

REVISTA
PAINEL

LOGÍSTICO

www.painellogistico.com.br

Março 2015 | Edição nº3

ENTREGAS EXPRESSAS

Segmento aposta nos investimentos
para superar crise econômica

E mais:

Tecnologia amplia participação no setor logístico

RV Ímola projeta crescimento no País

Equipamento financiado pelo
**BNDES
FINAME**

Agilidade com garantia de Produtividade.

PT16 Fast

A PT16Fast é a empilhadeira elétrica da Palettrans com capacidade de carga de 1.600kg e com modelos de elevação até 5,4 metros.

Totalmente produzidas no Brasil com os melhores componentes do mundo elas oferecem:

- Grande agilidade na operação em curtas distâncias;
- Acionamento dos comandos elevação e descida no timão;
- Comando proporcional de elevação e descida;
- Motor de tração A.C. de 1,2kW;
- Operação com bateria tracionária;
- Motor de elevação robusto de 3.0kW.

IMAGENS ILUSTRATIVAS



Palettrans

EMPILHADEIRAS & TRANSPALETES



CONSULTE NOSSA LINHA COMPLETA DE EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO DE CARGA

www.palettrans.com.br

Consulte Rede de Revendedores Autorizados:

0800 941 4442

Diretoria Comercial

Deivid Roberto Santos
roberto@painellogistico.com.br

Jornalismo

Conteúdo Empresarial
(13) 3304 - 7437

Editores-Chefe

Érica Amores - MTB33.455

Reportagem

Alessandro Padim

Colaboradora

Júlia Freire

Departamento Comercial

Sheila Parra - Gerente de Negócios
comercial@painellogistico.com.br

Releases e Sugestões de Pauta

redacao@painellogistico.com.br

Marketing e Marketing Digital

Vizia Web
(21) 3599 - 3833

Diretoria de TI e Marketing

Felipe Pinheiro
felipe@painellogistico.com.br

Webdesigner e Diagramador

Gustavo Sá
gustavo@painellogistico.com.br

Marketing e Marketing Digital

Mario Castro
portal@painellogistico.com.br

Gerente de negócios

Ronaldo Viana
vendas@painellogistico.com.br

Publicação mensal, especializada em logística. Divulgado e disponibilizado no Portal PAINEL Logístico.

www.painellogistico.com.br

Os artigos assinados e os anúncios não expressam, necessariamente, a opinião da revista.

LIÇÃO DE OTIMISMO

Em meio a um cenário econômico sombrio, as empresas brasileiras que atuam na cadeia produtiva da logística estão dando uma lição de perseverança e otimismo. “Vamos passar longe dessa desaceleração econômica. O ano de 2015 já começou movimentado, com a expansão de negócios junto aos nossos atuais clientes e a busca por novos embarcadores, através da ação comercial da rede franqueada JadLog”, afirma o diretor comercial de uma das principais do setor de transportes de cargas expressas fracionadas, Ronan Hudson, em matéria especial desta edição da PAINEL Logístico que aborda os rumos do segmento.

Em outra reportagem especial tratamos da busca por mais aperfeiçoamento tecnológico do setor logístico. E entre as empresas do ramo há, também, um consenso de que, mesmo com um ano de dificuldades para o setor empresarial, é possível pensar em crescimento, como destaca Marcelo Franco, gerente de Vendas - Sênior da Sythex: “Apesar de ser um ano que tem toda a projeção de que será difícil, eu acho que para o segmento de tecnologia, principalmente àquele voltado ao supply chain e logística, vai continuar crescendo. A perspectiva da Sythex é de crescer por volta de 20% em 2015”.

Para que este ambiente contagie um maior número de empresas é necessário que o Governo Federal sinalize com uma política econômica que favoreça a eficiência do sistema logístico e permita, com menos burocracia e mais segurança jurídica, que o segmento colabore para o aumento da capacidade competitiva do País. O ano começa com muito receio da parte do setor privado, mas que não chega a ser um desalento. Cabe à presidente e sua equipe ficarem atentos e aproveitarem este ambiente.

Uma boa leitura.



/painellogistico



Painel Logístico



@painellogistico

ÍNDICE

- 06 | **CONE SUAPE ATRAI EMPRESAS** DE TODO O BRASIL NO MUNDO
- 08 | LOGÍSTICA IMPULSIONA **O SETOR TECNOLÓGICO**
- 11 | **RV ÍMOLA PROJETA CRESCIMENTO** DE 20% EM 2015
- 12 | **ANUÁRIO DA ANTAQ** APONTA AUMENTO NA MOVIMENTAÇÃO PORTUÁRIA NO PAÍS
- 14 | 2015 SERÁ UM ANO DE CRESCIMENTO PARA O **SETOR DE ENTREGAS EXPRESSAS**
- 20 | **BERTOLINI INSTALA SOLUÇÕES** EM SISTEMA DE ARMAZENAGEM NAABT MATERIAIS ELÉTRICOS
- 22 | **EMPRESAS DE GROUND HANDLING** QUEREM EXPANDIR NO SEGMENTO DE AVIAÇÃO EXECUTIVA
- 24 | **SISTEMA CRIADO PELA SSI SCHAEFER** PARA A DPA UNE EFICIÊNCIA E SUSTENTABILIDADE
- 26 | **BRANDILI AUTOMATIZA CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO** COM SISTEMAS DA ULMA
- 28 | **YUSEN LOGISTICS PRETENDE AMPLIAR PORTFÓLIO** DE SERVIÇOS NO BRASIL EM 2015
- 29 | BNDES APROVA FINANCIAMENTO PARA CONSTRUÇÃO DE **ARMAZÉNS GRANELEIROS NO CERRADO**
- 30 | **INTERMODAL SOUTH AMERICA** CHEGA A SUA 21ª EDIÇÃO EM ABRIL

SOLUTION
TO SUIT

UM PASSO À FRENTE

E SEJA BEM-VINDO AO MAIOR
CONDOMÍNIO DE NEGÓCIOS DO PAÍS.

