Pneumáticos



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



MEZANINOS CANTILEVER
DIVISÓRIAS PORTA-PALLETS
ESTANTES FLOW-RACKS
DRIVE-IN RACKS-ENTRADA

NOSSOS PROFISSIONAIS SÃO
ESPECIALIZADOS EM LOGÍSTICA



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

Tel: 11 2272-9377

www.metalurgiacentral.com.br
acolog@metalurgiacentral.com.br

estes operadores logísticos são grandes demandantes de áreas. Outras marcas internacionais entraram no País investindo muito dinheiro através de parcerias e/ou joint-ventures, favorecendo o crescimento do mercado de alto padrão logístico brasileiro. "O boom se deve ao desenvolvimento econômico que o Brasil vem experimentando nos últimos anos. O País, com uma economia mais firme e caminhando para um sólido posicionamento internacional, traz credibilidade e, com isto, novos investimentos, os quais geram maior consumo e, por consequência, mais produtos a serem distribuídos para todos os cantos", segue Avilsom Giacetti Jr., responsável pela área de implantação de Novos Negócios da Vyllapar Desenvolvimento e Incorporação (Fone: 11 4894.6070).

Para Juliana Fernandes, da área de desenvolvimento da Retha Imóveis (Fone: 11 4777.9800), "a evolução desta atividade está relacionada ao desenvolvimento deste produto e, eu diria que a evolução do mercado imobiliário está aquém da necessidade deste cliente – ainda não há no mercado oferta que atenda à demanda. A vantagem é que conseguimos nos adaptar facilmente, e rapidamente entendemos o perfil do produto, e o mercado está conseguindo construir galpões que atendam às várias necessidades.



Angelino, da Colliers International: "marcas internacionais vieram investir com parcerias e ajudaram a elevar o nosso mercado logístico de alto padrão"

Não podemos esquecer que boa parte do investimento está vindo de fora do Brasil, os desenvolvedores brasileiros estão sendo procurados por investidores que querem correr o risco de investir, coisa que há cinco anos era difícil, já que os formadores de fundo só queriam comprar os produtos consolidados, como os condomínios pré-formados, por não termos produtos para oferecer. Agora, conseguimos encontrar investidores e até alguns formadores de fundo dispostos a investir na etapa do desenvolvimento, mesmo baseados nas poucas pesquisas de mercado que temos".

O investimento de diversas empresas em condomínios logísticos se deu porque o Brasil ainda é muito carente neste tipo de empreendimento, principalmente os condomínios classe A, para Sérgio

Fischer, diretor executivo Log Commercial Properties (Fone: 31 3516.4000). Por isso, a demanda está muito forte e deve permanecer desta forma pelos próximos anos. "A diminuição do risco e o aquecimento e progresso frequente da economia brasileira fazem com que as empresas busquem expansão de seus negócios, sendo que os centros logísticos atribuem maior segurança, comodidade e tecnologia em seus galpões (comparados com galpões isolados de rua). Desta forma, os condomínios logísticos estão estrategicamente em ascensão e com demanda quase em 100%", continua Marcelo Bigucci, diretor da MBigucci Construtora (Fone: 11 4367.8600).

O custo logístico brasileiro chega a aproximadamente 12% do PIB, o que representa uma perda de US\$ 83,2 bilhões por ano, conclui o estudo da Fundação Dom Cabral. O valor é em comparação com os Estados Unidos, onde o custo logístico é de 8% do PIB.

Apesar dos dois países terem dimensões continentais, nos Estados Unidos as indústrias e o varejo são mais pulverizadas pelo território, o que, além de outros fatores, ajuda a reduzir os gastos. "No Brasil, muitos operadores possuem Centros de Distribuição em São Paulo e, a partir daí, atendem outros estados. É preciso descentralizar as operações para





Bigucci, da MBigucci Construtora: os condomínios logísticos estão estrategicamente em ascensão e com demanda quase em 100%

atender melhor e mais rapidamente mercados que são cada vez mais importantes, como as regiões Sul e Nordeste”, explica Demeterco, da Capital Realty.

Com os altos custos logísticos para a indústria, nada mais lógico que o mercado de CLs crescer.

E quanto a isto, Fernando Pasmanik Schilis, gerente comercial, e Mariana Schilis Viotti, gerente administrativa, da Fulwood Empreendimentos Imobiliários (Fone: 11 2344.2999) são categóricos: “este é um mercado no qual se ganha tanto na locação quanto na valorização do imóvel”. Rodrigo de Almeida Couto, gerente de Industrial Services da CBRE (Fone: 11 5185.4688), continua: “o boom imobiliário deve-se a diversas questões, como crescimento exacerbado de consumo do país, diminuição das taxas de financiamento e, conseqüentemente, mais fundos para desenvolvimento, presença de investidores internacionais profissionais entrando no mercado brasileiro, aumento de preços de locação de cerca de 10% acima da inflação nos últimos 5 anos e, mesmo assim, manutenção da taxa de vacância entre 5 e 10%”.

Para Alfredo Lídio Schulthais, di-

retor comercial da Ello Negócios Industriais (Fone: 11 4702.2628), os condomínios logísticos e industriais passam por excelente momento e investimentos no Brasil – os aluguéis vêm crescendo fortemente desde 2006. Esta tendência atraiu o interesse de grandes investidores. Além de novas tecnologias de construção e segurança empregados, os CLs estão atraindo mais clientes devido a melhores localizações, próximos a grandes centros e cidades e locais de fácil acesso. “As construções dos CLs estão cada vez mais modernas, com pé-direito mais alto, aumentando a área cúbica, com piso acima de 6 ton./m², e maior número de docas por unidade modular. Muitos também estão se preocupando em fazer construções sustentáveis, com menos impacto ambiental, obtenção de certificações como LEED – Leadership in Energy &



Mariana e Schilis, da Fulwood Empreendimentos Imobiliários: “este é um mercado no qual se ganha tanto na locação quanto na valorização do imóvel”

Environmental Design, Green Building e outros”, ressalta.

Alexandre Azevedo Taroco, diretor do Multigalpões Real Estate (Fone: 11 5185.2883), acredita que, apesar da demanda por galpões em condomínio estar aumentando a cada dia, a implantação de um

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

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



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

DURABILIDADE



SEGURANÇA



GARANTIA



Tel.(11) 4613-8133 - Fax: (11) 4617-6237/6238
samm@sammthalhas.com.br | www.sammthalhas.com.br
QUALIDADE E PONTUALIDADE FAZEM A DIFERENÇA



CARGOMAX,
líder nacional em
soluções logísticas
para carga
e descarga.



Visite nosso
site e conheça
os outros
modelos

FINAME

**100%
NACIONAL**

Cartão
BNDDES

Cargomax[®]

SISTEMAS PARA DOCAS

Ligue 55 21 2676.2560

www.cargomax.com.br



Garbero Junior, da **ALMI Imóveis Corporativas**; quem se aventurar em projeto fora da conformidade técnica exigida tende a ter muita dificuldade na ocupação

deve ser feito com muita cautela, considerando itens como coeficiente de uso do solo, topografia, acessos às principais rodovias e pedágios.

Antonio Mendonça Filho, diretor comercial da Mendonça & Associados (Fone: 11 4806.0738), também afirma: "os CLs vieram para ficar". E continua: "no início eram apenas logísticos, mas hoje já temos projetos de condomínios para receber indústrias com galpões distanciados uns dos outros, previsão de instalação de cabine primária, piso reforçado para receber máquinas pesadas e construção com previsão de instalações de ponte rolante, entre outras".

QUAIS AS TENDÊNCIAS?

Observado como um novo mercado a se explorar, investidores estão de olho nas tendências que surgem

no setor de CLs, muitas delas trazidas pelas necessidades que potenciais clientes possuem para suas operações. Com o acirramento do mercado, notar essas tendências pode ser vital para se manter lucrando no segmento.

"Observa-se que investidores de todo tipo estão entrando neste mercado. Entretanto, aqueles que se aventurarem em projetos que não estejam rigorosamente em conformidade com as mais avançadas técnicas exigidas e que são complexas e numerosas tendem a ter grandes dificuldades na ocupação e na obtenção de valores que remunerem adequadamente o elevado investimento", nota Garbero Junior, da Almi Imóveis Corporativas.

Por sua vez, Jaco, da BR Properties, acredita que ainda existe um campo muito vasto a ser explorado no segmento logístico. Dentre as tendências estão empreendimentos de maior dimensão que podem representar uma economia em escala e reduzir custos operacionais dos inquilinos, e também locais de menores dimensões, localizados dentro ou muito próximos das áreas finais de consumo que permitiriam uma melhor distribuição de produtos ao usuário final.

A sustentabilidade do condomínio logístico também é outro ponto extremamente em voga hoje. Como explica Bruno Chohfi, diretor da CH3



Gurgueira, da **Cushman & Wakefield**, acredita que, no futuro, quem não tiver sprinklers ou certificação "verde" deverá estar fora deste mercado

Construtora e Incorporadora (Fone: 11 3313.4343), há uma tendência de se construir condomínios sustentáveis, com certificação "verde". "Além disso, veremos cada vez mais a preocupação com maior segurança e áreas comerciais e escritório para locação, que também estão aparecendo com mais frequência nos condomínios maiores", avalia.

No mesmo sentido segue Mário Sérgio Gurgueira, diretor de representação de proprietários da Cushman & Wakefield (Fone: 11 5501.5455). Segundo ele, sobre o padrão construtivo, a tendência é de que a maioria dos empreendimentos passe a contar com estandes melhores, para fazer frente à concorrência, sendo que um exemplo disso é o crescente número de empreendimentos sustentáveis, com certificação Green Build-



TOTALMENTE NACIONAL

Paletrans

EMPILHadeira RETRÁtil LINHA PR

O Melhor Custo x Benefício

Linha PR

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



PR180
Capacidade de 1,8T
Elevação até 8 metros

R\$ 62.900⁰⁰

Preço a partir de 1 unidade com entrega



BNDES
FINEME



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



PIAZZA
EMPILHADEIRAS

Consulte-nos: (11) 2954.8544

vendas@piazzaempilhadeiras.com.br

Visite nossa Loja Virtual: www.piazzaempilhadeiras.com.br

PR - Curitiba
AAM
(41) 3043.1066

ES - Caracica
Matic
(27) 3073.1061

SP - Campinas
Carmo
(19) 8119.3619

RJ - Rio de Janeiro
Coperta
(21) 2481.7315

RS - Bento Gonçalves
Casagrande
(54) 8123.9515

SC - Jaraguá do Sul
Recomul
(47) 3276.2201

AM - Manaus
RGS
(82) 2644.1069

**Tecnologia,
economia,
durabilidade e
alto desempenho**



Precisão e inovação que se adaptam às necessidades de sua empresa.

Equipamentos com tecnologia para otimizar o armazenamento e o transporte de cargas com segurança.

Essa é a versatilidade que você precisa. SAUR é a solução.

Paraná/RJ - (55) 3378.3300
São Paulo/SP - (11) 2145.1812
Cuiabá/MT - (65) 3637.1829
saur@saur.com.br

www.saur.com.br

Assistência Técnica em todo o Brasil.



ISO 9001

ding. "No futuro, entendo que quem não tiver sprinklers ou certificação 'verde' vai estar fora do mercado", ressalta.

Já em termos de localização, o profissional acredita que continua a tendência de proximidade dos grandes centros consumidores, mas com algumas ocorrências em locais menos prováveis para atender necessidades específicas de um determinado ocupante.

"Outro aspecto que está se tornando relevante em condomínios logísticos é a adoção de gestores profissionais, que trazem economia e melhor organização operacional dentro do empreendimento", afirma. Juliana, da Retha Imóveis, continua: "a tendência agora são os famosos 'selos verdes', muitas vezes usados como apelo comercial, ao invés de consciência ecológica de fato. No entanto, o item sustentabilidade já está sendo usado pelos desenvolvedores, com itens como estação de tratamento de efluentes, reuso de água da chuva, lâmpadas LED, intertravado, ao invés de asfalto, e outros. Outros itens passam por transformações constantes - docas, pé-direito, sprinklers, pouco escritório, ou nenhum, pátio. A mentalidade de quem desenvolve no Brasil vai mudando de acordo com a necessidade dos operadores".

Em relação ao crescimento do mercado, os entrevistados desta matéria divergem sobre o quanto ele deve se manter aquecido. "Há 3 anos, o mercado de condomínios logísticos de classe A possuía aproximadamente 3,5 milhões de metros quadrados. O inventário nacional dobrou desde então, alcançando 7 milhões de metros quadrados em 2012. Até 2016 estima-se que o mercado nacional possuirá aproximadamente



Juliana, da Retha: a sustentabilidade já é considerada pelo desenvolvedor. Essa mentalidade muda de acordo com a necessidade dos operadores

17,5 milhões de metros quadrados", explica Angelino, da Colliers International. E segue: "em relação aos preços, verifica-se tendência de aumento inferior à média dos últimos anos. A taxa de disponibilidade deve variar nos próximos trimestres devido às entregas que ocorrerão pontualmente. Acreditamos que o mercado deva estar mais acomodado em 2013, explicado principalmente pela concorrência gerada por estas novas entregas".

Já Schultzhais, da Elio Negócios Industriais, contabiliza que o mercado industrial e logístico recebeu, até fim de 2012, mais de 900.000 m², ultrapassando o que foi entregue em todo o ano de 2011, 727.000 m². Em 2013, esse número poderá chegar a 1,7 milhões de metros quadrados, sendo que o estoque de condomínios industriais e logísticos chegou 5,4 milhões de metros quadrados até o final de 2012. "Com isso, os valores de locações devem reduzir, já que entre 2010 e 2011, cidades como São Paulo e Rio de Janeiro tiveram em média de locação R\$ 25,00 p/m². No ano de 2012 já houve redução nos valores e acredito que em

2013 estaremos nos valores ideais de mercado, entre R\$ 20,00 e R\$ 23,00 p/m²."

A combinação de demanda por parte do setor de bens de consumo e de Operadores Logísticos com a oferta elevada de galpões esperada para 2013 resultará no crescimento do mercado, e os condomínios mais antigos e com menos qualidade de construção serão penalizados, podendo perder valor de mercado. Esta é a opinião de Schilis e Mariana, da Fulwood Empreendimentos Imobiliários. Para os profissionais, o cenário deve continuar enquanto o país crescer a taxas de PIB superiores a 3% ao ano. Mesmo que a oferta seja maior que a suposta demanda, hoje é impossível quantificar a carência destes produtos. "Na nossa previsão, por enquanto, o cenário é favorável por pelo menos mais 5 anos, considerando-se neste cálculo todos os anúncios de lançamentos futuros de condomínios industriais como certos de construção. O principal vetor desta continuidade é o próprio crescimento econômico do país e a melhoria da distribuição de renda, com a positiva e notável mudança do perfil da pirâmide econômica social brasileira", avaliam, seguidos por Rodrigo Marinho, gerente comercial da GL Empreendimentos (Fone: 81 3878.6000): "o mercado de condomínios logísticos vem crescendo em ritmo acelerado. São observados lançamentos de novos centros ou ampliação dos já existentes. A oferta de galpões em regime de condomínio aumentou nos últimos anos e espera-se uma continuação desse crescimento, o qual tende a acompanhar o ritmo de crescimento do país".

Lufthansa Cargo testa aplicativo da Jettainer para smartphones

A Lufthansa Cargo (Fone: 11 2161.7500) e a Jettainer, empresa de serviços internacionais para a gestão de ULD – Unit Load Device, iniciaram os testes do aplicativo JettApp para smartphones, que permitirá à companhia aérea registrar os dados dos ULD com rapidez e segurança. Desta maneira, o serviço funcionará como braço móvel do sistema JettWare, da Jettainer, utilizado para gerir profissionalmente as frotas de equipamentos de carga. O sistema começou a ser testado nos terminais da Lufthansa Cargo em Frankfurt, Dusseldorf e Munique, na Alemanha, e em Singapura. No total, foram 40 funcionários destacados com dez smartphones envolvidos nos processos de testes. Foram avaliadas as principais funções do JettApp, como determinar a localização de um equipamento de carga, mantendo o histórico dos ULD, até monitorar o estoque, por exemplo. O sistema operacional utilizado é o Android. Após o período de teste, a companhia aérea alemã decidirá em 2013 se introduzirá o aplicativo em suas operações diárias.

Marcon fornece caixas e empilhadeiras

A Marcon (Fone: 14 3401.2425) disponibiliza uma série de produtos voltados para o segmento de logística. Entre eles, as caixas portacomponentes modelo 3A, que facilitam a organização de peças e ferramentas a serem embutidas umas nas outras, economizando 40% de espaço para transporte e armazenagem. Estão disponíveis em três tamanhos e em diversas cores. Já a caixa para ferramentas móvel modelo 507-M é produzida em chapa de aço e possui sete gavetas, puxador retrátil e duas rodas



de 2", além de permitir o uso de cadeado. A empilhadeira entornadora de tambor hidráulica modelo 4405 tem acionamento manual para entornar e transportar tambores com até 1 ton. Possui pistão em curso de 750 mm, além de garfo com elevação de 300 a 1795 mm, comprimento útil de 700 mm e largura externa de 860 mm, sendo a carga máxima no eixo condutor de 300 kg e a carga máxima no eixo de carga de 150 kg. A empresa também fornece a empilhadeira elétrica modelo 4411, dotada de garfos com comprimento útil de 1100 mm, velocidade de elevação com carga de 2m/min, velocidade de descida com carga de 3 m/min e

velocidade de translação com carga de 8,3 m/min, além de capacidade para 1 tonelada. E, por último, acaba de lançar a empilhadeira tracionária modelo 440B, equipada com garfos de 1.100 mm de comprimento útil, tendo velocidade de elevação com carga de 2m/min, velocidade de descida com carga de 3 m/min e velocidade de translação com carga de 8,3 m/min. Conta com plataforma para operador e tem capacidade de 1 tonelada.



Difficultades com sua logística interna, com a administração de fretes ou com sua frota? Conte com mais de 20 anos de experiência embarcadas nas soluções de WMS e TMS da Sythex.



Braspress escolhe sistema WMS da Sythex para gerenciar armazém

Presente em todo o território brasileiro, com 107 filiais e mais de 1.000 veículos, a Braspress (Fone: 11 2223.3500) está aumentando sua participação no mercado de Operadores Logísticos com a divisão 100% voltada ao setor: a Braspress Logística. Com isto, a empresa, reconhecida por seu trabalho como transportadora, atinge novos rumos e aumenta sua participação nos serviços de movimentação, armazenagem e expedição de materiais.

Para ampliar suas atividades como Operador Logístico, a Braspress opera um armazém em Barueri, SP, com 20.000 m² de área e capacidade para 10.000 posições-paletes. De acordo com a empresa, o local é moderno no que diz respeito a regras, equipamentos, layout e modelo de movimentação de produtos.

Por outro lado, para viabilizar esta nova atividade, foi necessária a contratação de um software WMS (Warehouse Management System) para gerenciar a armazenagem local. E, após longa e detalhada avaliação, a companhia escolheu o sistema da Sythex (Fone: 11 5506.0861).

A decisão da Braspress pela provedora de sistemas foi firmada após um consenso entre o comitê administrativo da empresa e todos os atuais diretores. Com a parceria fechada, a solução da Sythex assume processos como gestão



Franco, da Sythex: alguns dos pontos mais importantes do projeto envolvem integração com o ERP Oracle Applications e o WMS com a operação via WEB

de contratos de terceiros, gestão de indicadores para cobrança de serviços, triangulação de notas fiscais, operações de armazéns gerais, geradores de relatório e indicadores pela WEB.

De acordo com o diretor comercial da Sythex, Marcelo Franco, os pontos mais importantes do projeto são: integração com o ERP Oracle Applications, o WMS com a operação via WEB, implantação do WMS no Centro de Distribuição piloto de Barueri em 3 meses, replicação de módulos de armazenagem e cobrança de serviços para a grande maioria dos 107 terminais da organização.

LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA

A escolha da Braspress por Barueri ocorreu pela localização privilegiada. Situado no início da Rodovia Castello Branco, além

de ficar na Região Metropolitana de São Paulo, com fácil acesso à capital paulista, o novo armazém – que serve de carga e descarga para grande parte dos produtos armazenados no Estado de São Paulo – também permite escapar dos engarrafamentos causados pelo trânsito da metrópole paulistana usando a própria Castello Branco ou pelo Rodoanel.