CONE
Condomínio
de Negócios



WWW.CONEBR.COM
SUAPE/PE • ARATU/BA

 /CONECONDOMINIODENEGOCIOS

 /CONECONDOMINIODENEGOCIOS

VISITE-NOS NA
INTERMODAL





CONE SUAPE ATRAI EMPRESAS DE TODO O BRASIL

ATUALMENTE, O COMPLEXO OCUPA UMA ÁREA DE APROXIMADAMENTE 320 HECTARES, ÀS MARGENS DA BR 101, COM RAMAL FERROVIÁRIO DE LIGAÇÃO À MALHA DA CFN E A FUTURA TRANSNORDESTINA

O Cone S/A nasceu como um provedor de infraestrutura com soluções logística e integrada para regiões portuárias, próximas a polos de investimentos. Além de construir e alugar galpões para unidades industriais ou para armazenagem de produtos, o empreendimento oferece serviços com padrão world class, que vão desde a abertura de uma empresa até o deferimento de certificados ambientais, benefícios fiscais e tributários. A empresa desenvolve no Nordeste o conceito inovador do Solution to Suit, ou seja, oferecer todas as soluções necessárias para a implantação e o desenvolvimento de negócios. Os clientes do Cone S/A, além de contarem com todo um sistema de infraestrutura condominial, possuem a sua disposição galpões/armazéns buffers. No Nordeste, a empresa possui dois empreendimentos: o Cone Suape, em Pernambuco, e o Cone Aratu, na Bahia. No Cone Suape já estão instaladas as

seguintes empresas, entre: Grupo Pão de Açúcar, FedEx, Companhia Brasileira de Vidros, Conemar Terminais, Agemar, ArcelorMittal, Lafarge, Gerdau, Grupo Sibra, Rápido 900, ROHR, Fiorde Cargo, Nobile, Descarpack, ZL – LOG Operador Logístico, Login – Logística Intermodal, Delta, Salvador Operador Logístico, Netafim, Tecmar Transportes, CPX Artefatos – Concrepoxi, MSC, Maestra, Maersk, CAI, Petroquímica Suape, Raizen, ViaSul, Textainer, Companhia Siderúrgica Suape (CSS), CSAV, Tegma Gestão Logística, 2 Alianças, Comau entre outros.

De acordo com o presidente do Cone S/A, Marcos Roberto Dubeux, a ação de vendas para os empreendimentos da Cone é dedicada a segmentos específicos, identificados como de interesse para cada unidade de negócios. “Estamos focando nossa linha de atuação em empresas no Brasil e no Exterior. No Cone estão se instalando e vão se instalar companhias do terceiro nível da cadeia de suprimentos, ou seja, aquelas que fornecerão insumos, equipamentos e serviços para as empresas dos primeiro e segundo níveis (terminais, estaleiros, refinaria, petroquímicas, montadoras)”, explica.

Atualmente, o Cone Multimodal ocupa uma área de aproximadamente 320 hectares, às margens da BR 101, com ramal ferroviário de ligação à malha da CFN e a futura transnordestina. O complexo viabiliza, para as empresas que vão ocupar a área, a movimentação, a armazenagem e o transbordo, oferecendo serviços logísticos que

agregam valor aos produtos que por ele transitarem. “É uma plataforma que conta com toda a infraestrutura de logística que engloba os quatro modais – Rodoviário (será cortado pela nova Express Way); Ferroviário (lindeiro a ferrovia transnordestina); Marítimo (a 9km do Cais do Porto) e Aéreo (hoje a 15 km do Aeroporto dos Guararapes)”, complementa Fernando Perez, diretor de negócios da Cone.

Plug & Play Além do Multimodal, um dos produtos que mais cresce no empreendimento é o Cone Plug & Play. O conceito do local é o de disponibilizar áreas e infraestrutura pronta para as empresas que querem se instalar na região. A área é pronta para uso, ou seja, “plugar e funcionar”. As diversas localizações possíveis dentro do Plug & Play e os diferentes complexos em construção também aumentam o poder de escolha dos clientes. As áreas do empreendimento estão estrategicamente posicionadas de modo a garantir velocidade de acessos e deslocamentos, condições adequadas de ventilação para as empresas e menores custos de implantação.

O local tem como principal meta disponibilizar a estrutura necessária para uma implantação rápida e eficiente por parte dos clientes. O empreendimento conta com uma área de 384 hectares. Toda essa infraestrutura é padronizada, ou sob medida, também conhecida como solution to suit, na qual a empresa apresenta demandas específicas. “Na Cone, cada empresa é tratada de forma diferenciada, e podemos projetar uma solução que atenda as necessidades em qualquer segmento”, explica Fernando Perez.

A empresa tem uma sinergia direta com o Complexo Portuário de Suape. Um exemplo disso é o pátio de armazenamento de contêineres vazios, numa área de 120 mil metros quadrados, dentro do Cone Multimodal. Ao invés de ocuparem uma área nobre do porto passam a ser armazenados fora das instalações de Suape. O local, que tem capacidade para armazenar sete mil unidades e está localizado entre a PE-60 e a futura Express Way, já está operando e aliviando a pressão por espaço no Tecon Suape. De acordo Marcos Roberto Dubeux, o sucesso do projeto Cone Suape,

o primeiro em desenvolvimento pela Cone S/A, levou a empresa a investir em novas áreas do Nordeste. O modelo implantado na retroárea do Porto de Suape foi levado para a Bahia onde foram iniciadas as obras do projeto Cone Aratu – Condomínio de Negócios. “O local será uma plataforma de multiempreendimentos, logística industrial com soluções multimodais e infraestrutura eficiente, posicionado estrategicamente em áreas contíguas ao Complexo de Aratu. O investimento de mais de R\$ 1,3 bilhão será aplicado até 2024, em uma área de aproximadamente quatro milhões de metros quadrados, no município de Simões Filho. A plataforma vem atender a forte demanda de empresas e serviços no Estado”, explica Dubeux.

Entre essas ações de sustentabilidade, podemos destacar o trabalho de preservação e recomposição da mata ciliar no entorno do Cone Multimodal, além da terraplanagem consciente que faz a compensação dos volumes de corte e aterro. Na área de arquitetura vem sendo utilizado telhas na cor branca na



Estamos focando nossa linha de atuação em empresas no Brasil e no Exterior. No Cone estão se instalando e vão se instalar companhias do terceiro nível da cadeia de suprimentos, ou seja, aquelas que fornecerão insumos, equipamentos e serviços para as empresas dos primeiro e segundo níveis (terminais, estaleiros, refinaria, petroquímicas, montadoras)”

Presidente do Cone S/A, Marcos Roberto Dubeux

cobertura dos galpões de forma a refletir a radiação solar e diminuir a absorção do calor e de telhas translúcidas para aumentar a iluminação natural. A preocupação com a eficiente utilização dos recursos naturais, o tratamento adequado dos resíduos urbanos, o total respeito à legislação ambiental e à responsabilidade social são questões fundamentais da concepção total do empreendimento.

ÁREAS DE ATRAÇÃO DE EMPRESAS

Logística – Espaço projetado para armazenar produtos manufaturados. Recursos do produto: piso padrão, capacidade de carga exterior. Processo típico: recepção, descarga de grandes reboques, armazenamento, coleta, carga e distribuição dos produtos por meio de pequenos caminhões para municípios da região metropolitana ou para exportação.

Industrial - Espaço projetado para operar máquinas e equipamentos. Recursos do produto: piso elevado, capacidade interior de carga (opcional), o material circulante por meio de guindastes. Recebe matérias-primas, para transformação e armazenamento de produtos acabados.