A Braspress também não é o único Operador Logístico a contratar os serviços WMS da Sythex. Estão presentes ou já tiveram algum tipo de solução da fornecedora a Tegma, a Suzanlog e a KMC Logística, por exemplo. Além disso, a responsável pela gestão para armazéns contabiliza uma série de outros clientes não só no segmento de transportes, mas como em varejo, e-commerce e indústrias, entre outros. Femsa, Volvo, Centauro, Lojas Marabraz, Etna e Summit são alguns exemplos de clientes. Em contrapartida, como parceiros, a companhia também troca informações com empresas das áreas de serviços, fabricação e hardware.

A Sythex desenvolve e comercializa sistemas de tecnologia desde 1994, quando ainda se chamava Sydeco. Além do WMS, fornece soluções TMS (Transportation Management System), KPI (Key Performance Indicators) e ERP (Enterprises Resource Planning). 

Danilo Cândido de Oliveira 



Notícias
Rápidas

Usemaq traz Chery Empilhadeiras para o Brasil

A Usemaq (Fone: 13 9326.4750), empresa brasileira especializada no comércio de máquinas e equipamentos para movimentação de cargas para aplicação em portos, indústrias e centros logísticos, entre outros, se tornou a distribuidora exclusiva da fabricante Chery Heavy Industry, que pertence ao grupo Chery Automotivo, líder no mercado chinês de veículos automotivos e com fábrica em construção no Brasil, tendo sido fundada em 2010 com o intuito de se especializar na fabricação de veículos especiais, equipamentos marítimos, máquinas para construção, equipamentos agrícolas e empilhadeiras de garfos. Como distribuidora exclusiva, a Usemaq é responsável pela comercialização de empilhadeiras de garfo de 1,0 a 16,0 toneladas elétricas, diesel e GLP/gasolina com componentes importados de controle de tração e hidráulico e sistema elétrico simples, sem placas eletrônicas de controle.

Buick Logística oferece serviços diversificados

A Buick Logística (Fone: 11 2110.2000), especializada em serviços como armazenagem, transporte, remoções e içamentos, atende hoje aos seguintes segmentos: datacenter, telecomunicações, automação bancária, automação industrial, automação comercial, energia e engenharia de transporte. Para interligar os pontos do país, a companhia utiliza a Gestão de Transporte Multimodal, que controla todas as etapas de transporte, entre elas: agenciamento aéreo rodoviário, transporte rodoviário dedicado e distribuição rodoviária fracionada.

GS1 Brasil reelege diretoria para o triênio 2013/15

A GS1 Brasil – Associação Brasileira de Automação (Fone: 11 3068.6229) reelegeu sua diretoria para o triênio 2013/15. Os resultados obtidos na gestão anterior e a ampliação do relacionamento da entidade com associações de outros setores da economia são apontados como alguns dos fatores que influenciaram a escolha pela continuidade da mesma linha de administração. Entre as principais ações da última gestão estão a integração de assessores da GS1 Brasil nos

Composição da diretoria 2013/15 da GS1 Brasil

Presidente

João Carlos de Oliveira Júnior

Diretores

Antônio Carlos Leão
José Humberto Pires de Araújo
Maria Eugênia Saldanha
Paulo Herminio Pennacchi
Pedro Zidoi Sdoia
Wanderlei Saraiva Costa

Titulares

Ariosto de Paula Pereira Júnior
Odaír da Silva Rosa
Sussumu Honda

Suplentes

Eber Almeida Martins
Elizeu Scorsim
Pedro Joanir Zonta

CEO

Celso Couto

Gerentes

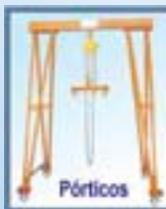
Charles Sampaio
Roberto Matsubayashi
Silveraldo Mendes
Virginia Villaescusa Vaomonde

projetos de Câmaras Setoriais organizadas pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e a inclusão do GTIN – Numeração Global de Item Comercial na Nota Fiscal Eletrônica (NF-e). Na opinião de João Carlos de Oliveira, presidente reeleito da entidade, esta foi uma contribuição relevante da GS1 Brasil em uma decisão governamental. “A NF-e influenciou todo o planejamento logístico da cadeia de suprimentos e reduziu os custos no controle fiscal de mercadorias em trânsito.”



Easytec
Indústria e Comércio Ltda.
ENFV 06.962.340/0001-17

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



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

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

AmstedMaxion firma parceria com a Cometal Sarl em Moçambique

Com quase sete décadas de experiência no setor ferroviário, a AmstedMaxion (Fone: 12 2122.1400) fechou um acordo para expandir seus negócios no mercado africano. A parceria com a Cometal Sarl, do grupo indiano Tata, disponibilizará a tecnologia da companhia brasileira na produção de vagões em Moçambique. De acordo com as empresas, o acerto prevê não apenas a fabricação de vagões ferroviários, mas a utilização do padrão AmstedMaxion no desenvolvimento e na manutenção dos compartimentos de carga para a Cometal Sarl. A parceria também prevê a geração imediata de cerca de 150 empregos diretos no país africano, além de reativar a indústria ferroviária em Moçambique.

Conlog assume a distribuição urbana da Ultragaz no Paraná

Em novembro passado, a Conlog (Fone: 49 3441.3333) começou a operar a distribuição urbana da Ultragaz (Fone: 0800 7010 123) no Estado do Paraná. Com aproximadamente 200 clientes, a companhia atende a Região Metropolitana de Curitiba e cidades do interior, como Campo Largo, Campo Magro, Almirante Tamandaré, Colombo, Pinhais, Piraquara, São José dos Pinhais, Fazenda Rio Grande e Araucária. A operação da Conlog é diária e conta com dez veículos novos da marca Mercedes-Benz, além de 30 profissionais treinados. O acordo com a Ultragaz selou a entrada definitiva da catarinense Conlog no mercado do Paraná. Além da distribuição urbana

nos estados do Sul, incluindo o Rio Grande do Sul, a empresa logística também atua com terminais retroportuários, armazenagem, operações de transferência – Brasil e Mercosul – e projetos logísticos nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Mato Grosso do Sul, Goiás, Bahia e Pernambuco.

M.E.P. começa a entregar os primeiros guindastes à Petrobras

A fabricante italiana M.E.P. – Pellegrini Marine Equipment venceu uma licitação internacional em 2010 no Brasil e começou a fornecer guindastes offshore à Petrobras (Fone: 0800 728 9001). Os equipamentos destinados às plataformas do pré-sal, além da P58 e da P62, serão disponibilizados até 2016 e os primeiros dos 20 aparelhos

firmados em contrato já foram entregues. Até agora, são quatro guindastes instalados no total. Dois foram direcionados à plataforma P-58, no campo Norte do Parque das Baleias, na Baía de Campos dos Goytacazes, RJ, que deve entrar em produção em 2014. Já os outros dois são para a P-62, que irá operar no campo de Roncador, também na Baía de Campos. O contrato entre a Petrobras e a M.E.P. prevê o uso de 20% de conteúdo local na produção dos guindastes, mas a companhia italiana utilizou 25% nos dois primeiros e deve chegar a 35% no terceiro e no quarto. Cada equipamento custa € 2,2 milhões, tem comprimento de lança de 48 metros, peso de 111,5 toneladas e capacidade de içamento do guincho principal de 25 toneladas e 25 metros de altura.

Terminal de Contêineres de Paranaguá adquire duas carretas da Paletrens

A Paletrens Carretas (Fone: 16 3951.5371) firmou acordo com o TCP – Terminal de Contêineres de Paranaguá (Fone: 41 3420.3300) e acaba de entregar duas unidades de carretas especiais portuárias. Os produtos são destinados à carga e descarga dos navios portacontêineres. A capacidade total das carretas é de 50 toneladas e os veículos medem 14 metros de comprimento, 2,67 metros de largura e 1,50 metro de altura do solo à plataforma.

É possível carregar um contêiner de 45 toneladas, um de 40 toneladas ou, ainda, dois de 20 toneladas. O chassi é disponibilizado em monobloco de vigas laminadas sem assoalho, com berços, guias para acomodação rápida e travas automáticas para os três tamanhos possíveis de contêineres. Também estão disponíveis sapatas mecânicas de apoio fixas na parte dianteira do chassi, além de duas escadas nas laterais e uma na parte traseira para facilitar a inspeção dos operadores.

Sensile, Telit e WACnGO fecham acordo para gerenciar botijões de gás

Em uma tripla aliança entre empresas de tecnologia, a Sensile Technologies – empresa de monitoramento remoto –, a Telit Wireless Solutions – provedora de módulos máquina a máquina (M2M) – e a WACnGO – empresa de soluções logísticas – anunciaram um acordo com uma distribuidora latino-americana de GLP (Gás Liquefeito de Petróleo) para gerenciar o sistema de botijões de gás da companhia. Juntas, as empresas pretendem melhorar operações, segurança e impacto ambiental com monitoramento em tempo real. A Telit já é parceira da

Sensile na Austrália e na América do Norte, mas o novo acordo no Brasil prevê um trabalho conjunto com a WACnGO para implementar novas funcionalidades nas unidades de monitoramento remoto NETRIS, da Sensile. O contrato envolve a implementação do novo sistema em todos os botijões para aumentar eficiência em logística, inventário, gerenciamento, redução de emissões e segurança em todas as operações de distribuição na América Latina. A NETRIS é um produto baseado no módulo celular máquina a máquina da Telit (M2M GE865-QUAD). Com o sistema, é possível utilizar tanto o GSM (SMS) como o GPRS (SP-data) da rede celular para conectar os serviços de monitoramento até em áreas mais remotas, como subsolos de prédios.



BTP adquire 14 balanças rodoviárias da Filizola

Após fechar acordo com a BTP – Brasil Terminal Portuário (Fone: 13 3519.4151), a Filizola (Fone: 0800 178 077) forneceu 14 balanças rodoviárias à Andrade Gutierrez (Fone: 31 3290.6699), empreiteira responsável pela construção do novo terminal portuário da BTP, localizado no cais da Alemoa, no porto de Santos, SP. Foram instalados sete equipamentos na entrada de caminhões do porto e mais sete na saída. Cada balança possui 18mx3m de dimensão, capacidade para 80 toneladas e são constituídas de concreto armado. Com os novos produtos, o terminal poderá operar com



até 600 caminhões por hora, sendo metade na entrada e o restante na saída. O sistema auxiliará no recebimento e expedição dos contêineres, evitando gargalos que podem ocorrer neste tipo de operação. Todas as balanças já foram instaladas e a operação está prevista para o primeiro trimestre de 2013. Como o equipamento não usa vigas metálicas na estrutura, apenas concreto, o modelo é considerado único no mercado, segundo a Filizola.

Com CD em Cajamar, Penske assume a logística de eletroeletrônicos da Sony

Inaugurado em 2012 em Cajamar, SP o mais recente Centro de Distribuição da Sony no Brasil (0800 880 7669) começou a ser operado pela Penske Logistics (Fone: 11 3738.8200). A companhia escolhida trabalha com uma média mensal de 60.000 m³ de produtos e oferece serviços como picking e expedição. O novo ambiente tem espaço de 30.000 m² e permite a movimentação de forma independente com 15 docas exclusivas para recebimento e 25 exclusivas para expedição. A Penske também assumiu a operação de nacionalização do novo CD com equipe própria – antes, o processo era terceirizado. Com o acordo, a Penske ficou responsável pela distribuição, armazenagem, transporte, nacionalização, troca de embalagens e logística reversa de eletroeletrônicos da Sony.

O operador também assumiu a logística dos produtos comercializados via e-commerce da fabricante.

Codical Atacadista incorpora sistema de gestão de entregas da HBSIS

A empresa catarinense de tecnologia HBSIS (Fone: 47 2123.5400) acaba de fechar negócio com a Codical Atacadista, companhia baiana de distribuição, para disponibilizar o software de gestão de entregas em tempo real HB.MDM. A Codical é a primeira companhia atendida pela provedora de tecnologia no Estado da Bahia, com exceção das revendedoras Ambev. O sistema utilizado aponta como diferencial dar visibilidade às atividades realizadas pelos motoristas durante a entrega de mercadorias. Com o HB.MDM, as revendedoras podem gerenciar o status das entregas, tratar devoluções e paradas não previstas em rota, além de controlar a jornada dos motoristas, tudo em tempo real. Também

é possível reduzir custos e aumentar a produtividade. A Codical é a maior distribuidora da Unilever para a Bahia, além de ser a maior empresa de distribuição, atacado e varejo do interior do Estado.

Kuehne + Nagel é o Operador Logístico escolhido para as obras da Arena Amazônia

A empreiteira Andrade Gutierrez (Fone: 31 3290.6699) fechou acordo com a Kuehne + Nagel (Fone: 11 3468.8000) para transportar os materiais da construção do estádio de Manaus, AM, para a Copa do Mundo de 2014. O Operador Logístico começou a movimentação dos equipamentos em outubro último, via cabotagem e/ou transporte aéreo doméstico, e deve atender a construtora da Arena Amazônia até o término dos trabalhos, previsto para o fim de 2013. A maioria do frete é material pesado para a infraestrutura do estádio. 

Paletes e Separadores de Produto SoroPack



Vantagens

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



Paletes

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

SoroPack
Paletes e Separadores de Fibra de Madeira



Matriz Sorocaba/SP
(15) 3012.5291
Filial Luziânia/GO
(62) 3317.2443

soropack@soropack.com.br
www.soropack.com.br

Diário de S.Paulo e Lance!

realizam integração da logística de distribuição de seus jornais

Priscilla Cardoso 

Cinco mil pontos de entrega, distribuídos por toda a grande São Paulo, para serem cumpridos em no máximo 90 minutos. Parece impossível, mas essa é a operação tradicional de entrega do jornal *Diário de S.Paulo* (Fone: 3235.7700).

Além de atender aos pontos de vendas da cidade, que incluem bancas de jornal, padarias e lojas de conveniência, entre outros estabelecimentos, a logística do jornal precisa ainda trabalhar com os municípios no interior do Estado em que o veículo de comunicação circula, e que precisam receber seus exemplares em no máximo sete horas.

Para melhorar e diminuir os custos com essa operação, o *Diário de S.Paulo* e o jornal esportivo *Lance!* realizaram uma integração na logística de distribuição de seus produtos.

"A logística de jornais para as bancas é bem diferente das operações tradicionais, isto em função da velocidade com que ela ocorre. Com a parceria, o *Diário de S.Paulo* ficou responsável por cuidar da distribuição para São Paulo e grande São Paulo e o jornal *Lance!* da operação para o interior do Estado", diz Marcos Mendes Salles, diretor de operações do Parque Gráfico, Logística e Circulação do *Diário de S.Paulo*.

Dentro do novo sistema, os jornais saem das gráficas e vão direto para as bancas ou para as cidades com roteiros fixos. Em São Paulo são 100 roteiros, cada um com 50 pontos a serem atendidos.

Já para o interior do Estado, a logística é mais complexa: linhas



Salles, do Diário de S.Paulo: "parece até um milagre conseguir aumentar a cobertura e as vendas, sem ter que investir, mas foi o que conseguimos"

principais saem da capital e ao longo das estradas transferem os exemplares para linhas ramais, sendo que os jornais ainda podem ser redespachados a partir dessas linhas ramais.

Ao chegar às cidades, a logística deixa os exemplares nas distribuidoras, que realizam o trabalho de colocação nas bancas. Os distribuidores regionais, bem como todo o sistema de entregadores, são terceirizados, com esquema backup em todas as rotas, para dar suporte em eventuais problemas.

"A logística é complexa e muito ativa durante a madrugada. Nada pode dar errado, pois qualquer problema significa uma ou mais cidades sem jornais naquele dia e, consequentemente, perda de vendas e muitas reclamações por parte dos leitores", explica Salles.

Para traçar as rotas, a logística utiliza um mesmo sistema de gestão simplificada, conseguindo, assim, fazer migrações de arquivos e otimização do fluxo

de informações diárias.

O sistema logístico, preparado para atender aos dois jornais e mais terceiros, transporta hoje mais de quatro milhões de exemplares por mês: um total de 975 mil toneladas de papel diariamente.

"Um aspecto importante nesse formato é que tanto na capital, como no interior, estamos livres para trabalhar com produtos de terceiros, caso seja do interesse de cada um. Dessa forma, podemos buscar uma maneira de reduzir os custos operacionais, aproveitando a malha que já temos disponível, uma vez que as mesmas não estão com sua capacidade logística esgotada", diz o diretor de operações do *Diário de S.Paulo*.

AUMENTO NOS LUCROS

O foco principal da parceria entre o *Diário de S.Paulo* e o *Lance!* era a redução dos custos para cada uma das empresas na área em que elas não atuavam como agente logístico. Assim, o *Lance!* deixou de ter gastos na entrega de seus exemplares na capital, como proporcionalmente o *Diário de S.Paulo* com as no interior do Estado.

Mas, além disso, as empresas também tiveram um retorno com relação às vendas dos produtos. O *Diário de S.Paulo* passou a ser distribuído em 230 municípios do interior do Estado (antes eram 100 municípios) e também passou a ser colocado à venda em bancas de diversas cidades dos estados do Rio de Janeiro e Paraná e no Distrito Federal. Com esse aumento, a circulação total nos dias da semana cresceu cerca de 10%.

Já o *Lance!* conseguiu que a

entrega dos seus exemplares nas bancas da capital paulista e da região metropolitana fossem feitas mais cedo, o que aumentou a sua presença nessas regiões.

"Parece até um milagre conseguir aumentar a cobertura e as vendas, sem ter que investir, mas foi o que conseguimos. O *Lance!* aumentou a cobertura em quase 500 pontos de vendas em São Paulo. No interior, o *Diário de S.Paulo* mais que dobrou a área de cobertura e as vendas cresceram. Ou seja, ambos tiveram redução de custos e aumento da receita", comemora Salles.

O executivo também comentou as dificuldades na elaboração da parceria logística. Segundo ele, os problemas existem mas são discutidos em conjunto, para que ambos os jornais tenham os resultados esperados.

"Uma operação desse porte, com tantas particularidades, seja nos controles ou na agilidade, esbarra em diversos problemas. Mas com a experiência de nossos operadores logísticos e dos executivos que estão tocando o projeto, as coisas se tornaram simples. Partimos do conceito macro de interesse na redução de custo, na necessidade de ambos de chegar o mais cedo possível com qualidade, para obter o melhor resultado comercial. Temos uma forma de negociação simples que se traduz em 'problemas são apenas desafios'. As reuniões, que no início eram diárias, já se tornaram semanais, e em breve certamente serão quinzenais para manutenção dos objetivos e qualificação das metas", conclui ele. 

produtos
SNORKEL & Doosan

**SUPER PROMOÇÃO
DE EMPILHadeira
DOOSAN**

Modelo G25G FFT4710 c/3ª via,
Deslocador Lateral de Garfos



**PLATAFORMA
MODELO ARTICULADO**

Modelos: A38E / A46JRT / A46JE

**PLATAFORMA
MODELO TESOURA**

Modelo S1930E

PROMOÇÃO
R\$ 36.000,00

promoção válida enquanto
durar o nosso estoque



Procuramos
distribuidores para algumas
regiões do Brasil

Vendas • Locação • Assistência Técnica • Reforma Geral

também temos completa linha de compressores (gêiseo, parafuso e centrífugos) e geradores de Nitrogênio e Oxigênio



Doosan Infracore
Forklifts



CeMAT VISITE-NOS NA CeMAT 2013
SOUTH AMERICA DE 19 A 22 DE MARÇO | STAND B47

Movimenttar Equipamentos Industriais Ltda.

Uma empresa do grupo Comingersoll

Av. Leonil Cré Bortolosso, 88 - Galpão 5 - Vila Quilatauna - Osasco - SP (em frente ao Rodoanel)

CEP: 06186-140 - Te.: +55 11 3695-0909

Niveladores de Doca



Portas Seccionais e Abrigos



Portas Rápidas Automáticas



Portas Rápidas para Frigorífico



Com logística estruturada, Sasazaki foca nos prazos

Daniilo Cândido de Oliveira 

Com uma rede de cerca de 5.000 revendedores espalhados pelo Brasil, a Sasazaki (Fone: 14 3402.9922) tornou-se fabricante de portas e janelas de aço e alumínio para pequenos, médios e grandes varejistas de todo o País. Desde 1943 no mercado, a empresa atua há 36 anos na construção civil, com o segmento de aço, e há 11 com o de alumínio. Para realizar a entrega destes produtos com eficiência, a empresa encara a logística como um diferencial. O processo é realizado através de frota própria de veículos e segue o planejamento personalizado da fabricante. Fundamental na visão da própria Sasazaki, o ciclo logístico é classificado como o resultado da sinergia entre quase todos os departamentos da empresa.