Centro de serviços - Edifício que proporciona espaço para pequenos processos de produtos manufaturados ou fornecimento de serviços públicos tais como combustível (posto de gasolina), gás, etc. Processo típico: manuseio, embalagem, etiquetagem, montagem e armazenamento.

Mix de facilidades - Depósito que dispõe de uma combinação de duas ou mais serviços dos seguintes espaços: armazenamento, loja/showroom, escritórios e centro de assistência técnica.

Área aduaneira - As áreas regulamentadas pela alfândega brasileira que permite que os clientes de importação e exportação agilizem o processo. Em geral apresenta benefícios fiscais e otimização dos processos.

Terminal de granel - Armazenamento de material sólido ou líquido, tais como combustíveis, produtos químicos, grãos, minérios, etc. Características do local: armazenamento em cisternas (líquido) ou silos / depósito (sólido). Equipamentos específicos para operações em massa.

POR DENTRO DO CONE SUAPE

O QUE É

• O Cone Suape é uma plataforma de multiempreendimentos, logística industrial com soluções multimodais e infraestrutura eficiente, posicionada estrategicamente em áreas contíguas ao Complexo de Suape. O complexo também vai atender a logística da região metropolitana do Recife.

LOCALIZAÇÃO

• O Cone Suape possui aproximadamente 18 milhões de metros quadrados contíguos ao complexo tornando-se uma retroárea com integração total ao Porto. O terreno está situado entre os municípios de Jaboatão dos Guararapes e Cabo de Santo Agostinho. Os projetos desenvolvidos nessas áreas permitirão a ampliação de infraestruturas necessárias para o recebimento, armazenagem e despacho de cargas, aumentando eficiências e reduzindo o impacto viário, além do potencial para a instalação de verdadeiros complexos industriais no entorno do Porto de Suape.

PROJETOS

• Os projetos do Cone procuram estabelecer um diversificado portfólio de clientes possibilitando expandir sua exposição a diversos setores com relevante potencial de crescimento, ficando assim menos sujeitos a riscos e à volatilidade do mercado. As fontes de receita também são diversificadas na natureza dos serviços prestados através dos cinco empreendimentos com a marca Cone: Multimodal, ZPE/ Suape, Plug&Play, ZPA e Multicenter.

GERAÇÃO DE EMPREGOS

• Durante a construção serão gerados dois mil empregos diretos.

INVESTIMENTO

• Mais de R\$ 2 bilhões serão investidos na implantação do Cone Suape.

CRONOGRAMA

• Início das obras em 2011 e conclusão das diversas etapas em 2017.

EMPREENDEDOR

• Cone S/A, uma sociedade composta de acionistas da Moura Dubeux Engenharia, através da Conepar. O Cone Suape é uma sociedade da Conepar e do Fundo de Infraestrutura (FI-FGTS), gerido pela Caixa Econômica Federal.



LOGÍSTICA IMPULSIONA O SETOR TECNOLÓGICO

CENÁRIO ECONÔMICO
ADVERSO NÃO IMPEDE
QUE EMPRESAS
DO SEGMENTO
PROJETEM UM ANO DE
NOVOS NEGÓCIOS E
CRESCIMENTO

A busca por vantagens competitivas tem levado o segmento logístico a investir cada vez mais em tecnologia. Prova disso é que, mesmo com um ano de perspectivas econômicas sombrias, há um clima de otimismo e projeções de crescimento no setor. Empresas como GKO Informática, Sythex, e T2S acreditam em novos negócios e parcerias, principalmente porque o mercado precisa de soluções otimizadas para enfrentar o cenário adverso.

“Num momento delicado de nossa economia, as empresas terão maior restrição em adquirir soluções e produtos que não tenham um histórico de entrega de resultados e vão cada vez mais procurar a GKO”, projeta o diretor comercial da GKO Informática,

“Num momento delicado de nossa economia, as empresas terão maior restrição em adquirir soluções e produtos que não tenham um histórico de entrega de resultados e vão cada vez mais procurar a GKO”, projeta o diretor comercial da GKO Informática, Ricardo Gorodovits

T2S é primeira representante brasileira a oferecer solução global para operação de terminais de contêineres

A T2S Tecnologia, Soluções e Sistemas é a primeira representante brasileira a oferecer uma solução global para terminais portuários de contêineres. Ricardo Pupo Larguesa e Rodrigo Lopes Salgado, sócios diretores da T2S, estiveram nas instalações da RBS (Real Time Business Solution), na Austrália, para firmar oficialmente uma parceria.

A Real Time Business Solution é uma empresa australiana que trabalha há 23 anos em desenvolvimento de software exclusivamente para a indústria de movimentação de contêineres. Com tantos anos de experiência e utilizando tecnologia de ponta, a RBS desenvolveu o TOPS-Advance que além de estar presente em 24 terminais pelo mundo, na opinião dos operadores de terminais que já utilizam o sistema, é o pacote mais avançado para as indústrias do setor.

Com essa nova parceria, a T2S especializa-se em soluções de software para o setor portuário, comercializando, implantando e suportando o TOPS-Advance. Além disso, continuará atuando no desenvolvimento de soluções integradas de software, seja com projeto ou consultoria.

Sendo a única representante da RBS nas Américas, a T2S visa fornecer aos clientes corporativos as ferramentas necessárias para um terminal mais produtivo, com estatísticas de monitoramento que permitam a melhoria contínua. Além disso, os clientes passam a contar com treinamento e suporte no idioma nativo e fuso horário local, o que otimiza e muito a comunicação.

BTP Tudo começou quando a T2S foi contratada pela Brasil Terminal Portuário para desenvolver o HOST de operação, e que seria integrado ao TOPS. O pessoal da RBS ficou tão impressionado com o que foi feito em um prazo tão curto que acabou convidando a T2S para iniciar a conversa de uma possível

representação na América do Sul, já que era a primeira implantação do TOPS no continente.

Conheça o TOPS-Advance:

TOPS-Advance oferece um conjunto completo de recursos para o gerenciamento da operação de terminais de contêineres, incluindo planejamento de pátio; planejamento de embarque/desembarque; gestão de veículos e equipamentos, automatização de equipamentos; gestão de gates; relatórios e interface para sistemas financeiros... e muito mais.

A arquitetura simples e leve do sistema permite a colaboração em tempo real, e é de fácil implantação e manutenção. A integração com sistemas ligados é extremamente flexível e muito mais apropriada aos complexos processos de operação dos terminais brasileiros. Embora 24 terminais em 14 países já utilizem o TOPS, a BTP é o único terminal no país a utilizar essa solução.

Ricardo Gorodovits. Especializada em soluções de base tecnológica para a área de logística com foco na gestão de fretes, a empresa registrou um aumento superior a 30% nos negócios em 2014 e prevê, para este ano, um crescimento de 20%.