O planejamento é iniciado no setor de suprimentos, enquanto o departamento de vendas projeta a quantidade a ser fabricada e a logística cuida da entrega. Neste processo também há o trabalho de faturamento feito pelo financeiro. Para a Sasazaki, dentro todo este processo, o prazo de entrega é seu diferencial. Segundo dados próprios, o percentual de eficiência no cumprimento de pedidos está acima da média do mercado.

Esta meta não estaria no patamar atual sem controle exigente, investimento em infraestrutura e equipamen-



Leonardo: "o crescimento das operações exige cada vez mais aperfeiçoamento e, por isso, entrou em operação o CD de Jaboatão dos Guararapes em 2011"

tos e em um monitoramento interno rigoroso de todo o processo logístico. O nível de serviço, tanto em produtos como em serviço prestado, é um dos conceitos mais valorizados pela companhia. Por este motivo, a empresa investiu na abertura de uma filial no Pernambuco para atender melhor aos clientes da região.

"Com o crescimento das operações, o número cada vez maior de veículos nas cidades – algumas, inclusive, com restrições de trânsito – e com as grandes distâncias a serem percorridas no País, o sistema logístico exige cada vez mais aperfeiçoamento. Em 2011, por exemplo, entrou em operação um Centro de Distribuição na unidade da empresa localizada em Jaboatão dos Guararapes, PE, intensificando nossa eficiência logística na região Nordeste", explica Leonardo Koza Sasazaki, diretor vice-

-presidente da companhia.

Há também casos específicos em que a Sasazaki terceiriza sua entrega, como na Região Metropolitana de São Paulo. A restrição aos caminhões pesados na cidade fez com que a fabricante optasse pelos VUC's de transportadoras e Operadores Logísticos parceiros. Com exceção do Nordeste, a matriz da companhia, situada em Marília, SP, é quem atende o Brasil inteiro. A fábrica conta com 1.300 funcionários em um parque industrial instalado em 78.000 m² de área construída.

Para controle de fluxo, por exemplo, a empresa utiliza a coleta de dados no código de barras de cada mercadoria, tanto no fluxo de esquadrias da produção para o depósito, como na saída de materiais para o cliente.

Além de zelar pelo cumprimento do prazo, o sistema logístico da Sasazaki também estabelece a entrega dos produtos em perfeito estado. O baixo índice de avarias é reflexo do cumprimento de duas etapas: renovação da frota de veículos e utilização de cantoneiras amarradas aos produtos com cintas de fixação, para evitar movimentação da carga durante a viagem. Já os motoristas que prestam serviço à empresa, sejam eles funcionários próprios ou terceirizados, recebem treinamentos e acompanhamento constante de desempenho. 

CLARK
THE FORKLIFT

Compare

A diferença não é só o preço.

Torre Triplex entra em contêiner

Garantia 1 ANO

1.800kg a 500mm

Garantia 1 ANO

CLARK C18
R\$ 66.000,00

Torre Duplex

1.650kg a 500mm

concorrente
R\$ 70.000,00

Quem compara, compra conosco.

Alphaquip®

(11) 4198.3553

VISITE-NOS

CeMAT
SOUTH AMERICA

19 - 22 Março 2013
Linha de Exibição Inaugural

Consulte
outros modelos
e configurações!

www.alphaquip.com.br

alphaquip@alphaquip.com.br

Em março, os setores de logística e intralogística têm um encontro marcado

CeMAT
SOUTH AMERICA

Os setores de logística e intralogística têm um encontro marcado para ampliar conhecimentos, desenvolver fornecedores e, principalmente, fazer negócios na 2ª edição da CeMAT SOUTH AMERICA, que acontece de 19 a 22 de março de 2013, no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo.

O evento será complementado por um abrangente seminário técnico coordenado pela Fundação Dom Cabral, de Minas Gerais.

A logística de transporte, movimentação e armazenagem de materiais é um tema imprescindível no cotidiano de qualquer empresa e tem impacto direto no custo operacional. Assim, em um

universo globalizado de disputa milimétrica das oportunidades de mercado, a sua eficiência e otimização são fundamentais.

Esta grande feira internacional da Deutsche Messe AG-Hannover vai reunir cerca de 200 expositores nacionais e internacionais, com uma expectativa de 30 mil visitantes especializados. Para facilitar o acesso ao local da feira, haverá serviço de traslado durante os quatro dias de evento – de hora em hora entre estações de metrô (Jabaquara e Conceição) e o Centro de Exposições Imigrantes, e três vezes ao dia entre o aeroporto de Congonhas e o local do evento.

A divulgação da CeMAT



Constantino Bäumle
Diretor da Hannover Fairs
Sulamérica

SOUTH AMERICA 2013 no Brasil, focada na atração de visitantes, está sendo intensamente

trabalhada por meio da distribuição de 220 mil convites impressos para o público alvo, envio de convites online e distribuição de 160 mil folders promocionais, contratação de mídia aeroportuária em Congonhas e colocação de outdoors na região do ABC e Guarulhos. A atração de público internacional, por sua vez, está sendo desenvolvida pelos 50 escritórios de representação da Deutsche Messe AG – Hannover espalhados pelo mundo.

Com este amplo plano de divulgação, temos a expectativa de que a visitação ao Centro de Exposições Imigrantes garanta aos expositores um excelente custo-benefício.

Empresas participantes da 2ª edição brasileira da CeMAT SOUTH AMERICA

A.T.I.B Elettronica S.R.L	BMC - Hyundai	Cromo Steel	Fortim	Intermec
ABIMAQ	Bona Terceirização de Mão-de-Obra	Crown	Foxcontrol	JLW Eletromax
ACR Sistemas Industriais	C.F.R. SRL	Delta Hoisting & Lifting	Fronius do Brasil	Jose Braulio Paletes
ÁGUIA Sistemas	Camarbra	Demag Cranes	Fulguris	Jungheinrich
AHK – Câmara Brasil-Alemanha	Cargomax	Dematic	Gas Modal	Kíto do Brasil
Akerstroms Bjobo AB	Cargotec	Dielectro	German Pavilion	KM CARREGADORES
Amer S.P.A	Cascade do Brasil	Düren	Giovenzana International B.V.	Knapp
Ampla Import	Cassioli	Easytec - Armazelo	Global Rubber Industries PVT LTD	Kopron do Brasil
Áries Gás	CHL Zuba	Eletrac	GNB Industrial Power	Langhammer
Ausa do Brasil	Clark (Dabo)	Emes AS	Green Pallet	Lift Technologies
Autec Brasil	CMH – Clark Material Handling South America	Empilhadeiras Catarinense	Gurgel Motores	Linde
Automha SRL	Combilift	Emplaca	Hangcha	Linx
Auxter - Yale	Comercial Rodrigues	Energysystem	Hannover Fairs International	Liugong
B+ Equipment	Commat	Equaliza Soluções em Baterias	Hedesa/Baoli	Logweb
Bartó - Kukdong	Consigaz	EVL	Hidracomp	Máquinas para Indústria Têxtil e Confecção
Bauco	Continental	Exmile	Hörmann	Marcamp
Bertolini Sistemas de Armazenagem	Coparts Empilhadeiras	F&F	Hyster	Marco Group AB
				Marksell

Matra	Pothimar	Shangli	TVH do Brasil
Maxter - Empilhadeiras Elétricas All Work	PSU 21	Shun Gin Rubber Industry	Tyresfer
Mecalux	Puma LIFT	Sick	Ulma Handling Systems
Metal Force	Ravioli	Somov	Usemaq Comércio de Máquinas
Metalsistem	Rayflex Portas Rápidas Automáticas	Spallo Do Brasil - Alveotech	Vastec
Michelin	Retrak Empilhadeiras	Stahl	Verion Óleo Hidráulica
Mori Raddrizzatori	Revista <i>Embanews</i>	Stamperia Carcano Giuseppe	Versus
Moura	Revista <i>Frota & Cia</i>	Startrade - Comércio e Logística	Viastore
Movimentar Equipamentos Industriais	Revista <i>Mundologística</i>	Stemmann	Vinnig/Curtis
Moya & Cezarino	Revista <i>P&S</i>	Still	Vulkoprin
MSI-Forks	Revista <i>Tecnologica/Joblog</i>	Stocklin	Woo Sing Industrial Co.
Müller Rodas e Rodizios	Rodaco	Store	Yale
MZA	Rodafer Artefatos de Borracha e Plásticos	Sythex	Yoke
Nautika	Rod-Car	Tecflex - Pneu sem Furos	Zapi Group
NCA Manutenção e Serviços	SAMM	Tecotextil - Levtec	Zhejiang Noblelift Joint Stock Co.
Neade	Sansei	Tele Radio	Zowell
Nedpack Components Materials Handling B.V.	Saur	TGW	
Novex	Savik	THG Hooks	
Paletrens	Scan Brasil Automação	Toyota	
Pick To Light Systems	Scheffer Logística	Tracbel	
Planner	Schioppa Rodas e Rodizios do Brasil	Transall	
	Seyconel Automação	Travema	
		Trelleborg Wheel Systems	

A edição de março da revista *Logweb* vai incluir o **Catálogo Oficial da CeMAT**, com informações mais detalhadas sobre as empresas participantes do evento. 

Em 2013, maximize seus resultados.



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



 **CROMO STEEL**
CARRINHOS E EQUIPAMENTOS

 **GRUPO SCHIOPPA**
SPECIALISTE DEL MONDO E' MONDO

Rua Cobalto, 170 - Pq. São Pedro - Itaquaquecetuba - São Paulo - SP - Tel.: 55 11 4646.1600
e-mail: cromosteel@cromosteel.com - www.cromosteel.com

facebook.com/cromosteel 



RODACO[®] apresenta
novo *pneu superelástico*
na **CeMAT**



A Rodaco, empresa dedicada à fabricação e comercialização de pneus para todos os tipos de veículos industriais, estará lançando na CeMAT SOUTH AMERICA – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística 2013 a maior inovação em pneus superelásticos.

Com um novo desenho de alta performance, o modelo apresenta maior área de contato com o piso, menor resistência ao rolamento, sulcos mais profundos e de menor espessura, vida útil em cinco etapas com maior resistência ao desgaste e talão com proteção para as rodas (Rim Guard).

Aliado à exclusiva tecnologia de seus compostos, o novo desenho proporciona um maior rendimento, com melhor resultado de custo-benefício para as movimentações com empilhadeiras e minicarregadeiras em situações de extrema exigência.

“Nos últimos anos, observamos incrementos significativos nas exigências das operações logísticas, com aumento na carga horária de trabalho e dos percursos. Além da máxima utilização da capacidade de carga e a maior velocidade de trabalho. Foi para atender esta nova realidade que a engenharia da Rodaco desenvolveu este produto”,

explica Hernan Acosta, diretor comercial da empresa.

O lançamento da Rodaco, produzido no Brasil, disponibiliza para o mercado um superelástico com um desenho inovador e uma moderna tecnologia, que proporcionará a melhor relação custo-benefício. Entre as principais vantagens do novo modelo estão maior vida útil, baixa temperatura de trabalho, menos consumo de combustível e melhor conforto, com andar suave e sereno.

“Nosso principal objetivo é atender, com melhor desempenho, às necessidades atuais dos Operadores Logísticos e, também, conquistar novos segmentos do mercado de movimentação, com um produto Premium para as exigências de operações mais severas, nos posicionando como um parceiro em destaque”, diz Acosta.

Maior fabricante de pneus superelásticos da América Latina, a Rodaco é a fabricante que mais cresceu no Brasil nos últimos 12 anos. A empresa mantém constantes investimentos em tecnologia de compostos e equipamentos, e em laboratórios de qualidade, pesquisa e desenvolvimento, contando

com um completo e moderno laboratório de borrachas e compostos.

Com um novo centro de distribuição de mais de 2.500 m², localizado em Santo André, SP, a Rodaco possui na área comercial longas parcerias com os maiores locadores, montadores e distribuidores de equipamentos de movimentação.

A fabricante disponibiliza aos seus parceiros prensas automáticas de alta produção para montagem e desmontagem de pneus, vans de coleta e entrega para pronto atendimento, departamento de assistência técnica e assistência aos clientes, técnicos comerciais com ênfase no atendimento, serviços e pós-vendas.

Na linha de pneus e rodas industriais, a empresa trabalha com pneus sólidos superelásticos pretos e não-manchantes, pneumáticos radiais, pneumáticos diagonais, pneumáticos fora de estrada (OTR), cushions, rodas bipartidas e rodas com anel e trava e, também, prensas portáteis de montagem e desmontagem de pneus. ●



Acosta: “nosso principal objetivo é atender, com melhor desempenho, às necessidades atuais dos Operadores Logísticos”

11 4427.6656

www.rodaco.com.br

Ford Caminhões entra para o segmento de extrapesados e apresenta veículos para 56 ton.

Priscilla Cardoso 

A partir desse ano, a Ford Caminhões (Fone: 0800 703 3673) passará a competir numa nova faixa do mercado, a dos extrapesados. A montadora, que antes não tinha veículos nesse segmento, promoveu entrevista coletiva em janeiro último para a apresentação prévia de seu caminhão modelo extrapesado, com capacidade para até 56 toneladas de carga.

Desenvolvido nos últimos três anos pelos times de design e engenharia da Ford do Brasil, em conjunto com a Ford Otosan, joint-venture da montadora na Turquia, o caminhão teve a criação do seu design externo liderado pelo Estúdio de Design da América do Sul, com sede em Camaçari, na Bahia.

“Temos uma linha completa que vai até os cavale mecânicos de 46 toneladas de carga. Faltava nossa participação nesse mercado acima de 46 toneladas.

O modelo extrapesado da Ford será produzido na fábrica da empresa em São Bernardo do Campo, SP, a partir do 2º semestre do ano



Afinal, os extrapesados representam, hoje, uma receita de R\$ 11 bilhões, ou seja, cerca de 40% de toda a receita dos comerciais acima de 3,5 toneladas. A indústria de caminhões se aproxima de R\$ 30 bilhões. Esse é um segmento muito importante no que diz respeito à receita e, obviamente, à rentabilidade”, disse Oswaldo Jardim, diretor de operações de Caminhões Ford América do Sul, durante a apresentação. Em 2012, o segmento de extrapesados teve 33.700 veículos emplacados no país, uma fatia de 24,6% de todo o mercado.

O modelo a ser oferecido pela Ford será de cavale mecânicos que representam 95% do índice de emplacamentos da categoria no país, enquanto os rígidos ficam com os outros 5% do mercado. A montadora também optou pelas trações de 6X2 e 6X4, que, juntas, são responsáveis por quase 60% do mercado brasileiro de extrapesados.



Jardim: “o caminhão é global, compartilha todo trem de força, chassi e cabine, mas apresenta detalhes e configurações específicas para o mercado brasileiro”

“Se analisarmos esse segmento em países mais desenvolvidos, o número chega até 40%, como é o caso da Turquia. No Brasil estimamos que ele chegue em 30% até o final da década, porque nossas estradas melhorarão e os sistemas de logística ficarão mais sofisticados. Essa é uma tendência natural da qual o Brasil não vai escapar. Não vamos chegar a um mercado igual ao da Turquia, mas ele vai aumentar”, afirmou Jardim.

Para entrar no segmento, além de analisar o mercado, a Ford também realizou um levantamento com relação aos consumidores desses veículos. Segundo dados da montadora, entre os quesitos mais importantes para esse público na hora da compra estão, respectivamente, a resistência do veículo, a prática e a potência, o relacionamento com a montadora, o design e a tecnologia e a tradição e presença.

“Esse é um segmento muito mimado, esse cliente quer muita atenção, ele não vai à loja e só compra, ele quer uma atenção especial. E percebemos que essa é uma das grandes dificuldades de algumas montadoras para se firmar nesse segmento. O relacionamento com a transportadora é um quesito intangível, mas é o terceiro item de importância para o consumidor e, se sou uma montadora nova e não tenho essa capacidade, vou ter mais dificuldades para me firmar”, explicou Jardim.

A Ford Caminhões possui, atualmente, uma rede de venda e pós-venda de 140 distribuidores em todo o país. O investimento para criação do modelo extrapesado da montadora faz parte do montante de R\$ 670 milhões previstos em investimentos para o período 2011-2015.

O veículo foi testado no Campo de Provas de Tatuí, interior de São Paulo, e também rodou milhares de quilômetros nas estradas da América do Sul, como forma de simular o uso normal do produto.

Para o mercado nacional, o caminhão extrapesado da Ford será produzido na fábrica da empresa em São Bernardo do Campo, em São Paulo, e poderá ser exportado para outros países da América do Sul, como Argentina.

Durante a entrevista coletiva, a montadora não apresentou o detalhamento técnico – como motorização e potência – nem o preço do caminhão que será comercializado no Brasil. Essas especificações serão divulgadas

ao longo dos próximos meses até a data de lançamento oficial, que está prevista para o 2º semestre do ano, antes da Fenatran – 19º Salão Internacional do Transporte. Na Turquia, o caminhão já entra em produção este mês.

Segundo Jardim, o atraso de lançamento no Brasil com relação ao mercado turco se deve apenas a detalhes técnicos e de calendário.

“Comparado com o que está acontecendo na Turquia, que é o lançamento definitivo, vocês verão que vamos ter pequenas diferenças de produto quando lançarmos o nosso oficialmente aqui no Brasil. O caminhão é global, compartilha todo trem de força, chassi e cabine, mas apresenta detalhes e configurações específicas para o mercado brasileiro”, explicou ele.

A Ford tem expectativa de que o mercado de caminhões volte a

crescer no Brasil. As projeções da montadora são de que o empacotamento chegue esse ano a 150 mil unidades, um aumento em relação a 2012, que fechou com 138 mil unidades.

“Esperamos um crescimento contínuo ao redor de 10% ao ano, nos próximos três, quatro anos. Assim voltariamos em 2015, 2016 a ter a indústria recorde que tivemos em 2011, com 173 mil unidades. O Brasil é um país vigoroso, que deve crescer entre 3 e 4% daqui para frente, devido a diversos fatores, como Copa do Mundo e Olimpíadas. Temos, também, além desses eventos, a exploração do pré-sal, a indústria agrícola que aumenta todo ano e o consumo interno, além da mudança das classes sociais e a diminuição da pobreza. O Brasil é, sim, um país em que podemos confiar”, conclui ele. Logweb

Metar Logística implanta motocarreta em São Paulo

A Metar Logística (Fone: 16 3333.7718), empresa de encomendas expressas do Grupo JCA, acaba de adquirir seu mais novo modelo de entrega para a cidade de São Paulo, a motocarreta. “Considerando que aproximadamente 80% dos CT-e’s (Conhecimentos de Transporte Eletrônico) transportados atualmente pela empresa possuem peso de até 30 kg, a utilização desse veículo torna-se extremamente eficiente com relação à mobilidade no trânsito e custo x Km, se comparado aos veículos utilitários de quatro rodas, normalmente

utilizados nas atividades de coletas e entregas”, explica Marcelo Antunes, diretor-presidente do grupo. A Metar Logística atua no transporte de encomendas expressas utilizando os bagageiros dos ônibus próprios (Viação Cometa, 1001, Catarinense, Macaense, Rápido Ribeirão e Expresso do Sul) através de malha rodoviária, que abrange cerca de 650 municípios em seis estados das regiões Sul e Sudeste. A pretensão é ampliar o modelo de distribuição através de motocarreta para as regiões Norte, Oeste, Centro e Guarulhos.

NEW GENERATION SELECTIVA

A nova geração de Carregadores de Bateria Fronius

Disponível 7 KVA e em breve 14 KVA

Agora com muito mais vantagens

- ✓ Leitura automática da capacidade da bateria (AH)
- ✓ Flexibilidade para carregar qualquer bateria de 24/48/60 v
- ✓ Máxima vida útil da bateria
- ✓ Maior eficiência energética (CO₂)



- ✓ Através da nova curva de carregamento, é possível cargas ainda mais rápidas e muito menos aquecimento
- ✓ Proteção contra inversão de polaridade
- ✓ Fácil reparação (no local)
- ✓ Alta segurança
- ✓ Entrada USB que permite o monitoramento do sistema de carga (permite saber em quanto tempo a bateria estará carregada)

A Fronius estará na feira CEMAT que acontecerá de 19 a 22 de março no Centro de Exposições Imigrantes - SP.