A aposta está no software GKO Frete e novos negócios como o LogPartners e o GKO Plus. “O GKO Frete é um sistema que assegura a redução de custos de transporte e a melhoria da gestão, evidenciando os resultados positivos”, destaca Gorodovits. O sistema foi utilizado em um projeto de integração com os Correios. “Outra funcionalidade agregada é o tratamento do planejamento de

embarque, a partir da entrada do pedido de venda, muito antes da emissão da Nota Fiscal. Conseguimos agrupar no software os processos pré-embarque, possibilitando também neste caso uma melhoria na simulação de valores para definir transportadoras e no agendamento e entregas”, explica.

Com relação ao crescimento dos novos negócios da GKO Informática, o executivo destaca que a LogPartners e a GKO Plus agrupam soluções já reconhecidas pelo mercado e que o crescimento de ambas as iniciativas será natural, pela qualidade e maturidade de seus projetos. A empresa tem duas estratégias

distintas: efetivar os projetos-piloto e ampliar a base de usuários das soluções do GKO Plus. Quanto à LogPartners, a empresa receberá um incremento de força de vendas, pois o trânsito de documentos gerenciados para clientes gira em torno de 100 mil conhecimentos de transporte por mês e a empresa está pronta para assimilar o dobro.

Sythex No mercado há 20 anos, a Sythex é especializada na comercialização de sistemas de WMS e TMS, sendo responsável pelo desenvolvimento do primeiro WMS para o mercado brasileiro. A empresa também aposta no crescimento do setor de tecnologia dentro do

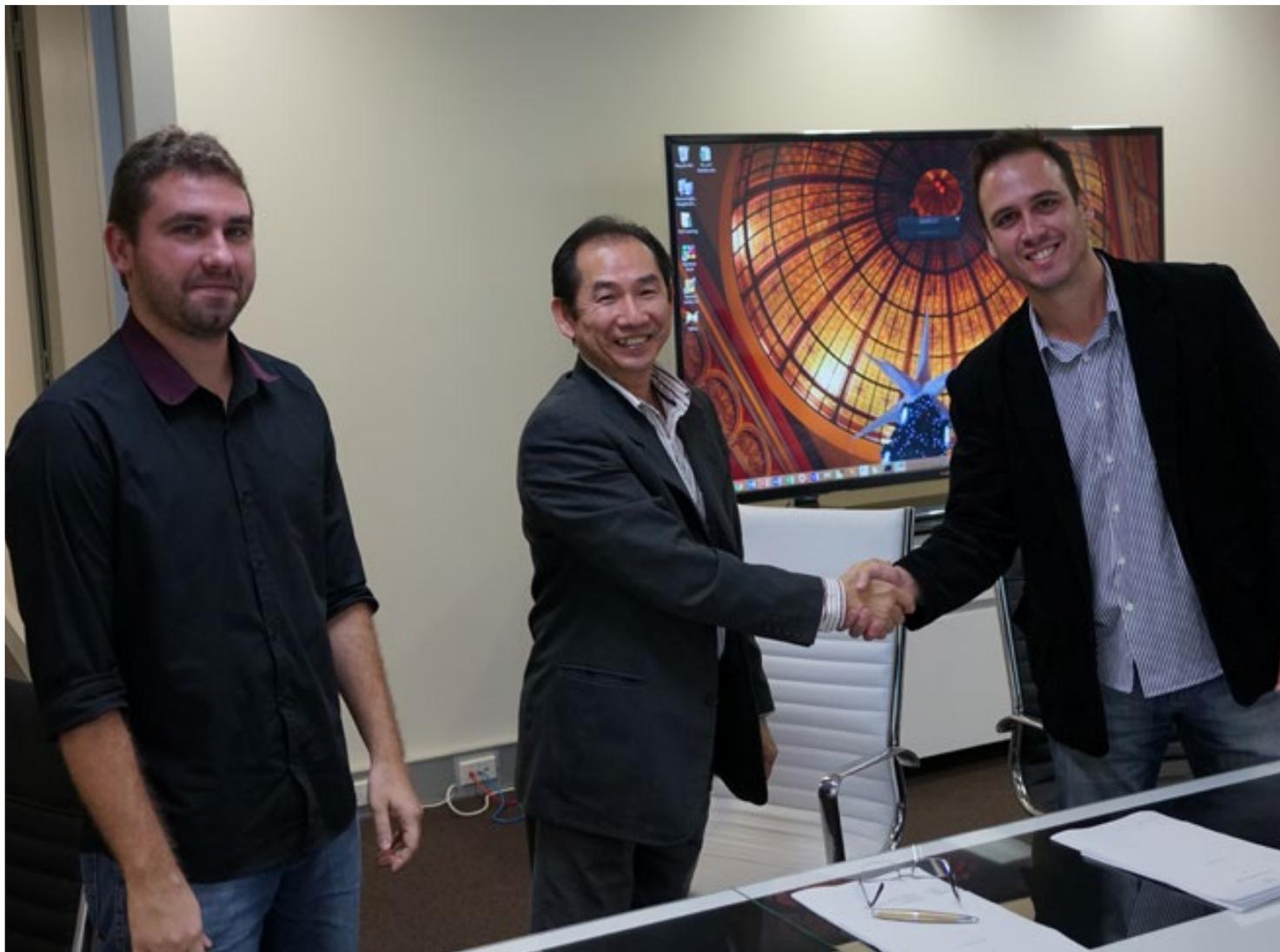
segmento logístico. “Estamos com projetos de sistema de gestão de movimentação de materiais para a Mondial Eletrodomésticos e para as lojas Ikesaki, que é um varejista de cosméticos e produtos para cabeleiros. Além disso atendemos a Volk do Brasil, um distribuidor de equipamentos de proteção individual”, afirma Marcelo Franco, gerente de Vendas - Sênior da Sythex.

Recentemente a rede de lojas Besni também tornou-se cliente da Sythex. Outro destaque dos negócios firmados pela empresa foi a parceria com a lbyte, empresa que comercializa produtos de tecnologia no Nordeste que adquiriu o Sythex WMS WIS. O sistema é utilizado no controle de toda a movimentação do produto, desde o recebimento até a expedição, passando pelo endereçamento, armazenagem,

separação, abastecimento de picking e inventário. Destaca Marcelo Franco: “Com este cliente, nossa estratégia é ampliar o nosso mercado nesta região do País”.

“O ano de 2014 foi muito bom para nós, com cerca de 30 clientes novos e um faturamento superior a R\$ 15 milhões. Além disso, teve um marco na história da Sythex que foi a incorporação com a Sênior Sistemas, uma das maiores empresas de gestão de recursos humanos do País”, ressalta Franco. Para 2015, o executivo prevê um cenário positivo para o setor: “Apesar de ser um ano que tem toda a projeção de que será difícil, eu acho que para o segmento de tecnologia, principalmente aquele voltado para o supply chain e logística, vai continuar crescendo. A perspectiva da Sythex é de crescer por volta de 20% em 2015”.