VENHA NOS VISITAR NA CEMAT!

Preencha o formulário no estande da Fronius e concorra a um carregador de bateria Easy (Para carros e motos)



11 3583-3800 - vendas.carregadores@fronius.com - www.fronius.com.br

Marcomar enfrenta desafios para adequar logística de distribuição de peixes frescos

Filetagem por maquinário, veículos refrigerados e forte treinamento de motoristas são alguns dos artifícios usados pela companhia para garantir a entrega de 8 mil toneladas anuais de peixes e frutos do mar frescos e congelados para mais de 4 mil clientes.

Mariana Mirrha 

Trabalhar com um produto como o filé de salmão fresco como carro-chefe, além de outros peixes e frutos do mar, não é tarefa fácil. Ficar atento à validade de um produto que é altamente perecível, além de prezar pela higiene de toda a cadeia, da embalagem ao transporte, exigem da Marcomar (Fone: 0800 555.860), empresa que atua há mais de dez anos como uma das principais importadoras e distribuidoras de pescados do Brasil, constante adequação de processos.

“Para atuar com produtos como peixe fresco e frutos do mar, é essencial que a empresa conheça seus clientes e busque se adequar às necessidades do mercado de importação e distribuição de peixes e pescado, como é o caso da Marcomar. Além de trabalhar somente com fornecedores credenciados e aprovados pelo controle de qualidade, a empresa investe na boa formação da equipe e busca aprimorar novas técnicas. A companhia também investe em toda a cadeia produtiva, do fornecimento da matéria-prima à degustação do produto final pelo cliente”, explicam Daniel Dantas, diretor comercial e de operações, e Rosa Maria dos Santos Malavacci, responsável pelo controle de qualidade da companhia.

Para a empresa, o sucesso do produto deve-se a sua saudabilidade, fácil armazenamento e baixo risco de contaminação durante o processo de filetagem. “Vendemos

para supermercados e, principalmente, para restaurantes especializados em culinária japonesa, churrascarias e alta gastronomia, estabelecimentos que precisam de alta qualidade e segurança do produto que poderá ser consumido cru. Há, também, as redes de fast food que possuem espaços reduzidos de cozinha”, analisa o diretor superintendente da Marcomar, Nilson Marques Junior.

Além de ser distribuído em filés de 1.361 e 1.810 gramas, que facilitam o armazenamento em geladeiras comuns, o salmão fresco é filetado por maquinário, ato que diminui os riscos de contaminação. A qualidade da carne é mantida através do processo de temperatura controlada, sendo que, na sequência, o filé passa por um túnel de frio para manter o seu líquido natural, o que garante o sabor e a textura da carne. “O maior diferencial de uma operação de distribuição de peixes frescos está no prazo em que ela deve ser concluída. Temos em média 15 dias para que todo o processo seja finalizado, desde a despesa até o consumidor final. Para viabilizar o sucesso da operação, a empresa utiliza diversas ferramentas, como uma programação logística rápida e eficaz”, garantem Dantas e Rosa Maria.

O filé de salmão fresco é embalado individualmente em saco plástico de polietileno atóxico e acondicionado em uma caixa de isopor com capacidade para 15 quilos. Para

manter a temperatura adequada do alimento são utilizados packs de gelo e gel que evitam a contaminação do produto fresco pelo derretimento do gelo congelado. Além disso, para manter o pescado o mais fresco possível, a Marcomar adota um rigoroso sistema de logística e avaliação de motoristas, bem como a análise de temperatura dos veículos refrigerados.

A empresa atualmente trabalha com diversos tipos de produtos, alguns de cativeiro “aquicultura” e outros de pesca extrativa, de inúmeros locais do mundo. Cada um tem uma cadeia produtiva específica, mas todas as empresas e processos são homologados pelo controle de qualidade da Marcomar.

A companhia conta com oito Centros de Distribuição no país e as entregas das mercadorias são realizadas em até 24 horas na maior parte das regiões. As frota são equipadas com sistema de rastreamento e possuem um controle da temperatura, monitorada por computadores, e a equipe de motoristas passa por treinamento frequente, com o intuito de melhorar a qualidade do serviço prestado. Segundo Rosa Maria e Dantas, “o trânsito é um ponto crítico hoje e,

por essa razão, a frota de veículos da Marcomar é monitorada por GPS (via satélite), o que auxilia o motorista a encontrar caminhos alternativos para sair

dos congestionamentos”.

De acordo com os profissionais, a empresa procura adequar sua logística conforme a necessidade de cada cliente, considerando qualidade de serviço, eficiência e horário solicitado de entrega. Após a colocação dos pedidos, efetua-se um filtro por segmento – distribuidor, food service e supermercados. Com isso, a logística faz um estudo em cima dos diversos clientes. Depois, monta-se uma grade de entregas para poder atender à necessidade do cliente no que diz respeito a horário e complexidades.

Para a distribuição, a Marcomar mantém uma frota própria, com veículos refrigerados e equipados com dispositivos que registram a temperatura durante os trajetos, preservando o produto, a textura e o sabor, e garantindo a segurança das mercadorias.

Com mais de 4 mil clientes ativos, entre hotéis, restaurantes, supermercados e redes de fast food, a empresa comercializa anualmente cerca de 8 mil toneladas de peixes e frutos do mar frescos e congelados, nacionais e importados. **Logweb**

Para manter o pescado fresco, adota-se um rigoroso sistema logístico com B CDs. A entrega dos produtos, para a maioria das regiões, é feita em 24 horas



TOTVS adquire PC Sistemas

A TOTVS (Fone: 0800 709.8100), especializada em softwares de gestão empresarial, serviços e tecnologia, anuncia a compra de 100% do capital social da W&D Participações S.A., detentora da PC Sistemas, desenvolvedora de soluções de gestão empresarial para os segmentos de Distribuição, Atacado e Varejo e que faturou, em 2012, R\$ 52 milhões, tendo mais de 1.500 clientes em todo o Brasil, o que representa 34% dos maiores distribuidores e atacadistas do país, segundo o ranking da Associação Brasileira

de Atacadistas e Distribuidores – ABAD. O valor da transação poderá alcançar R\$ 95 milhões.

“A união entre a TOTVS e a PC Sistemas traz oportunidades de sinergias por meio da expansão do portfólio vertical de produtos, agregando à TOTVS soluções que integram tanto o mercado de distribuidores e atacados quanto o de varejo. A aquisição fortalecerá, ainda mais, o posicionamento da TOTVS para pequenas, médias e grandes empresas nestes segmentos de grande dinamismo e crescimento acima da média

na economia brasileira. Além disso, permitirá à fornecedora de software oferecer soluções capazes de integrar toda a cadeia de processos essenciais aos distribuidores, atacadistas e varejistas”, diz Alexandre Dinkelmann, vice-presidente Executivo de Estratégia e Finanças da TOTVS.

O investimento da TOTVS na aquisição da PC Sistemas contemplará pagamentos fixos e variáveis vinculados a indicadores financeiros, como o alcance de metas de receita líquida e margem EBITDA para o ano de 2013. 

Wanderley Gonelli Gonçalves 

Notícias Rápidas

Trans Volga realiza coleta e entregas

A Trans Volga (Fone: 81 2567.6020) realiza coleta e entrega fracionadas ou completas para a grande Belo Horizonte e o interior de Minas Gerais, entrega e coleta de carga aérea, além de transferência para todo o Brasil. Além disso, oferece fretes dedicados para demandas emergenciais (congressos/eventos e similares); transporte de cargas sensíveis (ATMS, bem como equipamentos hospitalares, entre outros); logística para operações especiais; armazenagem; e guarda-móveis. A empresa está disponível para parcerias comerciais, prestação de serviços e suporte a outras empresas de transportes, embarcadores, Operadores Logísticos e afins, que tenham demandas para Minas Gerais.



GARRA PARA BOBINA DE PAPEL CASCADE: VERSATILIDADE E ALTA PRODUTIVIDADE



- Projetadas para gráficas, armazéns e indústrias de bobinas de papel
- Redução de danos
- Manuseio mais rápido
- Maior visibilidade
- Giro de 360° para ambos os lados
- Excelente durabilidade
- Buchas de articulação autolubrificadas

Conheça todas as vantagens que os acessórios Cascade podem oferecer para otimizar o seu negócio.

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

CASCADE DO BRASIL

Rua João Guerra, 134 - Santos - SP

Fone: (13) 2105-8800 Fax: (13) 2105-8809

www.cascadedobrasil.com.br



Completando a linha Ecoline, Iveco apresenta seu novo caminhão médio Vertis HD

Daniilo Cândido de Oliveira 

Em evento realizado no último dia 24 de janeiro, em São Paulo, SP a Iveco apresentou à imprensa nacional o seu novo caminhão médio: o Iveco Vertis HD. O veículo faz parte da linha Ecoline, que atende à normativa ambiental Proconve P7 – Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores, e chega em duas versões: 9 e 13 toneladas, com cabine estendida. A intenção principal da montadora é pegar “carona” no crescimento da economia brasileira, sobretudo no varejo, segmento ao qual o Vertis HD está destinado.

A participação de veículos com este perfil tem aumentado nos últimos anos no Brasil em cidades de médio e grande porte. Os caminhões de 8 a 15 toneladas de PBT – Peso Bruto Total já representam 20% do total da frota acima de 2,8 toneladas em cidades como São Paulo, Rio de Janeiro, RJ, ou Belo Horizonte, MG, por exemplo.

Produzido na fábrica da Iveco em Sete Lagoas, MG, o caminhão completa a linha de veículos da montadora, somando-se aos modelos Stralis (extrapesados), Trakker (extrapesados), Daily (leves) e Tector (semipesados). Este último, inclusive, foi a “inspiração” do Vertis HD. O chassi do novo veículo é baseado no do Tector, mas os dois são destinados a públicos distintos. Segundo a montadora,



Rigano, vice-presidente para América Latina, destacou que a Iveco não cresceu como o projetado em 2012, mas o ano não pode ser considerado negativo

as principais características do novo caminhão são a robustez e a confiabilidade.

Para colocá-lo à disposição do mercado, a Iveco ouviu o próprio varejista. Rodando o Brasil em busca de opiniões, a empresa concluiu que os atributos racionais e financeiros são os mais levados em conta na hora de comprar um caminhão. “Nosso time saiu ao campo para ouvir o empresário, o varejista, o comerciante e fizemos um caminhão sob medida. É com orgulho que a Iveco consegue atender esse pedido e apresenta o Vertis HD”, enaltece o diretor da Plataforma

de Veículos Leves e Médios, Alexandre Serretti.

O “sobrenome” HD significa Heavy Duty em inglês, ou “obrigação pesada” em português. É a maneira que a Iveco encontrou para transmitir a robustez oferecida ao cliente.

Além de Serretti, vários outros executivos da companhia estiveram presentes ao evento, incluindo o diretor de engenharia do produto, Ugo Delfino, o diretor comercial, Alcides Cavalanti, e o vice-presidente de vendas e marketing para América Latina, Natale Rigano. Eles discursaram durante a apresentação sobre a importância do Vertis HD para a montadora, bem como as características técnicas e comerciais.

TESTES E ESPECIFICAÇÕES

Antes de ser liberado para comercialização, o caminhão rodou um milhão de

km em mais de 140 testes. Durante dois anos, a Iveco imprimiu mais de 100 mil horas de trabalho no desenvolvimento do caminhão. Dentro deste período, aproximadamente 400 mil km de testes foram em trechos urbanos e rodoviários, além de cerca de 100 mil km em pistas comprometidas e ruins. Até o piloto da Fórmula Truck, Beto Monteiro, que faz parte da Equipe Iveco na categoria, testou o novo veículo. “Não existe forma mais eficaz de testar a longevidade de um veículo. Posso assegurar que o Vertis HD passou em todos os testes”, afirmou Delfino.

O custo de manutenção será mais baixo que o da



concorrência, de acordo com o diretor de engenharia do produto. A aposta da Iveco é na troca menos frequente de peças e insumos. "Em média, o custo de revisão e manutenção será 5% mais barato em relação ao nosso próprio preço e ao da concorrência. As trocas da primeira revisão dependem muito das condições de dirigibilidade, mas devem ocorrer entre 20 mil e 40 mil km", projetou Delfino.

As especificações técnicas do Iveco Vertis HD também foram amplamente ressaltadas. Entre as mudanças propostas, uma cabine mais silenciosa e confortável esteve entre as preocupações. Com inovações, a suspensão da cabine apresenta quatro pontos de fixação e novas molas e amortecedores, enquanto que a suspensão primária também possui sistema

diferente, inclusive com nova barra estabilizadora.

Apesar de o consumo ser menor, o motor do modelo HD de 9 toneladas está 10% mais potente, com 177 cavalos de potência e torque 7,6% maior. Já a versão de 13 toneladas tem 182 cavalos e chega a 3,4% a mais de torque. O primeiro modelo possui tanque com capacidade para 150 litros de combustível e alcança velocidade máxima de 120 km/h em PBT no plano, enquanto o segundo armazena 275 litros e atinge até 118 km/h em PBT.

O motor utilizado é o NEF 4, fabricado pela FPT Industrial, e promete cumprir a promessa da montadora de menor consumo de combustível da categoria. O propulsor está adaptado à tecnologia Proconve P7 e a redução poderá chegar até a 5,5% no consumo em relação à

versão Euro III. "De acordo com nossos testes, dependendo da quantidade de carga, o veículo deve rodar algo entorno de 6,5 a 6,8 km por litro de diesel", salientou Delfino.

COMERCIAL

O mercado de veículos que o Vertis HD ocupará apresenta crescimento exponencial constante no Brasil. As vendas deste modelo de veículo devem ultrapassar a marca de 40 mil unidades apenas em 2013, de acordo com dados da montadora. A aposta da Iveco não se resume ao crescimento do varejo brasileiro, mas nas demais vantagens propostas pelo governo federal. Incentivos específicos aos setores automotivos, como desoneração de folha de pagamento e alíquotas diferenciadas para a tributação de produtos, também

deixam a companhia otimista. "A Iveco tem o caminhão ideal para o varejista. Estamos estabelecidos em vários setores da economia nacional, mas também é nossa intenção se consolidar no varejo", revelou Cavalcanti.

A entrada do Vertis HD no mercado faz parte da estratégia comercial da montadora, que prevê crescimento total de até 10% em 2013. Atualmente, o market share da Iveco está em 8,7%, mas a previsão é que salte para pelo menos 11% ao término deste ano. "O ano de 2012 foi desafiador e não tivemos o crescimento que gostaríamos, mas não podemos dizer que foi negativo. A Iveco estabeleceu estratégias mais sólidas e, inclusive, produziu blindados para o exército e caminhões para os bombeiros", completou Rigano. **Logweb**

PRA QUÊ ARRISCAR? FIQUE COM O MELHOR

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: Solideal e Martech.



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



COMERCIAL RODRIGUES
Import & Export

- Santos/SP - Tel.: (13) 3222-8004
- São Paulo/SP - Tel.: (11) 2060-8004
- 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.: (62) 3296-1800

www.comercialrodrigues.com



A feira que alavanca negócios e fortalece o network está de volta. Visite.

Na sua segunda edição, a **CeMAT SOUTH AMERICA** vem ainda mais completa, mostrando um consistente panorama dos setores de movimentação e armazenagem. Marcas, produtos, serviços e tecnologia de primeira linha, reúnem-se para privilegiar seus negócios e network, em um espaço aprovado pelo público. Por isso, agende-se. Compareça. E tire todo o proveito de um dos principais eventos do setor na América Latina e no mundo.

MDA
SOUTH AMERICA

Evento
simultâneo



Setores

- Manuseio mecânico.
- Tecnologias de armazenagem.
- Equipamentos para separação de pedidos e embalagem.
- Sistemas completos para tecnologias de movimentação de carga e logística.
- Movimentação de cargas e logística para sistemas, softwares e serviços terceirizados.

Show de
Empilhadeiras
Área Externa

Congresso
CeMAT*

*Participação de palestrantes da
Fundação Dom Cabral

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

19- 22 Março 2013

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

CeMAT
SOUTH
AMERICA

Informações e Inscrições

www.cemat-southamerica.com.br

Promoção e Realização

Deutsche Messe
Walddeutzel
Hannover Messe Südamerika Ltda
www.hannover.com.br

Apoio Oficial

ABIMAQ
VDMA

Apoio

CLARK
THE FORKlift
Linde
TOYOTA
EMPILHADORAS
RAYMOND
JUNGHEINRICH
PalletTron
STILL
Yale®

Apoio Institucional

AHV
CÂMARA
DE
ALEMANHA
Câmara de Comércio
Argentino Brasileira
de São Paulo

Operadora de Turismo Oficial

TAM
VIAGENS

Transportadora Área Oficial

TAM

MDA

SOUTH AMERICA

Evento
simultâneo

CONGRESSO CeMAT 2013

www.presenca.com.br



Porque é hora de pensar fora da caixa.

Para fazer a diferença é preciso pensar fora da caixa. Essa é a proposta do **Congresso CeMAT 2013**. Tornar suas atividades mais produtivas e rentáveis, otimizar os processos de armazenagem e picking, gerir os negócios em um mundo competitivo, entre outros temas, serão abordados por especialistas como o Prof^o Alexandre Santos, da Fundação Dom Cabral, e Edson Carillo, renomado consultor. Inscreva-se já. Os resultados você sente no seu caixa.

CeMAT SOUTH AMERICA 2013

Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

CeMAT

SOUTH
AMERICA

19- 22 Março 2013

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

CONGRESSO

20 e 21.03.13 das 9h30 às 14h30 na CeMAT 2013

INSCRIÇÕES

<http://cemat-southamerica.com.br/congresso/inscricao>

Promoção e Realização



Deutsche Messe

Worldwide

Hannover Fair Salemência 0146

www.hanover.com.br

Apoio



Patrocínio





Setores químico e petroquímico impõem atendimento a várias certificações e exigências

Novos certificados e condutas de operações estão sendo solicitados pelos embarcadores do segmento, obrigando OLs e transportadores a permanecerem em constante atualização. No entanto, o repasse do valor deste investimento aos fretes ainda é um problema.

Mariana Mirra 

“Os setores químico e petroquímico se caracterizam por serem formados por empresas de capital intensivo, além de requererem altos investimentos, alto desenvolvimento tecnológico (pesquisa) e formação em recursos humanos. Tratam-se, portanto, de empresas altamente competentes e exigentes em todo seu fluxo de negócios, desde os suprimentos até a distribuição final. É neste cenário que se desenvolvem os players do ramo logístico que pretendem atender esse segmento.”

O resumo sobre o perfil das companhias que atuam nos segmentos que norteiam esta matéria especial, dado por Henrique Ferlin Guerra e Walter Montagna, diretores da Apoio Comércio e Transportes (Fone: 43 3302.2605),

são condizentes com os dados da ABRALOG – Associação Brasileira de Logística (Fone: 11 3884.5930), que mostram a força dos setores para a economia e o mercado global.

Segundo os profissionais, pautados por dados da ABRALOG, somente a atividade de Operador Logístico abrange cerca de 160 empresas, gerando mais de 100 mil empregos diretos e indiretos, e movimentação em torno de R\$ 170 bilhões. “Para citarmos as projeções da logística nos ramos químico e petroquímico, podemos utilizar as projeções desse setor, segundo a ABIQUIM – Associação Brasileira da Indústria Química (Fone: 11 2148.4700), que preveem um aumento do faturamento de US\$ 122 bilhões, em 2008, para



Guerra e Montagna, da Apoio: legislação tributária nacional pode levar o OL e o transportador a abortarem uma operação logística perfeitamente viável

US\$ 167 bilhões até 2020. Essa projeção, caso se conclua, não será possível sem o adequado desenvolvimento da infraestrutura logística”, explicam.

E as dificuldades logísticas dos segmentos químico e petroquímico não são poucas e, muito menos, pouco debatidas. Como avaliam Guerra e Montagna, mesmo sendo exigentes e atuantes, os setores compartilham a mesma precária infraestrutura logística existente no país, tais como portos, aeroportos, estradas e ferrovias, com outros segmentos menos exigentes, como a agricultura e a siderurgia, por exemplo. Também é conhecido o grande entrave que causa a legislação tributária nacional, que leva o OL e o transportador, em alguns casos, a abortarem

uma operação perfeitamente viável do ponto de vista logístico, mas inviável economicamente.

Para atuar no setor é imprescindível que o Operador Logístico e o transportador conheçam o mercado e respeitem as diversas legislações que regulam os segmentos, com exigências que são essenciais para a segurança e integridade, tanto do motorista quanto da mercadoria e da população em geral.

De fato, como informa

Edson Depolito, diretor comercial da Brucai Transportes e Armazéns Gerais (Fone: 11 3658.7280), tanto para a armazenagem dos embalados como para o transporte dos materiais químicos e petroquímicos, exigências de licenciamento são imprescindíveis e exigidas pelo setor contratante, obrigando os players do mercado a fornecerem, além das certificações básicas, treinamento e desenvolvimento constantes para toda a equipe, em especial mantendo um quadro de motoristas de alto nível, cada vez mais escassos no mercado. “Isso confirma e valida o que disse recentemente um ex-executivo de uma das maiores organizações químicas atuantes no mercado: os motoristas de nossas empresas são verdadeiros



'embaixadores' das indústrias químicas, uma vez que adentram diariamente a casa de cada cliente do mercado, representando diretamente o setor", diz Depolito.

O diretor de operações do Grupo TPC (Fone: 11 3572.1703), Luis Fernando Martinez, acredita que, além do foco em produtividade, estes setores requerem alto nível de excelência em segurança, saúde e meio ambiente. A infraestrutura (rodovias, portos, etc.) ainda é bem precária e aumentam os riscos de acidentes. "Esses são setores em franco crescimento no Brasil, pois estão, na maioria das vezes, relacionados, direta ou indiretamente, ao consumo. O Brasil importa muitos produtos químicos usados como matéria-prima e produz internamente diversos produtos de origem petroquímica. A tendência é de

migração nos próximos anos para o uso de materiais orgânicos, contribuindo para a sustentabilidade ambiental. Os problemas de infraestrutura impactam diretamente na logística, contribuindo para o aumento dos estoques e uma maior utilização de ativos de transporte, com consequente oneração dos custos nos setores. Há um espaço grande para otimização da cadeia, aumentando a competitividade dos players destes mercados", analisa Martinez, seguido pelo gerente de operações gerais de armazém da IBL Logística (Fone: 11 2696.2230), Valmir Adelino de Moura: "há uma demanda crescente nos setores que acompanha o mesmo ritmo do crescimento do PIB brasileiro. Em paralelo, as questões ambientais e a própria necessidade de um controle mais rígido e perfeito da



Bacelar, da ID Logistics: uma forte tendência nestes dois setores envolve as operações logísticas sustentáveis, com foco no aproveitamento de energias

logística reversa pós-consumo merecem um destaque de notoriedade quanto ao crescimento de negócios para este quesito".

Uma forte tendência de mercado nestes setores industriais são operações logísticas susten-

táveis, com foco no aproveitamento de energias, armazéns autossustentáveis, uso de equipamentos menos poluentes, operações mais seguras e com menos possibilidades de erros, valorização do capital humano, tratamento adequado de resíduos sólidos e treinamentos dedicados para fortalecer estas ideias, de acordo com Rodrigo Bacelar, gerente comercial e de marketing da ID Logistics (Fone: 11 3809.3400). "A logística destes setores envolve diversas normas de segurança e inúmeros procedimentos para zera ou minimizar a possibilidade de riscos. A mais importante é a certificação SASSMAQ – Sistema de Avaliação de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade, sistema criado pela ABIQUIM para padronizar as regras e exigências necessárias para o transporte de

30
Anos
100%
Nacional

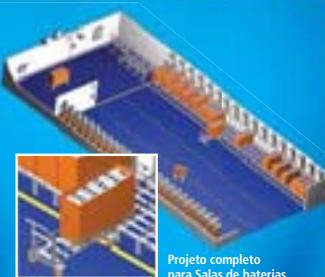
DIELETRO

Carregadores para Baterias Tracionárias para Empilhadeiras, Paleteiras, Rebocadores e Máquinas Elétricas em Geral

A Carga Ideal para Impulsionar sua Empresa



Modelo DTM
Microprocessado



Projeto completo
para Salas de baterias



Modelo DIB-T
Automático

Dieletro Eletro Eletrônico Ltda.

Rua Marcelo Muller , 1058
Cep: 03226-060, Jardim Independência - São Paulo - SP
www.dieletro.com.br vendas@dieletro.com.br

Tel.: 11 **2911.2048**
Fax.: 11 2916.4784

O que se pede ao contratar?

Para contratar os serviços de qualquer Operador Logístico ou transportadora, os clientes dos segmentos de químico e petroquímico mantêm uma lista de pré-requisitos. Os entrevistados dessa matéria especial listaram algumas das principais características que OLS e transportadoras devem atender para atuarem e crescerem no setor. Os principais? Certificações e atestados em dia, como ISO e SASSMAQ, além de certificados que legitimem o transporte e a armazenagem de carga perigosa pela companhia.

- Conhecimento e cumprimento à legislação do setor;
- Comprometimento com a carga;
- Segurança garantida para a carga, meio ambiente e colaboradores;
- Treinamento e capacitação de equipes, com cursos como MOPP e direção defensiva;
- Pontualidade na coleta e entrega;
- Disponibilização de informações sobre as operações;
- Tecnologia atualizada;
- Sistemas de rastreamento de carga;
- Sistemas online de segurança nos veículos, como GPS;
- Capacidade de investimentos;
- Frotas adequadas e renovadas, com constantes manutenções;
- Infraestrutura apropriada para atender a demanda atual, com capacidade para suprir futuros crescimentos de demanda;
- Credibilidade perante o mercado;
- Experiência no setor;
- Planejamento e controle corretos nas roteirizações de frotas.

produtos químicos. Há, ainda, o selo Atuação Responsável da ABIQUIM, que compreende uma série de normas, incluindo a segurança para os trabalhadores, para o meio ambiente e para a carga, ou seja, sustentabilidade”, continua André Ferreira, diretor da Rápido 900 (Fone: 11 2632.0900).

A atuação no segmento exige das companhias uma sólida gestão, como afirma Genaro Oddone, diretor presidente da Tagma (Fone: 11 4346.2500), que transporta mais de 1 milhão de toneladas de produtos químicos por ano. Para o profissional, as empresas devem estar preparadas para o desenvolvimento de soluções inovadoras que gerem vantagens competitivas para cada cliente com serviços que atendam demandas específicas, tanto em relação aos processos quanto em relação às operações. O setor requer uma atenção ainda mais especial por parte dos operadores, já que as operações de grandes transferências e armazenagem de matérias-primas são realizadas sete dias da semana, 24 horas por dia.

“A transportadora que se propõe a trabalhar com estes segmentos precisa mostrar e provar diariamente que está qualificada para tais serviços e manter vigente toda uma gama de licenças e certificados de diversos órgãos públicos, municipais, estaduais e federais. Contudo, não bastam apenas as licenças, os próprios motoristas precisam ter um curso específico para movimentar tais produtos, o MOPP – Movimentação Operacional de Produtos Perigosos, sendo uma condicio-



Ferreira, da Rápido 800: a logística destes setores envolve diversas normas de segurança e procedimentos para zerar ou minimizar a possibilidade de riscos

nante para a contratação de novos motoristas, o que acaba ocasionando uma redução na oferta e aumentando os custos na contratação destes. A própria frota disponibilizada precisa ser diferenciada e nova para proporcionar uma maior segurança durante a viagem”, afirma Marcus Sartori, coordenador administrativo da Transal Transportadora Salvan (Fone: 48 3411.1000). Ele continua: “muitas empresas embarcadoras, não contentes com a qualificação da transportadora, mesmo que ela possua o SASSMAQ, criam suas próprias regras e exigências, aumentando ainda mais os custos de operação para os transportadores.

Se não bastasse, exigem ainda Seguro Ambiental e contrato com empresas de atendimento emergencial, cujo mercado é restrito e monopolizado. Tudo isto que foi mencionado poderia ser tratado com naturalidade por todos os prestadores de serviços, se ao menos os custos impostos pelas exigências tidas como ‘necessárias’ fossem completamente cobertos pelos fretes praticados pelo mercado. Mas, infelizmente, isto não ocorre por conta da irresponsabilidade de embarcadores e transportadores que movimentam estes produtos na clandestinidade, apenas visando aos ganhos financeiros e não se importando com os riscos da operação”.

Para Alexandre Dorti, técnico de segurança, e Donizete Palma, gerente geral, ambos da Transportes Aiapuá (Fone: 11 2412.6603), é possível notar que muitas companhias do setor não atendem às exigências, e nas vias se percebe o descumprimento de regras, através de sérios acidentes fatais e com danos ao meio ambiente. “As empresas devem, no mínimo, contratar as OLS e transportadoras que possuem SASSMAQ. Desta forma já estarão atendendo à legislação. Infelizmente, observamos que muitas contratantes apenas se preocupam com o preço,



promovendo a concorrência desleal com as empresas que agregam em seu custo um alto investimento para atender a toda a legislação”, apontam.

DESENVOLVENDO PAPEIS

“Há muito tempo que nosso governo não olha para o setor de transportes. Ou melhor, olha e cria mais exigências.” Críticas como essa de Sartori, da Transal, são bastante comuns nestes dois setores quando se começa a discorrer sobre o que precisa ser mudado para que eles cresçam.

Dentre os exemplos dados pelo profissional para o desequilíbrio entre o atual e o ideal para o setor estão a Lei 12.619/2012, que regulamenta a profissão do motorista rodoviário, a desoneração da folha de pagamento e as novas exigências de licenciamento para transporte, criadas por órgãos



Dórti, da Transportes Atapuá: muitas companhias do setor não atendem às exigências, e nas vias se percebe o descumprimento de regras

federais. “A Lei 12.619/2012 simplesmente aumentará o custo de operação em mais 30% em todos os segmentos. Será que esse custo as transportadoras conseguirão repassar aos preços dos fretes? A desoneração da folha de paga-

mento foi atribuída, inicialmente, a diversos setores produtivos, depois para alguns setores de prestação de serviços, até o transporte. Agora, pasmem: exceto o transporte rodoviário de cargas, que é responsável pela movimentação de aproximadamente 70% de tudo que pode ser transportado no Brasil. Tudo isso sem contar as novas exigências de licenciamento para transporte criadas por órgãos federais, como o IBAMA – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis. Isso tudo aconteceu só em 2012. E nossas estradas continuam do mesmo jeito”, destaca o executivo da Transal.

Quem também lista a série de iniciativas que o OLS e transportadores devem seguir para atuar com produtos do segmento é Fabio Gomes, diretor de

administração da Transduarte Logística e Transportes (Fone: 51 3584.3500). “Para operar com transporte de produtos químicos classificados como perigosos, contamos hoje com um decreto-lei, nove leis, doze decretos, 56 resoluções, 11 portarias, 17 regulamentos técnicos, uma instrução normativa, 18 normas brasileiras, quatro regulamentos de avaliação e conformidade, 11 normas regulamentadoras e três deliberações para cumprir. As indústrias exigem, através da ABIQUIM, que seus parceiros possuam padrões de gestão e excelência para fins de firmar alianças comerciais. Estes padrões podem ser configurados em sistemas de gestão – aqui citamos o SASSMAQ, que é, na verdade, a evidência do atendimento de todos os quesitos legais ambientais somados ao

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

WWW.GUMAPLASTIC.COM.BR

cumprimento das obrigações da pessoa jurídica perante seus colaboradores, quando se trata de saúde e segurança, à sociedade, se tratando de responsabilidade socioambiental, e seus públicos de interesse, quando falamos de qualidade total. Isto implica em níveis de desempenho diante do atendimento, bem como mitigação de problemas relacionados a acidentes e incidentes no transcurso do transporte. Isto implica no aumento de investimentos por parte dos Operadores Logísticos em detrimento da necessidade de atendimento destas obrigações, como também na qualificação de todo o processo logístico contratado”, salienta.

Para Sartori, da Transal, cada vez mais as empresas embarcadoras utilizam os veículos das transportadoras como “depósitos”. Esse fato demonstra como ficou caro produzir em excesso e criar estoques altos. “Assim, é comum afirmar que os estoques de uma empresa estão em movimentação, pois a grande maioria produz sob pedidos antecipados. Diante deste contexto, o papel das transportadoras é importantíssimo, já que o carregamento dos produtos ocorre com as embalagens ainda ‘quentes’, e sempre com entregas para ‘ontem’. Por outro lado, não há espaço para erros ou atrasos de entrega, já que se trata de pedido exclusivo e sem estoque de reposição. Como é impossível prever acontecimentos que podem atrapalhar o bom andamento dos serviços, como trânsito congestionado, acidentes, encharcamentos, obras nas rodovias e até mesmo quebra de veículos, um bom relacionamento entre o prestador de serviço e o embarcador, e até mesmo o destinatário, é essencial. O objetivo sempre é prestar um serviço de qualidade, e seu cliente precisa ter certeza que é isto que você quer fazer, mesmo que eventualmente isto

A palavra da ABIQUIM

De acordo com a ABIQUIM, a indústria química brasileira é a 6ª no ranking da indústria química mundial e tem a 3ª maior participação no PIB industrial. O setor de produtos químicos de uso industrial, com faturamento líquido de US\$ 71,2 bilhões em 2012, representa 48% do faturamento líquido de toda a indústria química brasileira, movimentando aproximadamente 46 milhões de toneladas/ano de produtos no estado sólido, líquido e gasoso.

O grau de terceirização do transporte é muito grande, sendo que o uso de frota própria ocorre apenas em alguns setores específicos ou para alguns produtos com característica de periculosidade ou operação específica. Estima-se que aproximadamente 40% dos volumes são transportados a granel líquido e sólido em veículos tanques, contêineres ISO e caminhões graneleiros.

A matriz de modo de transporte da indústria química segue o praticado pela matriz nacional, com a predominância do setor rodoviário, representando aproximadamente 60% da carga movimentada, seguida do ferroviário, marítimo (incluindo a cabotagem) e dutos. Em função da especificidade dos produtos, como valores, produtos perigosos e quantidades (considerando, também, a infraestrutura disponível no momento no setor ferroviário), a indústria química utiliza este modal em menor escala que a matriz nacional, suprimindo com o uso da cabotagem, que se verifica

mais amplamente utilizada por este setor.

“A atuação integrada entre o embarcador, transportador e recebedor é uma tendência na área de logística e uma realidade no setor da indústria química, tanto operacionalmente, como em responsabilidades legais e voluntárias compartilhadas. A indústria química e petroquímica terceirizou diversos serviços de logística ao longo das duas últimas décadas, e hoje se verifica que vários desses serviços, como controle de estoques, armazenagem, transporte, destinação e tratamento de resíduos, são executados pelos prestadores de serviços de logística. Isto proporciona o foco nos negócios para o setor da indústria química e petroquímica e agrega valor para os serviços de logística”, explica Gisette Nogueira, assessora técnica da equipe de gestão empresarial da ABIQUIM.

E continua: “verifica-se que os prestadores de serviços de logística estão preparados com sistemas de gestão e implementação de práticas de qualidade, processos eficientes, recursos materiais com alta tecnologia e profissionais capacitados. No entanto, em função das peculiaridades do setor, esta integração da cadeia produtiva requer que a indústria química e petroquímica transmita, também, aos seus clientes e fornecedores de serviços logístico os valores e práticas ligados ao ‘Atuação Responsável’. Questões relacionadas à saúde, segurança e ao meio



Gisette: a indústria química e petroquímica terceirizou diversos serviços de logística ao longo das duas últimas décadas

ambiente vêm assumindo considerável importância nas relações comerciais, na percepção dos fornecedores de serviços e clientes e, consequentemente, na respeitabilidade perante o cidadão. Dessa forma, criou-se o conceito de difusão para a cadeia produtiva, que se inicia com o ‘Programa de Parceria’, mantido com transportadores, distribuidores de produtos químicos, empresas de serviços ambientais e de emergência com produtos químicos e outras empresas ligadas à cadeia de produtos da indústria química”.

Segundo a profissional, foram instalados 19 conselhos setoriais no âmbito do Plano Brasil Maior – dois desses conselhos são voltados para a indústria química e petroquímica brasileira – com a participação de associações, trabalhadores, empresas públicas e privadas. A ABIQUIM apresentou uma agenda com 13 demandas prioritárias que abrangem disponibilidade de matéria-prima, desoneração de investimentos, infraestrutura e logística, Pesquisa & Desenvolvimento e capacitação de mão-de-obra.

não ocorra. Eliminando estas incertezas, é certo que você tem mais que um cliente, e, sim, um parceiro”, afirma.

Outra questão levantada, desta vez por Guerra e Montagna, da Apoio, é a formação de recursos humanos, ainda muito escassa para atender toda a demanda. Segundo os profissionais, no Brasil encontram-se empresas que vieram de diversos ramos de atividades (principalmente do transporte) e se denominaram Operadores Logísticos, assim como empresas multinacionais que aqui se instalaram, além de outras nacionais que enxergaram o vasto potencial desse mercado e vêm prestando um bom serviço. “Por outro lado há também os que se ‘mascaram’ de Operador Logístico e causam muita dor de cabeça e uma péssima imagem do setor. Cabe

ao tomador responsável separar o joio do trigo. No caso do transporte dos produtos denominados perigosos, são os tomadores do serviço, apoiados nas entidades de classe, que procuram manter o melhor nível de exigência e segurança dessa atividade, orientando os transportadores sobre as características dos seus produtos e, ao mesmo tempo, cobrando ações e condutas cada vez mais responsáveis. Apesar das dificuldades, há, do nosso ponto de vista, um aumento da conscientização dos riscos que envolvem essa atividade no Brasil”, salientam, seguidos por Ricardo Molitzas, diretor de operações logísticas da Santos Brasil Logística (Fone:13 3209.6011). Segundo ele, “fatores devem ser respeitados por todos os que participam da operação, pois estes devem ser muito bem



treinados e alertados sobre os procedimentos operacionais e sobre riscos físicos, químicos e biológicos. Há necessidade de profissionais qualificados para interpretar as legislações e garantir a segurança na cadeia logística. Os usuários deste tipo de serviço precisam sempre estar atentos se as empresas são capacitadas e certificadas para a atividade, em

virtude das leis rigorosas para este segmento, consultando, inclusive, suas associações, como, por exemplo, a ABIQUIM”.

Depolito, da Brucai, também ressalta as dificuldades encontradas para dar conta dos compromissos que OLs e transportadores assumem como prestadores de serviço.



II Seminário Logística Lean

10 de abril
Sorocaba/SP

CASO INTERNACIONAL



NIKE *Com logística lean, Nike otimiza centro de distribuição na Europa*

Alex Andrade
Director of Nike Logistics System

EMPRESAS PALESTRANTES



APÓIO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES
eventos@lean.org.br

INSCRIÇÕES
lean.org.br/seminariologistica.aspx

ABIQUIM: Problemas e ações em andamento nos conselhos setoriais e grupos de trabalhos interministeriais, da área de logística

Restrição ao transporte de cargas químicas nas ferrovias.



Ação: Remover as restrições ao transporte de produtos químicos em ferrovias.

Gargalos ferroviários entre os principais polos petroquímicos brasileiros.

Ação: Priorizar (no PAC) os investimentos nos trechos ferroviários que estrangulam os fluxos de produtos entre as empresas dos diferentes polos petroquímicos, tendo como objetivo principal a necessária interligação de polos químicos, portos e mercados consumidores.

Ação: Priorizar (no PAC) os investimentos no acesso por ferrovias aos principais portos com potencial de uso para produtos químicos.

Gargalos ferroviários no acesso aos principais portos com potencial de uso para produtos químicos.

Insuficiência da malha brasileira de gasodutos.

Ações: Estimular a finalização do Plano de Expansão da Malha de Transportes (PMAT) da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), viabilizando o seu conhecimento pela indústria e adoção de providências necessárias para a expansão; Autorizar a provocação de terceiros ou potenciais investidores, de modo a permitir maior abrangência do PMAT; Estudar um conjunto de estímulos fiscais e financeiros para a realização acelerada de investimentos numa rede integrada de gasodutos.

Acesso aos gasodutos existentes.

Ações: Manter atualizados os dados relativos às capacidades dos gasodutos existentes, por parte da Agência Nacional do Petróleo (ANP), divulgando, periodicamente, os gasodutos disponíveis; Estabelecer diretrizes para a uniformização do acesso no âmbito dos estados federados, de modo a orientar e permitir o uso racional da malha dutoviária e, em especial, permitir o acesso ao gás matéria-prima.