Ricardo Pupo
Larguesa e Rodrigo
Lopes Salgado,
sócios diretores da
T2S, estiveram nas
instalações da RBS
(Real Time Business
Solution), na Austrália,
para firmar oficialmente
uma parceria



RV ÍMOLA PROJETA CRESCIMENTO DE 20% EM 2015

A AFIRMAÇÃO É DO NOVO VICE-PRESIDENTE DE OPERAÇÕES DA EMPRESA, MARCUS MACHADO, QUE CONCEDEU ENTREVISTA À PAINEL LOGÍSTICO

A RV Ímola anunciou recentemente a contratação de seu novo vice-presidente de Operações. É Marcus Machado, que se integra à equipe de um dos maiores operadores logísticos na área de saúde do país para comandar as operações de Transporte, Armazenagem e Logística Hospitalar em todo o território nacional. Um dos objetivos de Machado será definir e implementar o modelo operacional da RV Ímola para todas as áreas de atuação, buscando conciliar qualidade e produtividade nos serviços prestados.

Machado é formado em Comunicação Social pela Universidade Metodista e pós-graduado em Administração (Insper) e Logística (FGV). Antes de chegar à RV Ímola, fez parte da equipe da CEVA Logistics, onde participou do programa de formação de Lean Experts na empresa. Machado também possui experiência internacional na gestão de projetos de melhoria contínua, tendo participado de diversas operações na Europa e Ásia. Confira a entrevista exclusiva concedida à Painel Logístico:

Quais as metas para 2015 da RV nas operações de Transporte, Armazenagem e Logística Hospitalar?

Marcus Machado

Temos uma meta de crescimento de 20% para o ano de 2015. Isso considerando o crescimento de 17% já alcançado em 2014.

Qual o principal desafio de operar neste setor no País?

Marcus Machado

O principal desafio acaba se configurando também em oportunidade. Para operar nesse setor no país, precisamos alinhar toda a competência e experiência farmacêutica para garantir a qualidade e exigências necessárias, como as melhores práticas de gestão logística e tecnologia. Sendo assim, a resposta ao desafio também nos indica a fórmula do sucesso: competência farmacêutica, gestão logística e tecnologia. Nossos profissionais devem seguir essa linha.

Um dos seus desafios é definir e implementar o modelo operacional da RV Ímola no segmento. Quais os aspectos que merecem destaque?

Marcus Machado

Uma vez que a qualidade do serviço já está instaurada na empresa, encaro o novo modelo como uma forma

de manter adicionar a perspectiva de controle e aumentar a produtividade das operações. Isso nos possibilitará aumentar o valor gerado pela empresa. Consequentemente, conseguiremos investir em tecnologia e no desenvolvimento dos profissionais; o que, no final, fará com que a empresa gere mais valor para os nossos clientes.

ARVÍmola é responsável pela gestão logística do município de Contagem. A empresa tem projeto para expandir esta atividade para outras cidades?

Marcus Machado

Sim, sem dúvida. Já atuamos em diversas localidades no Sudeste, Norte e Nordeste. E o time comercial tem planos

agressivos de expansão para o todo o Brasil. Meu desafio é estar preparado para suportar esse crescimento.

Você participou de operações na Europa e Ásia. Quais experiências você destacar que podem ser implantadas no País?

Marcus Machado

O alto nível de qualidade e tecnologia das operações logísticas, principalmente na Europa, tornam-se referência para as nossas operações. A logística na Europa vem sendo desenvolvida faz algum tempo, incluindo boas práticas e também estruturação de estradas, portos e aeroportos. Fazer logística no Brasil é bem diferente, mas, com certeza, podemos usar as referências e lições aprendidas com eles como exemplo. Dentre os destaques observados estão: o alto nível de treinamento dos colaboradores e projetos de melhoria contínua com base em indicadores.





ANUÁRIO DA ANTAQ APONTA AUMENTO NA MOVIMENTAÇÃO PORTUÁRIA NO PAÍS

O DIRETOR-GERAL DA ANTAQ, MARIO POVIA, DESTACOU O CRESCIMENTO DE 4% NO VOLUME TOTAL DAS CARGAS MOVIMENTADAS, MESMO DIANTE DO FRACO DESEMPENHO DA CORRENTE DE COMÉRCIO EM 2014

A movimentação do setor portuário brasileiro cresceu 4% em 2014 frente a 2013, quando foram movimentados 929 milhões de toneladas. O Brasil movimentou no ano passado, por via marítima, um total de 969 milhões de toneladas de cargas, das quais 349 milhões de toneladas em portos organizados e 620 milhões em terminais de uso privado (TUP). Os números são do Anuário Estatístico Aquaviário, produzido pela Antaq (Agência Nacional de Transportes Aquaviários), que está disponível no link www.antaq.gov.br/anuario.

O diretor-geral da Antaq, Mario Povia, destacou o crescimento de 4% no volume total das cargas movimentadas, mesmo diante do fraco desempenho da corrente de comércio em 2014. Segundo Povia, esse incremento é explicado pelo crescimento da movimentação das principais commodities, como o minério de ferro, que teve expansão de 5% em relação a 2013, fertilizantes e adubos (11%), carvão mineral (26%), alumina (12%) e soja (4%).

De acordo com o Anuário Estatístico da Agência, as principais mercadorias movimentadas no ano passado foram minério de ferro, combustíveis/óleos minerais, contêineres, soja, bauxita, milho, fertilizantes e adubos, que representaram, respectivamente, 36%, 21%, 11%, 5%, 4%, 3% e 3% do total da carga movimentada em 2014.

Considerando-se o tipo de carga, o granel sólido, com destaque para o minério de ferro, foi a carga mais movimentada no conjunto das instalações portuárias do país, em 2014, representando 61% do total, seguido do granel líquido, com 24% de participação, e da carga geral, com 15%.

Quando se separam os contêineres da carga geral, eles representaram 11% do total movimentado no ano passado. “É um volume significativo”, observou o diretor-geral da Agência, explicando que a movimentação de contêineres é

a que possui maior volume agregado em termos monetários.

Santos O Porto de Santos foi o que mais movimentou carga em 2014, com 27% de participação do total movimentado no conjunto dos portos organizados. Em segundo lugar, aparece o Porto de Itaguaí (RJ), com 18% do total, seguido de Paranaguá-PR (12%), Rio Grande-RS (6%) e Itaqui-MA (5%). Santos foi também o porto que mais movimentou contêineres (33 milhões de toneladas).

Os dez portos organizados que mais movimentaram carga em 2014 participaram com mais de 85% do total das cargas que passaram por esse tipo de instalação portuária.

Já com relação aos terminais de uso privado (TUP), a liderança ficou com o Terminal Marítimo de Ponta da Madeira, no Maranhão, que movimentou 112,5 milhões de toneladas de carga em 2014. Em segundo lugar, aparece

o Terminal de Tubarão, com 109,8 milhões de toneladas e, em terceiro lugar, o Terminal Almirante Barroso, com 53 milhões de toneladas.

Navegações Em 2014, a navegação de cabotagem (navegação que se dá entre os portos brasileiros) representou 22% sobre o total de cargas movimentadas em todas as demais navegações. Isso equivale a 213 milhões de toneladas, representando um aumento de 4% em relação a 2013.

As principais mercadorias movimentadas na cabotagem foram combustíveis, com 66% do total de carga movimentada em 2014, bauxita (13%) e contêineres (10%). Só a bauxita correspondeu a 28 milhões de toneladas.

Já o transporte em vias interiores atingiu 83,1 milhões de toneladas em 2014, contra 82,2 milhões de toneladas em 2013, representando um

crescimento de 1,21%. Com relação ao volume de cargas transportadas, por grupo de mercadoria, houve um crescimento significativo para as três mercadorias mais transportadas nesse tipo de navegação: minério de ferro (19,6%), combustíveis e óleos minerais (15,7%) e soja (7,3%).

De acordo com o levantamento, as principais mercadorias movimentadas no ano passado foram minério de ferro, combustíveis/óleos minerais, contêineres, soja, bauxita, milho, fertilizantes e adubos

superflex
PNEUS INDUSTRIAIS

Onde a força
encontra
a FLEXIBILIDADE.



www.superflexpneus.com.br



2015 SERÁ UM ANO DE CRESCIMENTO PARA O SETOR DE ENTREGAS EXPRESSAS

GRANDES EMPRESAS DO SEGMENTO PROJETAM INVESTIMENTOS E AMPLIAÇÃO DOS NEGÓCIOS, MESMO QUE O AMBIENTE ECONÔMICO SEJA DE INSTABILIDADE E ESTAGNAÇÃO

O ano para o setor privado brasileiro começou um grande ponto de interrogação. A instabilidade da economia e as perspectivas de retração no mercado apontam para um 2015 sem grandes investimentos e avanços. Não é este o cenário, no entanto, no

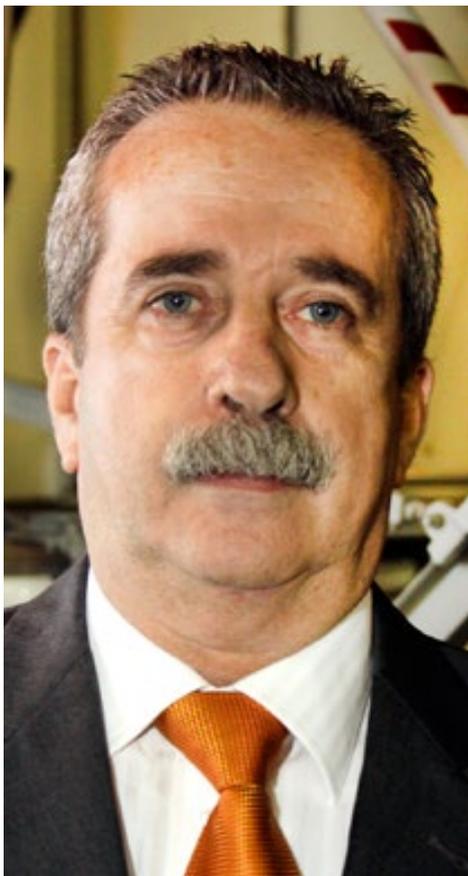
segmento de entregas expressas. Empresas como JadLog, DHL Express e TNT vão ampliar os negócios e projetam crescimento, como atestam executivos ouvidos pela Painel Logístico.

A expectativa da JadLog é promissora, pois todas as análises e previsões realizadas pela direção indicam que a empresa não será afetada pelo baixo crescimento da economia brasileira. “Vamos passar longe dessa desaceleração econômica. O ano de 2015 já começou movimentado, com a expansão de negócios junto aos nossos atuais clientes e a busca por novos embarcadores, através da ação comercial da rede franqueada JadLog”, afirma o diretor comercial, Ronan Hudson.

Neste ano, a JadLog manterá o mesmo ritmo de investimentos dos anos anteriores, provisionando R\$ 20 milhões para renovação de frota terrestre, incrementos de TI, treinamentos, equipamentos operacionais e instalações. A empresa é uma das

maiores do segmento de logística e transportes de cargas expressas fracionadas do País, com mais de 500 unidades espalhadas por todas as capitais, Distrito Federal e principais cidades.





“Vamos passar longe dessa desaceleração econômica. O ano de 2015 já começou movimentado, com a expansão de negócios junto aos nossos atuais clientes e a busca por novos embarcadores, através da ação comercial da rede franqueada JadLog”

Ronan Hudson, diretor comercial da JadLog

Para enfrentar o desafio de enfrentar um ano de economia instável, a DHL Express vai apostar na expansão dos negócios em todo o Brasil, tanto para exportação quanto para importação, garante Alan Goldsmith, diretor de Marketing & Vendas da empresa. Um dos objetivos é intensificar ainda mais a operação do Serviço Carga Aérea Expressa, que hoje já está em funcionamento nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre e em breve em Salvador.

“O Carga Aérea Expressa permite nossos clientes a importar qualquer tipo de mercadoria, não restrita, diretamente ao seu destino final, assim usufruindo dos benefícios fiscais. Nosso recente investimento no novo gateway exclusivo no aeroporto de Viracopos, em Campinas, faz parte do plano de expansão da companhia no país, que conta com a regionalização de nossos negócios em cidades estratégicas para a empresa”, frisa o executivo.



A STORE
OTIMIZA O TRÁFEGO
DE INFORMAÇÃO
DA SUA LOGÍSTICA

store[®]
automação
Nosso sucesso é sua logística bem-sucedida!



(11) 3087-4400
www.storeautomacao.com.br

É NESSE PONTO QUE A STORE AUTOMAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

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

STORE/WMAS

Sistema completo para gestão de armazenagem

STORE/REDEX

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

STORE/TMS

Sistema completo para gestão de transportes e distribuição



“Nosso recente investimento no novo gateway exclusivo no aeroporto de Viracopos, em Campinas, faz parte do plano de expansão da companhia no país que conta com a regionalização de nossos negócios em cidades estratégicas para a empresa”

Alan Goldsmith, diretor de Marketing & Vendas da DHL Express

A empresa vai, também, expandir o serviço de Carga Aérea Expressa no Nordeste, especificamente em Salvador, com previsão de início ainda para este mês.

O diretor corporativo da TNT Express, Cristiano Koga, prevê um ano de estagnação mas, ainda sim, projeta um crescimento, resultado dos investimentos realizados em 2014: “O mercado está retraído e o governo precisa tomar medidas para que retomemos o rumo. Será um ano de transição. Este é o meu diagnóstico”.