Uso inadequado das zonas primárias dos portos causa problemas em série (custos, prazos, inviabilidade de várias atividades).

Ação: Definir critérios de uso das áreas portuárias primárias que permitam remover os gargalos logísticos, deslocando cargas da zona primária para as secundárias. O espaço restrito das zonas primárias tem as características de um bem público e deve ser compartilhado de forma racional, otimizando as possibilidades logísticas do sistema.



“Atravessamos o constantemente a cidade de São Paulo e temos grande atuação em rotas de tiro curto. Desta forma, na maioria das vezes sentimos que existe falta de programação adequada das partes envolvidas, no sentido de que deveria ser mais elástica e mais bem dosada, recomendando melhorias da parte dos embarcadores e dos recebedores em geral. Isso faria com que operações atendidas dentro do Estado de São Paulo e da Grande São Paulo pudessem atingir total perfeição, sem colocar em risco nossa sociedade, sem ampliar custos desnecessários e, principalmente, aprimorando e respeitando-se esse mercado de características essencialmente perigosas e bastante cruéis, que nos expõe constantemente a riscos de acidentes e incidentes.”

Tomado ao “pé da letra”, não é possível operar sem atender aos pré-requisitos, porém, na prática, o que se observa é a ainda permanência de alguns OLS inabilitados operando, quer seja no transporte e/ou na

armazenagem destes produtos. Isso é o que acredita Moura, da IBL Logística. No entanto, segundo ele, como a maioria dos fabricantes possui matrizes externas (multinacionais), que são as determinadoras dos pré-requisitos que são exigidos para o transporte dessas cargas, os OLS precisarão se ajustar às exigências de qualquer forma. Mas enfatiza: “novamente, a questão custo x benefício tem de ser muito bem avaliada, pois já é mais que sabido e maduro que qualidade e certificações custam e devem ser pagas pelo embarcador. É preciso sair da retórica de cobrar sem querer repasses de custos, a conta não fecha. Os OLS têm se visto às voltas com uma série de exigências legais e, principalmente, em relação às questões dos motoristas (treinamentos e descanso obrigatório) que devem ser atendidas e, por outro lado, com as restrições de tráfego nas grandes cidades que causam impactos enormes em suas estruturas e recursos operacionais”, finaliza.



Os setores químico e petroquímico são alguns dos abrangidos pelo Prêmio Top do Transporte. Veja os resultados de 2012 na revista **Logweb 129** que está disponibilizada no Portal Logweb: www.logweb.com.br.

Guia de OLs e Transportadores nos setores Químico e Petroquímico

Perfil da empresa	Apoio Comércio e Transportes	Brasilmaxi Logística	Brucai Logística
Telefone	11 3382.2207	11 2889.6100	11 3658.7280
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T e OL	OL	OL
Estrutura			
Localização da matriz	Londrina, PR	São Paulo, SP	São José dos Campos, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	9: SC, PR, SP	9: SP (7), RJ, GO	5: SP (4), BA
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	8: SC, PR, SP	3: SP (2), RJ	5: SP (4), BA
Regiões atendidas	Sul, Sudeste, Centro-Oeste	Todo o território nacional na carga completa; São Paulo Capital e Rio Capital para distribuição	Sudeste
Serviços Oferecidos			
Especialidades de transportes	Carga lotação (embaladas e a granel)	Transporte de CNTR; lotação; distribuição urbana; transporte com veículos dedicados	n.i.
Serviços agregados aos transportes	Carga; descarga; separação; armazenagem; controle de estoque	Intralogística; cross-docking; armazéns gerais; terminal de contêineres	n.i.
Principais clientes nos setores Químico e Petroquímico	Braskem; Mexichem; Solvay; CSI	Huntsman; Newpark; Basf; Denver Especialidades; Baker B.J Química	n.i.
Operação			
Total veículos frota própria	94	171	80
Total veículos frota agregada	50	117	12
Frota rastreada? (Sim ou Não)	Sim	Sim	Sim
Número de veículos dedicados ao setores	100	52	60
Número de motoristas com MOPP	n.i.	36	50
ISO 9000?	Não	Sim	Não
ISO 14000?	Não	Não	Não
SASSMAQ?	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	OnixSat; Sascar; Autotrac	Ominilink; Autotrac	Autotrac
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	n.i.	WMS; CMS; TMS	WMS; TMS
Serviços diferenciados oferecidos exclusivamente para os setores Químico e Petroquímico	Transporte com silo; carregamento; descarregamento; envasamento do silo	Certificados ISO 9000, SASSMAQ, LETPP (Licença Especial de Produtos Perigosos), CRCC (Certificado de Registro de Classificação Cadastral) e IBAMA; estrutura para cross-docking de produtos químicos	Armazém geral
Equipamentos/acessórios específicos para atuação nos setores Químico e Petroquímico	Veículos pesados; semirreboques (sido, silo, aberto); empilhadeiras	EPI's obrigatórios	Licenciamento nos órgãos de controle

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®

Legenda: n. i. = Não Informado

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores Químico e Petroquímico				
Perfil da empresa	GAT Logística	Grupo TPC	IBL Logística	ID do Brasil Logística
Telefone	11 2413.700	11 3572.1703	11 2696.2230	11 3809.3400
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T e OL	OL	OL	OL
Estrutura				
Localização da matriz	Guarulhos, SP	Salvador, BA	Guarulhos, SP	Osasco, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	6: SP (5), RJ	21: BA, SE, RJ, SP, RS, DF, MS, MT, PA, MG, GO, MA	5: SP (3), RJ, AM	27: SP, RJ, ES, MG, DF, PA
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	6: SP (5), RJ	21: BA, SE, RJ, SP, RS, DF, MS, MT, PA, MG, GO, MA	4: SP (2), RJ, AM	3: SP, RJ, DF
Regiões atendidas	Entrega fracionada nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro e em veículo dedicado ou aéreo em todo território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional
Serviços Oferecidos				
Especialidades de transportes	Transporte fracionado e dedicado; entregas em portos, com equipamentos especiais	Transporte terrestre de fluido de perfuração; transporte e movimentação de cargas; transporte de transferência	Aéreo; rodoviário; DTA; fármacos; e-commerce	Transporte rodoviário
Serviços agregados aos transportes	Armazenagem; gestão de fretes	Distribuição fracionada; gerenciamento de risco e seguro	Armazenagem	Gestão de transporte (célula de pilotagem incluindo gerenciamento de KPI's, conferência de frete, order tracking); distribuição urbana; milk-run
Principais clientes nos setores Químico e Petroquímico	Shell; Ipiranga; Total Lubrificantes; ISP do Brasil; Ecolab	Petrobras; Braskem	n.i.	Chevron
Operação				
Total veículos frota própria	120	41	30	-
Total veículos frota agregada	179	202	300	100
Frota rastreada? (Sim ou Não)	Sim	Sim	Sim	Sim
Número de veículos dedicados aos setores	n.i.	38	30	4
Número de motoristas com MOPP	71	60	15	8
ISO 9000?	n.i.	Sim	Sim	Não
ISO 14000?	n.i.	Não	Não	Não
SASSMAQ?	Sim	Não	Em implantação	Não
Tecnologias usadas no rastreamento	OnixSat	Cronotacógrafo digital; GPRS com Simcard; rastreador com bloqueador via satélite (Buonny)	Autotrac	Autotrac; Jabursat; Sascar; Omiliink
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	TMS; WMS; EDI; intrane	n.i.	Monitoramento 24 h	TMS; WMS; Portal WEB; roteirizador; ERP; mobile tracking
Serviços diferenciados oferecidos exclusivamente para os setores Químico e Petroquímico	Entregas nos portos com equipamentos especializados	n.i.	Certificação SASSMAQ; cursos e treinamentos específicos para motoristas (MOPP, Olho Vivo); implementação de check-list específico para veículos, tanto no in quanto no outbound; adicionais de periculosidade; auditorias técnicas/operacionais frequentes	n.i.
Equipamentos/acessórios específicos para atuação nos setores Químico e Petroquímico	Veículo plataforma; equipamentos de segurança e de contenção de produto	n.i.	EPI's obrigatórios; kit's anti-derrames de produtos; acessórios para descarga (berço, rampa hidráulica); placas de sinalização; veículos específicos e/ou dedicados para transferência/distribuição	Armazenagem especial para produtos perigosos e inflamáveis com controle de temperatura e umidade; equipamentos de movimentação e estruturação de armazéns com mecanismos antiexplosão; veículos especiais com dispositivos contra sinistros, determinado nos códigos de ABIQUIM e do Programa de Atuação Responsável (Responsible Care); programas específicos de treinamento de operadores e de motoristas

FEIRA INTERNACIONAL DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE DE CARGAS E COMÉRCIO EXTERIOR

ONDE
O SETOR FAZ
NEGÓCIOS

INTERMODAL SOUTH AMERICA

19º
EDIÇÃO

**Melhore sua estratégia de
logística e transportes em
nível nacional e internacional!**

Encontre novas soluções para
superar desafios logísticos, reduzir custos
e melhorar prazos de entrega!



O MUNDO INTERMODAL EM EXPOSIÇÃO

- Aeroportos
- EADIs
- Portos
- Serviços e Sistemas de Transporte e Logística
- Terminais
- Equipamentos e Tecnologia
- Comércio Internacional de Cargas

2 A 4 Abril 2013

13 - 21h

Transamerica Expo Center
São Paulo - Brasil

**2º MAIOR EVENTO DO MUNDO
PARA OS SETORES DE LOGÍSTICA,
TRANSPORTE DE CARGAS E
COMÉRCIO EXTERIOR**

36 MIL M² DE EXPOSIÇÃO
23% MAIS ESPAÇO!

**MAIS EXPOSITORES, MAIS
SOLUÇÕES, MAIS NETWORKING**

**MAIS DE 27 DIFERENTES
SEGMENTOS DA INDÚSTRIA
VISITARAM A FEIRA EM 2012**

Faça seu pré-credenciamento online. Evite Filas!

O credenciamento online é GRATUITO para profissionais do setor. Inscrições no local custarão R\$ 50,00.

www.intermodal.com.br

Realização



Patrocínio



Últimos espaços disponíveis. Informações:

Bruna Sá: 11 4878 5922 - info@intermodal.com.br

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores Químico e Petroquímico						
Perfil da empresa	Rápido 900	Santos Brasil Logística	Tegma Gestão Logística	Transal	Transduarte (Tede Transportes)	Transportes Aiapuá
Telefone	11 2632.0900	13 3209.6000	11 4346.2500	48 3411.1000	51 3584.3500	11 2412.6603
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T e OL	OL	OL	T	T	T
Estrutura						
Localização da matriz	São Paulo, SP	São Paulo, SP	São Bernardo do Campo, SP	Morro da Fumaça, SC	Novo Hamburgo, RS	Manaus, AM
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	22: SP (7), MG (2), DF, RJ (4), GO (4), RS, PE, BA, ES	8: SP (6), SC, PA	78	6: RS, SC, PR, SP	13: RS, SC, SP, MG	2: SP, PA
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	3 CDs	2: SP	5: SP, RJ, ES	-	-	AM, SP e PA
Regiões atendidas	Centro-Oeste, Nordeste, Sudeste, Sul	Sudeste, Sul, Norte	Todo o território nacional	Sul e Estado de São Paulo	Sul, Sudeste, Centro-Oeste	Manaus, Belém, Boa Vista, Macapá
Serviços Oferecidos						
Especialidades de transportes	Transportadora rodoviária de carga e OL	Cargas químicas; operações de transporte portuário	Transporte de veículos zero quilômetro; transporte de grandes volumes	Transporte de produtos químicos, carga embalada e líquido granel	Transporte rodoviário de produtos químicos fracionado	Transporte rodoviário de produtos químicos (perigosos e não perigosos)
Serviços agregados aos transportes	Armazenagem; distribuição; movimentação; embalagem; manuseio; cross-docking; expedição; emissão de NF; controle de estoque; logística in-house	Transporte de contêineres basculantes; processos produtivos; JIT	Distribuição fracionada (last mile); armazenagem;	n.i.	Central de logística própria	n.i.
Principais clientes nos setores Químico e Petroquímico	Grupo Basf; Akzo Nobel; Petrobras	Dow Química; Rhodia; AGFA	Unilever	Brenntag Química; Farben Tintas e Solventes; Anjo Química; Sun Chemical	n.i.	Valvoline; Houghton; Ashland
Operação						
Total veículos frota própria	610	106	4.000 (frota própria e de terceiros)	250	238	2
Total veículos frota agregada	400	88	4.000 (frota própria e de terceiros)	0	35	26
Frota rastreada? (Sim ou Não)	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Número de veículos dedicados ao setores	-	n.i.	-	250	220	26
Número de motoristas com MOPP	-	n.i.	n.i.	300	205	26
ISO 9000?	Sim	n.i.	Sim	Não	Não	Não
ISO 14000?	Em implantação	n.i.	Sim	Não	Não	Não
SASSMAQ?	Sim	n.i.	Sim	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Omnilink	Autosat; Omnilink; Onixsat	n.i.	Sateliteal; GSM	Sistema Sighra	Autotracc
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	n.i.	TMS; WMS; RFID; OCR; tacógrafos eletrônicos; telemetria	TMS; WMS; ERP	n.i.	Sistema de conferência eletrônica	BI - Business intelligence
Serviços diferenciados oferecidos exclusivamente para os setores Químico e Petroquímico	-	Serviço porto a porta	Gerenciamento logístico	Seguro ambiental; todas as licenças necessárias para qualquer tipo de produto químico	Apoio no quesito de legislação	SASSMAQ e BI - Business Intelligence (acompanhamento da performance da operação)
Equipamentos/acessórios específicos para atuação nos setores Químico e Petroquímico	-	n.i.	Equipamentos rodoviários de ponta; compressores de ar	n.i.	n.i.	EPI's e kits para emergências, conforme as normas vigentes

Pincéis Atlas inaugura Centro de Distribuição em Esteio, RS

Considerada líder no mercado brasileiro de acessórios e

ferramentas para pinturas, a Pincéis Atlas (Fone: 51 3458.5800), empresa do grupo Bettanin, acaba de inaugurar o seu Centro de Distribuição em Esteio, RS. Com 10.000 m² e pé-direito de 12 m, o novo CD possui tecnologia de ponta para agilizar, dar maior nível de fracionamento de lotes, permitir maior controle do mix e a otimização dos prazos de entrega. Com isso, a empresa irá triplicar a sua capacidade de armazenagem e de separação de materiais, de forma a sustentar o crescimento agressivo de vendas que vem tendo nos últimos anos. Com o novo CD, a

Atlas terá um aumento de 3.000 para 7.700 posições-paletes e de 8 para 23 docas de expedição. A empresa também pensou em eficiência energética usando um sistema de iluminação que garante luz natural durante o maior tempo da operação diária, além de conforto térmico para os seus profissionais. Toda a comunicação do novo CD será por wireless e voz sobre IP, o que elimina redes de fios internas, gerando maior eficiência na operação. O novo CD de Esteio atenderá médias e grandes empresas do varejo brasileiro de materiais de construção, hoje com uma carteira de 22 mil clientes atendidos de forma direta.

Foto: João Castro



Locar anuncia investimento de 150 milhões de reais em equipamentos

A Locar Guindastes e Transportes Intermodais (Fone: 0800 770 0618) anunciou investimentos de R\$ 150 milhões em equipamentos só no primeiro semestre de 2013. Deste total, 45% serão destinados à compra de plataformas aéreas, 30% para a conclusão da primeira balsa brasileira de lançamento de dutos, em fase de finalização no Rio de Janeiro, e mais cinco barcos. O restante será empregado na compra de equipamentos para transporte especial, guindastes e andaimés.

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

Conheça nossa linha de rodas para paleteiras e empilhadeiras.

0800-111111 - www.schioppa.com.br



 **SCHIOPPA**
RODAS E RODÍZIOS



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

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

SUA CARGA
EM BOAS MÃOS
PARA TODO
O BRASIL.

Transporte Aéreo,
Rodoviário,
Armazenagem,
Pharma e DTA.



ISO 9001

ANVISA

IBL
LOGÍSTICA

(11) 2696-2230

www.ibllogistica.com.br

Elemar monta divisão de logística reversa internacional

Danilo Cândido de Oliveira

No mercado desde 1979, a Elemar (Fone: 11 5581.0077) acaba de colocar em prática sua mais nova estratégia de expansão. A companhia criou uma divisão para atender a logística reversa de empresas interessadas em reduzir as burocracias no trâmite de produtos e equipamentos internacionais. O processo é reconhecidamente um entrave para as empresas que comercializam componentes vindos do exterior ao Brasil. As tributações extras, avaliação da Aduana e custos logísticos internacionais são as principais dificuldades enfrentadas pelos clientes.

Pensando nisso, o Operador Logístico viabilizou a criação da Elemar Technica, com o intuito de dar maior agilidade, visibilidade e economia de escala ao processo logístico reverso, seja para descarte de peças e resíduos, seja para substituição de equipamentos com problemas. De acordo com o CEO da Elemar, Adilson Vieira de Araújo, havendo necessidade de retirada do produto, a nova empresa cuidará de todo o processo para que o cliente não tenha que perder o foco em seus negócios. Esse mecanismo é bastante comum quando empresas sediadas no exterior instalam uma filial no Brasil.



Araújo: "todas as atividades de recepção física dos bens para reparo ou substituição passam a ser executadas pela Elemar Technica"

"Todas as atividades de recepção física dos bens para reparo, bem como as tratativas fiscais e logísticas, passam a ser executadas pela Elemar Technica", revela Araújo.

Apesar de ter criado recentemente a divisão, a Elemar já faz alguns processos de logística reversa há algum tempo. A diferença é que a média de equipamentos recebidos e enviados pré-Elemar Technica era de 2 mil por mês e a nova estimativa trabalhada é de até 10 mil produtos. Desta maneira, segundo Araújo, a companhia deve aumentar consideravelmente o faturamento da logística reversa, que hoje representa 14% do total da empresa.

O executivo destaca a importância do trabalho e

como se dá o processo. "Um projeto de logística reversa bem estruturado começa antes mesmo da necessidade de se reparar algum equipamento. O processo é iniciado na elaboração do contrato de venda, no qual é preciso constar as cláusulas específicas de garantia, local da garantia, custos envolvidos, quem paga o quê, prazos, etc. A partir daí, desenvolvemos um fluxo detalhado de todas as fases, responsabilidades, prazos e documentos necessários, além de custos envolvidos", avalia o CEO da Elemar.

Na visão da companhia, o projeto representa redução de custos aos clientes, pois a legislação isenta impostos nas transações reversas nacionais e internacionais, desde que observadas as regras pertinentes.

O know-how da companhia também colabora para o desenvolvimento da nova empreitada. Desde 1996, a Elemar atende a logística do setor de Telecom não apenas com recepção e envio de peças, mas com embalagem e regularização fiscal. De acordo com a empresa, já são mais de 100 mil unidades tratadas.

Para Araújo, o principal destaque com a criação da Elemar Technica foi o aumento no campo de atuação. Ele entende que atividades

diferentes fazem a empresa crescer como organização. “Com a inclusão da logística reversa em nossas atividades, ampliamos de maneira singular o nosso leque de conhecimentos, inclusive em direito internacional, pois envolve aduanas diferentes e tratamentos tributários, aspectos regulatórios e seguros distintos, entre outras funções. Isso teve como resultado uma evolução nas operações normais da Elemar como operador logístico internacional”, destaca o executivo.

Outro fator apontado pela empresa é a logística reversa com atuação internacional. A principal diferença é a obrigação milimétrica nas informações fiscais para passar na ida e na volta pelas aduanas. O conhecimento da legislação do local também é bastante importante. Enquanto isso, na logística reversa nacional, principalmente quando ela é inte-

restadual, a maior preocupação envolve as regras locais relativas à emissão de notas fiscais.

MERCADO

No Brasil, a atuação da Elemar na logística reversa será estabelecida em 35 cidades, segundo o CEO da empresa.

O retorno dos produtos independente do país de origem, desde que a região esteja pré-estabelecida em contrato. Araújo também garante que a contratação do serviço não será difícil para novos ou antigos clientes.

“A contratação é muito simples, já que nossa área de projetos é composta por quem efetivamente atua na célula de logística reversa. Tudo começa com um projeto específico para o cliente conforme suas necessidades. Quanto aos demais serviços logísticos, é fundamental que eles sejam contratados, pois isso



determina

o controle completo dos prazos, custos, visibilidade e follow-up da operação”, enfatiza Araújo.