Koga destaca que a TNT vai continuar o processo de renovação da frota. “Estamos buscando nos modernizar, adaptando nossos veículos para as novas realidades urbanas, com modelos menores que dão uma maior produtividade e que são mais eficientes do ponto de vista ecológico, com menor emissão de CO2, e usando tecnologia

Euro 5”, ressalta. Além disso, a empresa vai ampliar os investimentos em filiais e novos postos de serviços. “Em março inauguramos nossa segunda filial na cidade de São Paulo, na região do Canindé e abrimos recentemente uma unidade em Saquarema, no Rio de Janeiro”, completa o executivo da TNT.

Crescimento A JadLog faturou R\$ 353 milhões em 2014, o que representou um crescimento de 11,7% em comparação ao resultado de 2013. Contribuiu, para esse desempenho, a atuação comercial da rede franqueada JadLog, composta por mais de 500 unidades espalhadas pelo Brasil, que ampliou os negócios de transporte de encomendas, principalmente nos segmentos de confecção, material promocional, autopeças, eletroeletrônicos e cosméticos, bem como na modalidade de encomenda reversa, modal muito procurado pelo mercado.



ÁGUA

Sistemas



SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS



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

www.aguiasistemas.com.br



“Estamos buscando nos modernizar, adaptando nossos veículos para as novas realidades urbanas com modelos menores, que dão uma maior produtividade e que são mais eficientes do ponto de visto ecológico, com menor emissão de CO2, e usando tecnologia Euro 5”

Cristiano Koga, diretor corporativo da TNT Express

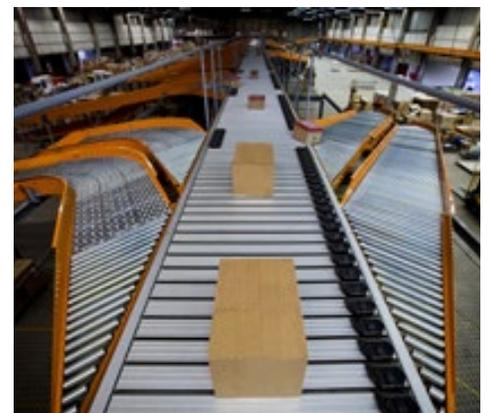
Prova disso foi o movimento registrado nos meses de novembro e dezembro, quando a JadLog embarcou pouco mais de um milhão de encomendas, ou cerca de 15% a mais do que no

último bimestre de 2013, quando foram transportadas 870 mil encomendas.

A DHL Express teve um aumento em torno de 15% no faturamento em relação ao ano anterior, afirma Alan Goldsmith. “Para este ano, continuaremos focando na qualidade de nossos serviços, a oferta de uma tabela de preços em reais ao mercado diante do cenário econômico instável e claro, com o foco no cliente com programas de fidelização e feedback, que garantirão o crescimento da empresa para 2015”, explica.

Cristiano Koga, da TNT Express, também comemora os resultados obtidos em 2014: “O nosso segmento de cargas fracionadas teve um crescimento muito baixo, entre 1 e 2%. A TNT, no entanto, cresceu 14,5% em 2014. Foi extremamente positivo pois tivemos um grande aumento de market share, principalmente nos setores onde somos líderes: o automotivo, o high tech, o farmacêutico e o de calçados e confecções”.

Para a Braspress, 2014 foi um ano de ajustes, afirma Giuseppe Lumare Júnior. “Fizemos uma reconfiguração da nossa estratégia. Passamos a focar uma entrega expressa mais qualificada e tivemos uma redução no crescimento. Nós crescemos menos de 3% que ainda assim é um valor expressivo, mesmo que não tenha acompanhado a evolução dos anos anteriores. Sofremos o reflexo da queda da economia. O transporte é o primeiro a sentir isso”, explica. O faturamento da empresa no ano passado foi de R\$ 930 milhões.



Braspress vai investir mas prevê cenário negativo em 2015

Quem não estão tão otimista com a economia em 2015 é o diretor comercial da Braspress, Giuseppe Lumare Júnior: “Hoje nós vivemos um processo sistêmico de redução no mercado. Só neste início de ano registramos uma queda de 12% no movimento em relação ao mesmo período do ano passado. Isso apresenta uma perspectiva muito ruim, pois atuamos em áreas como confecções e calçados, onde hoje se vende menos. Isso já se configura uma estagnação e uma falta de confiança na economia do País”.

O executivo explica que a Braspress suportará o perigo de retração por conta da estrutura consolidada,

mas prevê um cenário negativo para o segmento. “Quando o PIB cai 1%, o transporte cai até 7% em média, pois os bens se movimentam mais de uma vez. A cadeia produtiva e a cadeia de consumo não é unitária. Haverá muitos problemas entre as empresas de pequeno e médio porte. Muitas não sobreviverão. O mercado vai se concentrar em quem tem mais estrutura”, frisa.

Mesmo com uma avaliação

negativa do ambiente econômico, Lumare reafirma a sua crença no País e projeta investimentos. “Compramos um terminal muito grande da antiga transportadora Itapemerim próximo à Rodovia Dutra e acreditamos que o mercado vai retomar em dois anos. Nós temos uma estrutura financeira, uma participação de mercado forte e uma qualidade de serviço que são essenciais para suportar este período.”

“Compramos um terminal muito grande da antiga transportadora Itapemerim próximo à Rodovia Dutra e acreditamos que o mercado vai retomar em dois anos. Nós temos uma estrutura financeira, uma participação de mercado forte e uma qualidade de serviço que são essenciais para suportar este período” Giuseppe Lumare Júnior, diretor comercial da Braspress





BERTOLINI INSTALA SOLUÇÕES EM SISTEMA DE ARMAZENAGEM NA ABT MATERIAIS ELÉTRICOS

EMPRESA DE PORTO
ALEGRE ESTRUTUROU NOVO
CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO
CENTRALIZANDO
OPERAÇÕES DE LOGÍSTICA

Uma solução capaz de organizar produtos com precisão e segurança, aumentando a capacidade de armazenamento e garantindo fluidez na demanda comercial. Foi combinando esses atrativos que a Bertolini Sistemas de Armazenagem desenvolveu um projeto personalizado para a ABT Materiais Elétricos, uma das mais representativas empresas de material elétrico da capital gaúcha.

Apoiado nos pilares do diferencial tecnológico e da qualidade, o trabalho permitiu a readequação do setor de logística da marca. O projeto, instalado no centro de distribuição da ABT Materiais Elétricos em Porto Alegre,

contempla uma área de 4.500m². Para organizar diferentes produtos como materiais elétricos, cabos, eletrodutos, perfilados, eletrocalhas e itens de iluminação, foram utilizadas estruturas porta pallet, porta bobinas, flow rack e porta tubos. O sistema tem capacidade para armazenar 150 posições de eletroduto, 16 mil posições picking e 700 pallet. “Nossa principal preocupação foi centralizar as operações, controlando o estoque. Com as soluções de armazenagem conseguimos controlar o estoque tendo uma retaguarda e garantindo a demanda do comercial”, explica o diretor de logística e TI da ABT Materiais Elétricos, Edison Nery.