O executivo também classifica o mercado atual de logística reversa como diversificado. “Muitas empresas ainda têm o ônus dessa gerência logística, pois nem sempre é feita por especialistas. O resultado envolveu problemas com prazos, multas e estresse,

considerando ainda que existe uma parte das empresas que desconhece as regras que regem esse segmento”, avalia.

Quanto ao futuro, a Elemar classifica o cenário como promissor. As perspectivas são boas, pois a profissionalização das operações e concentração em produtos, clientes e serviços tem crescido rapidamente. Logweb

BATERIAS

Maksul

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

(51) 3496-8171

Gravataí - RS

www.bateriasmaksul.com.br

**HÁ MAIS DE 12 ANOS NA
PRODUÇÃO DE BATERIAS
TRACIONÁRIAS TUBULARES**



REPRESENTANTES
E SERVIÇO AUTORIZADO:

EMPITEC

EMPILHADEIRAS
(47) 3268-2498
SANTA CATARINA / PARANÁ

TOTAL
bateria

BATERIAS TRACIONÁRIAS
(11) 4587-2768
SÃO PAULO

Dafiti automatiza operação de CD com a Intermec Brasil

Priscilla Cardoso 

A Dafiti (Fone: 11 3053.7500), loja online de calçados, roupas e acessórios existente no Brasil desde 2011, decidiu automatizar a operação do seu Centro de Distribuição com coletores e impressoras da Intermec Brasil (Fone: 11 3711.6783).

Com 500 marcas diferentes no portfólio e 62 mil produtos à venda, a Dafiti, que estruturou a sua operação com a oferta de frete grátis e garantia de troca dos produtos sem uso em até 30 dias corridos após o recebimento da compra, precisava contar com uma operação baseada em sistemas e hardwares confiáveis para a identificação automática e captura de dados (AIDC).

"A operação da Dafiti é recente, por isso esta implantação não substituiu nenhum parque tecnológico. Anteriormente eles utilizavam planilhas em papel", explica Bianca Nascimento, gerente de contas de canais da Intermec Brasil.

No período que antecedeu o início

Coletor de dados CK3 da Intermec do Brasil. Dentro do CD da Dafiti, a operação conta com 97 coletores



Bianca: "com este projeto, a Dafiti consegue gerenciar todos os produtos estocados no seu Centro de Distribuição"

do processo de automação, a Dafiti iniciou o processo de montagem do CD com consultoria da Quebeck (Fone: 11 5585.2766) – empresa que atua no mercado de automação e é parceira da Intermec – para desenvolvimento do processo de Site Survey e homologação dos equipamentos com o sistema Uniconsult.

O processo de Site Survey consistiu em um amplo estudo de viabilidade da tecnologia, quando foram definidas as métricas para o projeto do CD, levando em consideração a capacidade de operação e qualidade da rede sem fio, receptividade de sinal para operações envolvidas

envolvendo AIDC e garantia de performance para validar a escolha do espaço para montagem definitiva da operação logística.

Dentro da unidade de estocagem da Dafiti – que está localizada em Jundiá, interior de São Paulo, e possui sete mil metros quadrados – a operação conta com 97 coletores de dados CK3 e 24 impressoras de código de barra modelo PD41. O CK3 possui display de 89 mm QVGA e teclado desenhado para utilização com uma mão. Já a PD41 traz alta taxa de transferência e qualidade de impressão, com redução de custos.

"Com este projeto, a Dafiti consegue gerenciar todos os produtos estocados no seu Centro de Distribuição. A meta é enviar os pedidos aos clientes dentro de 24 horas após o fechamento da compra", afirma Bianca.

O processo, que durou três meses, contou com investimento de R\$ 250 mil. E, segundo a gerente de contas de canais da Intermec Brasil, há possibilidade de ampliação. 

A impressora de código de barra modelo PD41 traz alta taxa de transferência e qualidade de impressão, com redução de custos




Spallo
OD BRASIL

- Espumas Industriais
- Peças Técnicas
- Embalagens e Calços
- Materiais Expandidos
- Embalagens Reformáveis em PP Alveolar
- Fitas Adesivas

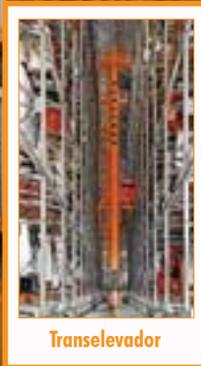
Sempre existe um produto Spallo perto de você!

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

- SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO
- SISTEMAS TRANSPORTADORES
- SOLUÇÕES DE ARMAZENAGEM AUTOMÁTICA
- SOFTWARE GERENCIADOR E INTEGRAÇÃO



Transportador



Transelevador



Mini Load



Elevador de Carga



SCHEFFER
LOGÍSTICA E AUTOMAÇÃO

(42) 3239-0700

www.schefferlogistica.com.br - scheffer@schefferlogistica.com.br



Águia	3ª Capa
Alphaquip	41
Alumitex	61
Bertolini	4ª capa
Braspres	2ª capa
Cargomax	30
Cascade	49
CeMAT.....	52 e 53
Central	28
Cromo Steel	43
Dieletró	55
Easytec	35
Empitec.....	67
Fronius	47
GKO	11
Gumaplastic.....	57
Hannover	72
IBL	66
Intermodal	63
Lean Institute Brasil	59
Linde	23
Logweb	80 e 6
Mapel	17
Marksell	13
Movimenttar.....	39
Nautika.....	15
Neoband	79
Peltrans	31
PSU.....	5
Rayflex	40
Retrak	27
Rodaco.....	Sobrecapa e 44
Rodafer	19
Samm	29
Saur	32
Saythex	33
Scheffer.....	69
Schioppa	65
Solideal	51
Soropack.....	37
Spallo	68
Still	7
Trelleborg	25
Tyresfer	9
Zeloso	21


SAP

Com o objetivo de reforçar as suas prioridades em 2013, a SAP realizou diversas mudanças em sua estrutura regional de vendas. A empresa anuncia que as estruturas de vendas da América do Norte e América Latina se fundirão em uma única região, denominada “As Américas”, para a qual Rodolpho Cardenuto foi nomeado presidente. No novo cargo, o executivo terá a responsabilidade de supervisionar todas as operações e esforços de vendas na região pan-americana. Além da alteração na região das Américas, a SAP anuncia o realinhamento das regiões EMEA (Europa, Oriente Médio e África) e DACH (Alemanha, Áustria e Suíça), a fim de materializar as oportunidades de crescimento na Europa e na região do Oriente Médio. Seguindo essas ideias, a SAP forma uma nova região de operações denominada MEE (sigla em inglês para Europa Central e do Leste), que incluirá as unidades de mercado CEI (Comunidade dos Estados Independentes - antiga União Soviética) e as correspondentes a suas antigas regiões europeias DACH e CEE (Europa Central e do Leste). Michael Kleinemeier, atual diretor-chefe da SAP DACH, vai liderar a região MEE na qualidade de presidente regional e continuará se reportando a Robert Enslin. Franck Cohen continuará sendo o presidente regional da EMEA e também se reportará a Enslin. Steve Watts seguirá desempenhando suas funções como presidente da região APJ (Ásia-Pacífico e Japão), sem mudanças.


CEVA Logistics

A CEVA Logistics anuncia a nomeação de Lauro Vieira como diretor sênior do Produto Marítimo para a América Latina. Em seu novo cargo, o executivo ficará baseado na unidade da CEVA localizada em São Paulo, e se reportará a Craig Grossgart, chefe regional de Marítimo para as Américas, e a Brett Bissell, vice-presidente Executivo para a América Latina.


Zatix

Cileneu Nunes, que desde o início de 2012 respondia pela diretoria de tecnologia da Zatix, está assumindo a presidência da empresa - atuante na área de rastreamento e monitoramento de veículos. Criada em junho de 2008, a Zatix é resultado da associação da Omnlink com a Graber Rastreamento e a Telemtr. Ao anunciar o nome de Nunes, acionista da Zatix e um dos fundadores da Omnlink, para assumir a presidência a partir de 2013, a companhia encerra um ciclo de gestões comandadas por administradores profissionais, contratados para liderar o complexo processo de fusão de várias empresas com suas respectivas heranças culturais, linhas de produtos e diferentes perfis de usuários.


Elog

Armando Adegas, há um ano a frente das unidades da Elog - Operador Logístico do grupo EcoRodovias - na Baixada Santista, é o novo diretor comercial da companhia. Ele terá a função de dar continuidade ao projeto de crescimento sustentado da companhia, por meio da captação de novos clientes e da verticalização dos serviços na cadeia logística dos clientes ativos.


GEFCO

Patrick Bonaly é o novo diretor geral da GEFCO Brasil. Ele é engenheiro formado pela École Polytechnique da França e, nos últimos 15 anos, atuou no Brasil na área de Supply Chain do setor industrial, na área de energia e, também, em consultorias para empresas internacionais de grande porte. Bonaly entra na diretoria geral da GEFCO substituindo Gonzague Collong.


Ímola

A Ímola Transportes - considerada líder no segmento de transporte de produtos farmacêuticos - anuncia renovação no quadro diretivo. O executivo Carlos Curti assume a direção técnica da empresa, destacando que a mesma espera alcançar um crescimento de 50% de suas atividades no ano de 2013.

The logo for TDEF (Transmissão de Força) is displayed in a stylized, bold font. The letters 'T', 'D', and 'E' are black, while the 'F' is grey. The letters are interconnected, with the 'D' and 'E' having a double-line effect. The logo is set against a yellow rectangular background.

TDEF

TRANSMISSÃO DE FORÇA

www.logweb.com.br

Edição nº 10 | Fevereiro | 2013

A wide-angle photograph of a busy exhibition hall. The ceiling is high with recessed lighting. In the background, a large blue banner for 'MDA' is visible, with the words 'Drive' and 'ation' partially seen. A sign with the number '25' is also visible. The floor is crowded with people, many wearing business attire. In the foreground, there are various exhibition stands, including one with red cylindrical objects and another with a 'POR' sign. The overall atmosphere is that of a professional trade show.

Prévia da MDA



MDA SOUTH AMERICA 2013

Motion, Drive & Automation

Fórum MDA.
Gratuito para Profissionais.

MDA SOUTH AMERICA 2013.

Sucesso em vários países, agora na América Latina. Visite.

A MDA, Motion, Drive & Automation, é uma das principais feiras mundiais dedicada aos setores de Transmissão de Forças Mecânicas, Elétricas, Fluido-Hidráulicas e Pneumáticas, como também Tecnologias de Ar Comprimido e Vácuo.

Único vento no Brasil totalmente focado nesses segmentos, apresenta espaços privilegiados de exposição, reunindo os principais fabricantes e prestadores de serviços que você procura.

Participe da MDA. Negócios, ampliação do network e muitas novidades esperam você.

Temas Fórum MDA

- Automação e controle de processos industriais.
- Inovação tecnológica.
- Segurança do trabalho na automação industrial.
- Eficiência energética em processos industriais.

19 - 22 Março 2013

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

MDA
SOUTH AMERICA

Trade show by:



Exclusividade
CeMAT SOUTH AMERICA -
movimentação, logística e armazenagem.
Feira simultânea à MDA.

Informações e Inscrições
mda-southamerica.com.br

Motion, Drive & Automation

Promoção e Organização



Hannover Fairs Sulamérica Ltda

Apoio Oficial



Apoio



Apoio Institucional



Operadora de Turismo Oficial



Empresa Oficial de Transporte Aéreo



Vem aí a MDA

Wanderley Gonelli Gonçalves, Editor

Apoio:

MDA

SOUTH AMERICA

Esta edição de *Transmissão de Força* apresenta uma pequena prévia da MDA – Motion, Drive & Automation, que acontece agora em março, em São Paulo, SP.

Pela divulgação, acreditamos que o leitor já tenha pleno conhecimento deste importante evento, que vai abranger setores como mecânica, elétrica, hidráulica, pneumática, tecnologias de ar comprimido e vácuo.

Já a próxima edição de *Transmissão de Força* vai incluir o Catálogo Oficial do evento, com destaque para todas as empresas participantes: suas novidades, suas linhas de produtos e suas expectativas quanto ao mercado brasileiro – vale lembrar que vários dos expositores vêm de pelo menos outros 12 países, trazendo novas tecnologias, novos produtos e serviços.

Reportando a esta edição, a revista traz, além da prévia, uma matéria com a Polyseal, que aborda a chegada da MDA ao Brasil e a importância que eventos como esse podem trazer para o mercado nacional. Segundo o diretor da empresa, a indústria nacional ainda não conseguiu criar eventos de grande impacto como esse no país.

Já em outra matéria, com a MVC, é focado o lançamento de uma linha de componentes plásticos para a indústria automotiva através das tecnologias RTM-S (Resin Transfer Molding Surface) e da VFC Light (Vacuum Forming com Compressão), sendo o primeiro novidade exclusiva da empresa.

Com relação à Simrit, empresa também presente nesta edição de *Transmissão de Força*, é divulgada a sua nova linha de produtos para sistemas de

transferências de líquidos. Entre os lançamentos estão conjuntos para bombas pneumáticas de duplo diafragma, que são considerados pela empresa o maior destaque de toda a linha.

Por último, temos a participação da Filizola e seu mais novo lançamento: o SCC Net. Trata-se de um aplicativo voltado para a automação industrial e que tem como objetivo possibilitar que as balanças sejam utilizadas como coletores de dados, eliminando a necessidade de computadores nos postos de pesagens.

Veja, leitor, como procuramos diversificar os assuntos inseridos na revista, sempre com foco nos setores por ela abrangidos – os mesmos já citados no caso da MDA – e procurando proporcionar as informações mais atualizadas e importantes para o mercado.



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

Redação
Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

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

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

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

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

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

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@tdef.com.br

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

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@tdef.com.br

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

Assistente Comercial
Júlia Gonçalves
comercial@tdef.com.br

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

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

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

Para diretor da Polyseal, feiras internacionais mostram o interesse externo no mercado brasileiro

 Priscilla Cardoso 

Embora a globalização aproxime o Brasil dos países mais desenvolvidos do mundo, a indústria nacional ainda não conseguiu elaborar eventos de grande sucesso e impacto na área de transmissão de força. Mas a chegada da 1ª edição sul-americana da MDA – Motion,



Atuante no setor de vedações desde 1996, a Polyseal irá apresentar na feira os seus principais produtos e serviços

Drive and Automotion ao país, pode ser um pontapé na diversificação do formato das feiras. Pelo menos essa é a opinião de Sergio Teixeira da Silva, diretor da PolySeal Vedações (Fone: 11 4053.2810). Para o executivo, a demanda por um evento deste nível no Brasil mostra o grande interesse externo pelo mercado nacional, com empresas internacionais expondo seus produtos e demonstrando que o Brasil está cada vez mais importante no cenário da indústria mundial.

“Acho extremamente positivo que feiras internacionais, como a MDA, tragam para o país expositores internacionais. Eventos deste nível insere o Brasil cada vez mais no mercado mundial, além de gerar internamente um ganho que é difícil mensurar, mas agrega crescimento para o país” explica ele. E completa: “depois, será muito interessante uma diversificação no formato das feiras para nos aproximarmos dos países mais desenvolvidos tecnologicamente. Embora a globalização ajude esta aproximação, hoje, no Brasil, ainda não conseguimos ter eventos de sucesso no formato em que é realizada a MDA. Já para o setor que atuamos será muito interessante com relação a possíveis novas parcerias, clientes e para trabalhar os concorrentes”, diz Silva. Esta é a primeira vez que a Polyseal participa de uma edição da Motion, Drive and Automotion. A empresa atua no setor de vedações desde 1996. E a principal expectativa em participar da edição sul-americana da feira é conseguir uma maior divulgação de seus produtos e serviços. “Este evento concentra nossos principais mercados: hidráulica, pneumática e

vedações, mas nos posicionamos como uma empresa de soluções de vedação hidráulica e pneumática”, afirma Silva. Com previsão de lançar os produtos nos próximos meses, a Polyseal ainda não definiu por completo o que irá apresentar em seu estande, mas segundo seu diretor, irá mostrar seus principais produtos e serviços.

Sobre os desafios que o setor de vedações enfrenta hoje, Silva destaca a concorrência desleal de algumas empresas e o “Custo Brasil”. “Do ponto de vista de mercado, o maior problema é a concorrência com empresas que não fazem corretamente o pagamento de impostos e tributos, ou seja, concorrência desleal. Já do ponto de vista de país, o Brasil precisa melhorar, e muito, as questões tributárias e fiscais e infraestrutura, o que nos remete ao conhecido ‘Custo Brasil’”, explica ele.

Devido à estagnação do mercado com a crise econômica mundial, a Polyseal fechou o ano de 2012 com uma retração entre 10% e 15%. Mas para esse ano, as expectativas são de crescimento, com diversos investimentos previstos. “O ano de 2012 não foi dos melhores, esperávamos um crescimento que não houve e fechamos o ano com uma retração. Mas a tendência para 2013 é que haja uma melhora gradual do mercado, desde que continuem os incentivos gerados para o crescimento da economia por parte do governo. Estamos investindo, principalmente, em tecnologia e, com certeza, esperamos e trabalhamos para crescermos esse ano”, conclui Silva.

Silva: “temos como meta não ser somente fornecedora de vedações, mas nos posicionar como uma empresa de soluções de vedação hidráulica e pneumática”

automação de forma geral. Por se tratar de uma feira renomada, com um bom histórico em outros países, vejo como expectativa maior a divulgação de nossos produtos e serviços. Também temos como meta não ser somente uma simples fornecedora de

Acontece

Mobil lidera cinco categorias em pesquisa sobre os melhores fornecedores do mercado de manutenção, reparo e reforma

Pesquisa realizada pelo portal *Manutenção*. Net apontou a marca Mobil, que é licenciada no Brasil pela Cosan Lubrificantes e Especialidades, como líder em cinco categorias das marcas mais conhecidas da manutenção brasileira. Através da opinião de 5.054 profissionais de 1.320 empresas, a pesquisa apontou os melhores fornecedores no mercado de manutenção, reparo e reforma. A Cosan, através da marca Mobil, destacou-se nas categorias melhor fabricante de lubrificantes automotivos, com 28,04% dos votos, e melhor fabricante de lubrificantes industriais, com 26,63% dos votos. A marca também foi reconhecida nas categorias de serviço de análise de óleos lubrificantes automotivos (25,3%), serviço de análise de óleos lubrificantes industriais (23,31%) e serviço de análise de óleos lubrificantes (25,03%), graças ao OilXplorer Analysis, que é um sistema de análise de óleo para o acompanhamento das condições específicas do lubrificante em uso. O serviço, que apresenta resultados online, contribui para a busca do máximo desempenho nas operações, pois alerta para condições irregulares que possam vir a causar degradação do óleo e desgaste das máquinas e veículos.

Mais informações – Fone: 11 3897.9797

Fabricante francesa de tubos amplia seu centro de pesquisa e desenvolvimento no Brasil

Vallourec, fabricante francesa de tubos, anunciou que pretende ampliar seu centro de pesquisa e desenvolvimento brasileiro, localizado em Minas Gerais. O anúncio foi feito junto com a renovação do contrato de fornecimento de tubos OCTG (Oil Country Tubular Goods) Premium para a Petrobrás, por mais cinco anos. A estatal vai utilizar os tubos sem costura da companhia francesa em suas operações nos poços de petróleo offshore, com destaque para atividades no pré-sal. “A renovação de nosso contrato com a Petrobrás é uma etapa importante da nossa colaboração de longo prazo, que remonta há 60 anos. Estamos honrados com a confiança depositada em nós pela Petrobrás, para o fornecimento de nossas mais avançadas soluções tubulares Premium e por podermos apoiá-los com nossa capacidade de inovação para enfrentar os desafios inigualáveis da exploração do pré-sal”, afirma Philippe Crouzet, diretor-presidente da Vallourec.

A companhia também pretende inaugurar um novo centro de pesquisas no Rio de Janeiro ainda este ano, próximo ao Cenpes – Centro de Pesquisas e Desenvolvimento Leopoldo Américo Migucz de Mello, na Ilha da Cidade Universitária (popularmente conhecida como Ilha do Fundão).
 Mais informações – Fone: 31 3328.2121



MDA South America fará sua estreia no Brasil com forte participação internacional

Priscilla Cardoso

Realizada pela Deutsche Messe AG e pela Hannover Fairs Sulamérica (Fone: 41 3027.6707), a 1ª edição da MDA South America, feira internacional direcionada à área de transmissão de forças e fluidos, fará sua estreia no Brasil com forte participação internacional.

Além dos diversos expositores nacionais, a MDA já tem confirmada a presença de empresas de pelo menos mais 12 países: Alemanha, Áustria, China, Coreia, Espanha, Estados Unidos, Itália, Portugal, Taiwan, Turquia, Singapura e Reino Unido. Para Constantino Bäumle, diretor da Hannover Fairs Sulamérica e responsável pela organização e promoção da feira no Brasil, os expositores desses países envergam no caráter altamente setorializado e globalizado da MDA uma plataforma eficaz de intercâmbio tecnológico para a ampliação de seus contatos e negócios.

"Muitas dessas empresas já participam de outras edições da MDA pelo mundo, como a tradicionalmente realizada na Alemanha, no âmbito da Hannover Messe - Feira Industrial de Hannover, e suas versões adaptadas a mercados emergentes e já em curso na China, Índia, Rússia e Turquia", explica ele. Entre os países com empresas já confirmadas, Bäumle destaca a participação de companhias da Turquia na feira a ser realizada no Brasil. De acordo com o executivo, seis empresas turcas já garantiram seus espaços no evento em São Paulo. "Brasil e Turquia têm níveis de desenvolvimento



semelhantes e cada país tem força em setores diferentes, o que facilita a aproximação de economias consideradas complementares", afirma. "Há, ainda, um grande potencial de intercâmbio entre os dois países nas áreas industrial e agrícola. O empresariado está muito ativo na busca dessas oportunidades e a MDA evidenciará bem este movimento", completa Bäumle.

A Kastás (Fone: +90 232 3768826) é uma das empresas de origem turca confirmadas para MDA South America. Atuante no mercado de design, produção e distribuição

de elementos de vedação hidráulica e pneumática, a companhia busca, através da MDA, se inserir no mercado brasileiro.

"Nossas expectativas são as melhores, pois esta é uma feira que normalmente traz bons resultados, mesmo em edições de estreia. O Brasil é um mercado potencial e a participação na MDA, em São Paulo, reforça nossa estratégia de crescimento na América Latina", diz Bircan Atılgan, gerente de marketing internacional da Kastás.

A MDA South America será realizada entre os dias 19 e 22 de março, no pavilhão dois do Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo, paralelamente à 2ª edição da CeMAT SOUTH AMERICA – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística.

A feira conta com o apoio da Abimaq – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 5582.6311) e das associações internacionais representativas do segmento industrial,

como: VDMA – Associação dos Fabricantes Alemães de Máquinas e Equipamentos, NFPA – Associação Norte-Americana de Hidráulica e Pneumática, AGMA – Associação Americana dos Fabricantes de Engrenagens,

ASSOFLUID – Associação Italiana da Indústria e Comércio de Equipamentos e Componentes Hidráulicos e TFPA – Associação Taiwanesa de Hidráulica e Pneumática.

Empresas Participantes da 1ª edição da MDA South America

- Airzap Ind. e Com. Ltda.
- Akon Hidrolik Valf San. Ve Tic. A.S.
- Ascoval Ind. Com. Ltda.
- Automation Controls Group
- Balflex Brasil Ltda.
- Beckhoff Automação Industrial Ltda.
- Bosch Rexroth Ltda.
- CMEC International Exhibition Co., Ltd.
- Coel Motori SRL
- DMH Dichtungs - Und Maschinenhandel GMBH
- ECO Sistemas Indústria de Máquinas Ltda.
- Editora Saber Ltda.
- Esmaksan Eser Makine Ins. Ve Gida San. Tic. Ltd. Sti
- Fatih Fer-Ro Hidrolik Pnömatik Makina San. Tic. Ltd. Sti.
- Festo Brasil Ltda.
- GGM Co., Ltd.
- Guangyou Rubber Co., Ltd.
- Hangzhou Wanxing Reducer Co., Ltd.
- Hannover Fairs International GMBH
- Intorq U.S.
- Iraundi S.A.
- Kastás Kaucuk San Tic As
- Lenze Brasil Automação Ltda.
- Lubtech Lubrification With Technology Imp. E Exp. Ltda.
- Ningbo Yinzhou Make Fluid Conveyance Co. Ltd.
- Özceylanlar Hydraulic A.S
- Planet Filters S.P.A.
- Polyseal Ind. e Com. de Vedações Ltda.
- Revista *Transmissão de Força*
- Star Hydraulics Ltd.
- Suptek Yag Keçeleri Sanayî Ve Ticaret A.S.
- Taiwan Fluid Power Association
- Toyopower Automotive & Industries
- Wenzhou N.&A. Foreign Trade Corp



MVC desenvolve tecnologia para criação de componentes plásticos para a indústria automotiva

 Priscilla Cardoso 

A MVC (Fone: 41 2141.3200) lançou uma nova linha de peças desenvolvidas através de materiais plásticos de engenharia e compósitos. Através da tecnologia RTM-S (Resin Transfer Molding Surface), a empresa criou portas de caminhão-frigorífico, capôs de motor para ônibus e teto externo para caminhões. Já com a tecnologia VFC Light (Vacuum Forming com Compressão) desenvolveu revestimentos internos de colheitadeiras e veículos como, por exemplo, o teto do modelo TR-4 da Mitsubishi e do modelo Jimmy da Suzuki.

“Trabalhamos no desenvolvimento desses componentes plásticos para a indústria automotiva há 17 anos. Decidimos investir nesse tipo de segmento pela possibilidade de inovação constante, a demanda, o potencial e pelo alto nível de tecnologia”, diz Gilmar Lima, diretor geral da MVC.

O VFC Light é uma tecnologia que utiliza polímeros termoplásticos reforçados com fibra de vidro longa utilizado em um processo misto de vácuo e compressão. O SuperLite, produto obtido pelo processo VFC Light, é um polímero reforçado com fibras de vidro longas ligadas entre si por partículas

Iveco 300 com teto externo de materiais plásticos de engenharia e compósitos desenvolvido através da tecnologia RTM-S da MVC



Lima: “hoje podemos fazer praticamente um veículo completo com plásticos de engenharia”

pela MVC é inédito. E no caso do RTM-S, a novidade é exclusiva da empresa.

“Essas tecnologias foram desenvolvidas dentro da empresa, mas com apoio de um centro de tecnologia francês, o PPE – Polê de Plasturgie de L’est. Hoje podemos fazer praticamente um veículo completo com plásticos de engenharia.

A questão em alguns componentes, como, por exemplo, o chassi, é a competitividade”, afirma o diretor geral da MVC.

Entre as principais vantagens desses componentes estão, segundo Lima, a velocidade de implementação, a flexibilidade de design e projeto, a durabilidade, redução de peso, desempenho, sustentabilidade e baixo investimento. A redução de custos também seria outra vantagem com relação aos componentes convencionais.

“A avaliação de custo sempre tem de ser focada no custo total, considerando, inclusive, o investimento e a redução de etapas nos processos. Levando em consideração esse conceito do custo, podemos chegar a reduções que variam de 6% a 12%. No Brasil, principalmente em relação a veículos, ainda não temos o conceito do custo da utilização e em longo prazo, mas isto está mudando”, explica Lima.

Através da tecnologia RTM-S, a empresa criou portas de caminhão-frigorífico, capôs de motor para ônibus e teto externo para caminhões

de resina termoplástica. Já a RTM-S utiliza polímeros termoplásticos e termofixos juntos, reforçados com fibra de vidro. Segundo Lima, o material utilizado no VFC Light já existe no mundo, mas o processo de fabricação realizado

Investimentos

O lançamento oficial da nova linha está previsto para este mês de fevereiro, e o foco da empresa é no mercado nacional. Com projetos em implantação e outros em negociação, a MVC espera manter o crescimento que tem obtido todas as vezes que lança um novo produto.

“Ainda é cedo para fazermos esta projeção. O foco agora é na consolidação da tecnologia e na aceitação por parte dos principais clientes e mercado. Entretanto, a MVC cresce uma média de 30% em novos produtos e processo ao ano”, comenta Lima.

Anualmente, a empresa investe uma média de R\$ 2 milhões em novos produtos. Nos próximos meses, estará lançando o TR-Lite, que consiste em um piso que utiliza material 100% reciclado de compósitos termofixos reforçados com fibra de vidro.

“Nosso foco é para piso de ônibus, vans e implementos rodoviários. O produto terá um preço competitivo com os pisos atuais de madeira, porém, será mais leve e com maior durabilidade”, explica Lima. Com um crescimento de 26% em 2012, as expectativas dentro da MVC para 2013 são positivas. “Projetamos um crescimento de 30% este ano, mas a preocupação é o desafio na manutenção, melhora da competitividade e rentabilidade permanece”, conclui ele.



Simrit inicia venda de componentes para bombas pneumáticas no Brasil

Daniilo Cândido de Oliveira 

Com tecnologia alemã, a Simrit (Fone: 11 4072.8076) está divulgando no Brasil sua nova linha de produtos para sistemas de transferência de líquidos. A empresa, que faz parte da divisão de vedações industriais da Freudenberg-NOK Sealing Technologies, pretende aumentar sua participação de mercado entre os fabricantes com a nova linha. Entre os produtos lançados, os conjuntos para bombas pneumáticas de duplo diafragma são os maiores destaques. Para criar os produtos atendendo as expectativas, os engenheiros da Simrit utilizaram a tecnologia que a companhia dispõe junto com indústrias parceiras, manufatura e materiais específicos. Além de garantir a durabilidade das novas bombas de duplo diafragma, a Simrit também prevê a possibilidade de aplicar elastômeros, plásticos, revestimentos, reforços e inserts específicos para cada peça. A possibilidade de expandir os negócios não foi a única causa para o investimento da Simrit, de acordo com o gerente de Segmento da companhia, André Borghi. Ele explica que a substituição da geração anterior por equipamentos com tecnologia mais recente e eficiente também motivou a empresa.

“A Simrit busca criar produtos inovadores que sejam capazes de tornar os equipamentos industriais mais eficientes e duráveis, com a consequente redução dos intervalos de manutenção. Como no mercado industrial esse processo é muito dinâmico, estamos sempre lançando novos produtos com vantagens significativas em relação à geração anterior”, destaca Borghi.

A fabricante avalia que o desempenho das bombas melhorou com os novos polímeros, além da vida útil ter sido estendida. Essa nova geração de produtos também é indicada para equipar bombas que trabalham com fluidos completamente diferentes em contato com cada lado dos diafragmas.

O gerente da Simrit detalha como operam os conjuntos e qual é sua importância no funcionamento de uma bomba.

“O diafragma é o ‘coração’ de uma bomba pneumática. Como é o componente

responsável pela movimentação dos fluidos, seu desempenho influencia diretamente a eficiência de uma bomba e a sua durabilidade. Um mesmo equipamento pode apresentar resultados muito diferentes apenas com a troca do diafragma”, sentenciam o executivo.

As novidades anunciadas pela companhia não estão restritas aos diafragmas, apesar deles serem reconhecidamente o “carro-chefe” da nova linha. Além deles, a Simrit também fornece o-rings e juntas de material elastomérico. Toda a linha foi apresentada pela primeira vez na Feira Industrial de Hannover, na Alemanha, em 2011. Meses depois, os produtos chegaram ao Brasil através da Feira da Mecânica, realizada no ano passado em São Paulo, SP. A comercialização, no entanto, é recente e data do último mês de dezembro.

“Como o produto ainda é novidade, nós iniciamos um período de apresentação da tecnologia. Muitas empresas gostaram do produto e avançamos para uma fase de conhecimento das necessidades de cada uma. Nossa expectativa é iniciar as primeiras entregas no Brasil ainda no primeiro semestre”, estima Borghi.

Além da nova linha de produtos para sistemas de transferências de líquidos, a Simrit fabrica retentores, vedações e coxins. Atualmente, são mais de 500 mil componentes em catálogo encontrados em empresas de energia, equipamentos médicos, eletrodomésticos, motores e máquinas agrícolas, entre outros. As vendas da companhia superam 1 bilhão anualmente.

Expectativas

A Simrit não trabalha com uma previsão detalhada sobre quanto o seu faturamento será influenciado pela nova linha de produtos. Em contrapartida, é grande o potencial para negócios em que as bombas pneumáticas de diafragma são fundamentais, como exploração de petróleo, indústria química, agronegócio e processamento de alimentos e bebidas. Outro fator levado em consideração pela empresa é a competitividade cada vez maior no mercado industrial brasileiro.

A Simrit entende que o segmento não se desenvolve da maneira mais adequada, e isso tem feito algumas fabricantes adotarem componentes de baixa qualidade. Para Borghi, criar parâmetros para aprimoramento da qualidade dos produtos diante desta concorrência é a principal dificuldade. “Diante disso, o maior desafio é manter o nosso padrão de qualidade dentro desse contexto. Não vamos abrir mão de fornecer os produtos com suporte para os nossos clientes”, enfatiza o gerente.

Em 2012, a economia brasileira cresceu menos que nos anos anteriores e os reflexos também atingiram a fabricante. Mesmo assim, a empresa conseguiu aumentar sua participação no setor de fornecimento de vedações pneumáticas para usinas hidrelétricas, transmissões e eletrodomésticos. A perspectiva para este ano é positiva, de acordo com o gerente de Segmento da Simrit. “Estamos muito ansiosos em relação a 2013. Os últimos meses do ano passado começaram a indicar uma recuperação da atividade industrial e esperamos que essa tendência de aquecimento se mantenha e fique cada vez mais forte ao longo do ano”, projeta.

O executivo também revela que a linha de acumuladores hidropneumáticos será o principal lançamento da Simrit em 2013. “Temos grande tradição nesses produtos na Alemanha e agora passaremos a disponibilizar toda essa tecnologia às empresas brasileiras”, finaliza Borghi.

Borghi:
“os últimos meses de 2012 começaram a indicar uma recuperação da atividade industrial e esperamos que essa tendência de aquecimento se mantenha”



Filizola lança software voltado para a automação industrial

Priscilla Cardoso

O SCC Net é o novo aplicativo inteligente para operação de movimento de mercadoria desenvolvido pela Filizola (Fone: 11 2134.1360). Voltado para a automação industrial, o software gerencia a comunicação com balanças através de duas funções contidas em uma DLL.

O aplicativo interaja com o operador da balança, recebendo dados digitados em um teclado ou em um leitor óptico, enviando mensagens ao seu display e emitindo etiquetas através de uma impressora conectada à própria balança. Deste modo, as balanças são utilizadas como coletores de dados, eliminando a necessidade de computadores nos postos de pesagem.

“Esse é um software que possui elevada aderência aos principais processos de controle utilizados na indústria. O SCC agrega importantes funcionalidades em um único aplicativo como, por exemplo, controle das pesagens por meio de relatórios padrões ou customizados; emissão de etiquetas, que podem ser personalizadas; monitoramento de balanças com interface serial e ethernet; diretivas de segurança por níveis de acesso e diversos outros”, diz Thiago Camargo, gerente de engenharia da Filizola.

O software também possibilita a customização de processos através da criação de cadastros genéricos, servindo como ferramenta para a automação de tarefas.

“A coleta de dados pode ser realizada através de um teclado ou leitor de código de barras. O indicador de peso Filizola IDS pode ser utilizado em conjunto com o leitor de código de barras para substituir o computador. A operação selecionada é executada através de comandos no indicador ou no computador que, por sua vez, realiza o comando atualizando o banco de dados que pode ser local ou instalado em outro computador na rede” explica Camargo.



Camargo: “o SCC agrega importantes funcionalidades em um único aplicativo, como controle das pesagens por meio de relatórios

Ainda segundo o gerente de engenharia da Filizola, a balança pode ser usada em ambientes agressivos, onde um computador não resistiria. “Através do indicador Filizola IDS, um leitor de código de barras pode ser conectado para fazer a coleta de dados. O Indicador IDS possui gabinete vedado, fabricado em aço inoxidável e com grau de proteção IP67, resistindo a ambientes úmidos, empoeirados e outros

onde há necessidade de realizar lavagens constantes”, explica ele.

O SCC Net é compatível com qualquer balança com indicador IDSII-CD ou IDS1-CD, RS485 ou Ethernet e com as impressoras Filizola TP-80 (serial), Zebra S600, Eltron TLP 2622, e DataMax E-4203.

“O software é totalmente flexível e, caso o cliente tenha um processo personalizado, é possível customizá-lo para realizar as operações. Uma vez realizada a venda, a equipe técnica oferece a partida assistida, instalando e mostrando ao cliente como operar o sistema de acordo com a sua necessidade”, afirma Camargo.

Com a implementação do SCC em diversos segmentos, a Filizola espera obter um crescimento constante. As expectativas dentro da empresa para 2013 são de aumento de 15%, se comparado com o ano anterior. Sobre os principais desafios do mercado, Camargo destaca os baixos níveis de crescimento, em quase todos os setores. “Também vale destacar a falta de investimentos por parte do



Tela principal do SCC Net. O software tem como objetivo permitir que o controle e a operação dos processos sejam feitos junto com a pesagem

Cemar Legrand é considerada uma das 25 melhores empresas de gestão sustentável do sul

Especialista em centros, quadros e painéis para aplicações em distribuição de energia, controle e automação, a Cemar Legrand – empresa do Grupo Legrand – ficou, no ranking geral, entre as 25 melhores classificadas das 114 empresas participantes da 8ª Pesquisa de Gestão Sustentável, promovida pela consultoria Aeque Soluções em Sustentabilidade, em parceria com a Editora Expressão. A empresa também ficou em segundo lugar no quesito “Práticas Legais de Operação”.

Considerada o maior mapa da responsabilidade social do sul do país, a pesquisa é realizada com empresas que, em 2011, faturaram R\$ 280 bilhões e empregaram 553.622 pessoas.

De acordo com Odacyr J. Bortolozzo, diretor de site da Cemar Legrand, a conquista é fruto do total engajamento da empresa com seus funcionários, fornecedores, clientes, sociedade e acionistas nas questões que envolvem suas responsabilidades ambientais, extrapolando as exigências legais.

A Cemar Legrand possui projetos de sustentabilidade que fazem parte do seu dia a dia, como a captação de água da chuva, o projeto descargas econômicas, a restrição do uso de substâncias tóxicas, conforme diretiva RoHS, treinamentos e conscientização ambiental constantes e, além disso, traz uma gama de trabalhos em fase de implementação.

Mais informações: Fone: 54 2101.9999

governo em infraestrutura e de uma reforma tributária coerente com as necessidades da indústria. Também sofremos com os juros altos para investimentos de longo prazo. E a concorrência predatória só piora a situação”, conclui ele.

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

yeami.com.br



 pdvband

Qualidade que transforma o ponto de venda em showroom.

 signband

Soluções em sinalização do tamanho de suas necessidades.

 printband

Alta qualidade, da pré-impressão ao acabamento.



Soluções completas para ideias de todos os tamanhos.

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



EM ABRIL
A LOGWEB
É MUITO

mais

Além da matéria especial sobre pneus de caminhões, empilhadeiras e demais veículos, mostraremos aos nossos leitores as novidades e as parcerias que acontecem no **SHOW LOGISTICS – COMÉRCIO EXTERIOR** que juntamente com a nossa revista estará na Intermodal South América.

É agora. Reserve seu espaço.

E MAIS:

Setor Calçadista com seus Operadores Logísticos e suas Transportadoras

E AINDA:

Transporte aéreo de cargas
Circulação da revista Logweb na Intermodal de 2 a 4 de abril e na Automec de 16 a 20 de abril

SE FOR LOGÍSTICA, ESTÁ NAS PÁGINAS DA REVISTA LOGWEB.

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

REVISTA
Logweb

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

 Portal.e.Revista.Logweb

 @logweb_editora



ÁGUA

Sistemas



SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS



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

www.aguiasistemas.com.br



DESIGN INTELIGENTE PARA ARMAZENAGEM

Porta Pallet • Armazém Automatizado • Porta Pallet Deslizante
Drive In • Drive In Dinâmico • Drive In para Carro Satélite
Bag Dinâmico • Rack Metálico e Intainer • Mezanino
Push Back • Estantes Metálicas de Encaixe Multiblock
Porta Pallet Leve • Flow Rack • Cantilever
Divisórias Industriais • Auto Portante • Porta Bobinas

Bertolini[®]

SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

Bento Gonçalves - RS - T 54 2102.4999
armazenagem@bertolini.com.br

www.bertoliniarmazenagem.com.br  