A escolha do porta pallet foi ideal para assegurar 100% de seletividade ao processo de estocagem, adaptando-se a qualquer tipo de carga e volume. Dessa forma, a estrutura garante uma gestão logística mais ágil e eficaz. Para conferir dinamicidade ao processo, o projeto também conta com o sistema Flow Rack: ideal para rotação automática de pequenos volumes, este sistema assegura velocidade e praticidade. Nesta solução, os artigos são carregados por uma das extremidades e deslizam por gravidade sobre rodízios até a zona de coleta ou picking, praticando o princípio F.I.F.O. (First In First Out), ou seja, o primeiro pallet a entrar é o primeiro a sair.

Combinando alternativas de modo a atender à necessidade específica do cliente, a Bertolini demonstra de forma eficiente por que ocupa posição de relevância junto ao segmento em âmbito nacional. “A Bertolini tem uma solução mais completa em tecnologia de armazenagem. Com as estruturas conseguimos ter um acondicionamento específico para cada tipo de material e ganho em produtividade. A empresa atendeu com excelência as nossas necessidades”, destaca Edison Nery, da ABT Materiais Elétricos.

**CONSTRUINDO
JUNTOS, SOMOS
SUSTENTÁVEIS.**

Porque buscamos novas formas de sermos cada vez mais responsáveis com as futuras gerações.

Temos compromisso com a redução de emissões e a eliminação de descartes no meio ambiente.

**Nós cumprimos
o que prometemos!**



BUILDING BETTER SUPPLY CHAINS TOGETHER.



De maneira geral, mesmo em um ano com expectativas de crescimento econômico tão baixas, o segmento de ground handling projeta uma expansão de 3,4% nos negócios em 2015

Foto: Acervo Infraero

EMPRESAS DE GROUND HANDLING QUEREM EXPANDIR NO SEGMENTO DE AVIAÇÃO EXECUTIVA

AS ESATAS ESTÃO PRESENTES EM 70% DAS OPERAÇÕES DA AVIAÇÃO COMERCIAL, SEJA NA REALIZAÇÃO DE SERVIÇOS OPERACIONAIS, SERVIÇOS DE PROTEÇÃO, SERVIÇOS DE EMERGÊNCIA OU SERVIÇOS COMERCIAIS.

De olho no crescimento da aviação executiva no Brasil, as Esatas, empresas auxiliares do transporte aéreo, querem expandir a atuação neste nicho. O país é hoje dono da segunda maior frota de aeronaves executivas do mundo e não para de crescer. “O segmento é muito

importante para a nossa indústria porque precisa não apenas do atendimento na pista, mas requer catering, atendimento nas lounges e outros serviços como suporte em terra para as aeronaves e passageiros em trânsito”, diz Ricardo Aparecido Miguel, presidente da Abesata (Associação Brasileira das Empresas de Serviços Auxiliares de Transporte Aéreo).

Ele lembra que um executivo que vem do exterior em seu próprio jato, por exemplo, por regulamento, precisa já ter contratado uma Esata para poder pousar aqui no Brasil. É esta mesma empresa que se encarregará de todo suporte de imigração, transporte terrestre e toda segurança e preparação da aeronave para decolar novamente para o país de origem.

Miguel chama a atenção para o crescimento dos investimentos da iniciativa privada em aeroportos voltados para aviação geral e da proposta de transformar alguns aeroportos em exclusivos, como o de

Sorocaba, no interior de São Paulo. “A aviação executiva é hoje claramente um vetor de desenvolvimento de um país continental como o nosso e o segmento de ground handling está aqui pronto para suportar este crescimento acelerado”, ressaltou.

De maneira geral, mesmo em um ano com expectativas de crescimento econômico tão baixas, o segmento de ground handling projeta uma expansão de 3,4% nos negócios em 2015. Em termos de geração de emprego, devem ser criados 1.400 novos postos de trabalho e um aumento de 4,6% nos empregos diretos. No fim do ano passado, o setor contava com pouco mais de 30 mil trabalhadores diretos.

Esatas As chamadas Esatas (Empresas de Serviços Auxiliares de Transporte Aéreo) estão presentes em 70% das operações da aviação comercial, seja na realização de serviços operacionais (abastecimento de água, catering, carregamento de bagagem etc), serviços de proteção, serviços

de emergência e serviços comerciais. Os dados fazem parte do levantamento do 1.º Anuário Brasileiro de Serviços Auxiliares de Transportes Aéreos, lançado no fim do ano passado.

Ao todo existem hoje 211 empresas de Esatas no Brasil, sendo que a maior parte está em São Paulo, 70 companhias, seguido de Minas Gerais, com 45, Rio de Janeiro, 36, e Rio Grande do Sul, com 31 empresas do setor. A maioria se concentra na prestação de serviços operacionais para as empresas aéreas regulares, 147 empresas, mas muitas estão envolvidas com outros serviços, tais como atendimento de aeronaves (60), limpeza de aeronaves (50), movimentação de carga (50), atendimento e controle de embarque de passageiros (38), entre outros.

Swissport firma parceria com a Azul para voos internacionais

A Swissport foi a empresa de ground handling escolhida pela Azul Linhas Aéreas para atender também os voos internacionais da companhia aérea. As duas empresas já são parcerias no Brasil em vários aeroportos. “Estamos muito contentes que possamos atender a Azul não só em Viracopos (Campinas), nos voos internacionais, mas também em Fort Lauderdale e em Orlando, na Flórida”, disse Julio Ribas, CEO da Swissport no Brasil.

Para ele, só uma empresa global como a Swissport pode simplificar os processos para o cliente e oferecer serviços com

o mesmo padrão de qualidade tanto no Brasil quando no exterior. “Muitas vezes, expandimos nossa área de atuação para atender o cliente que, por sua vez, quer trabalhar com um número menor de fornecedores em toda cadeia.”

A Azul é hoje um dos maiores clientes da Swissport Brasil, no fim do ano passado a empresa de ground handling anunciou que também seria responsável pelas operações em solo dos 13 novos voos diários da Azul Linhas Aéreas Brasileiras no Aeroporto de Congonhas, em São Paulo. Até então, a companhia aérea, que operava apenas frequências semanais a partir daquele aeroporto e já era atendida pela Swissport.

A movimentação inteligente de cargas requer um processo ágil, produtivo e de qualidade.

Quatro equipamentos diferentes, quatro vantagens em comum:

- agiliza a operação com menor número de manobras.
- otimiza o processo.
- aumenta a produtividade pois carrega mais carga em cada operação.
- elimina os danos às mercadorias.

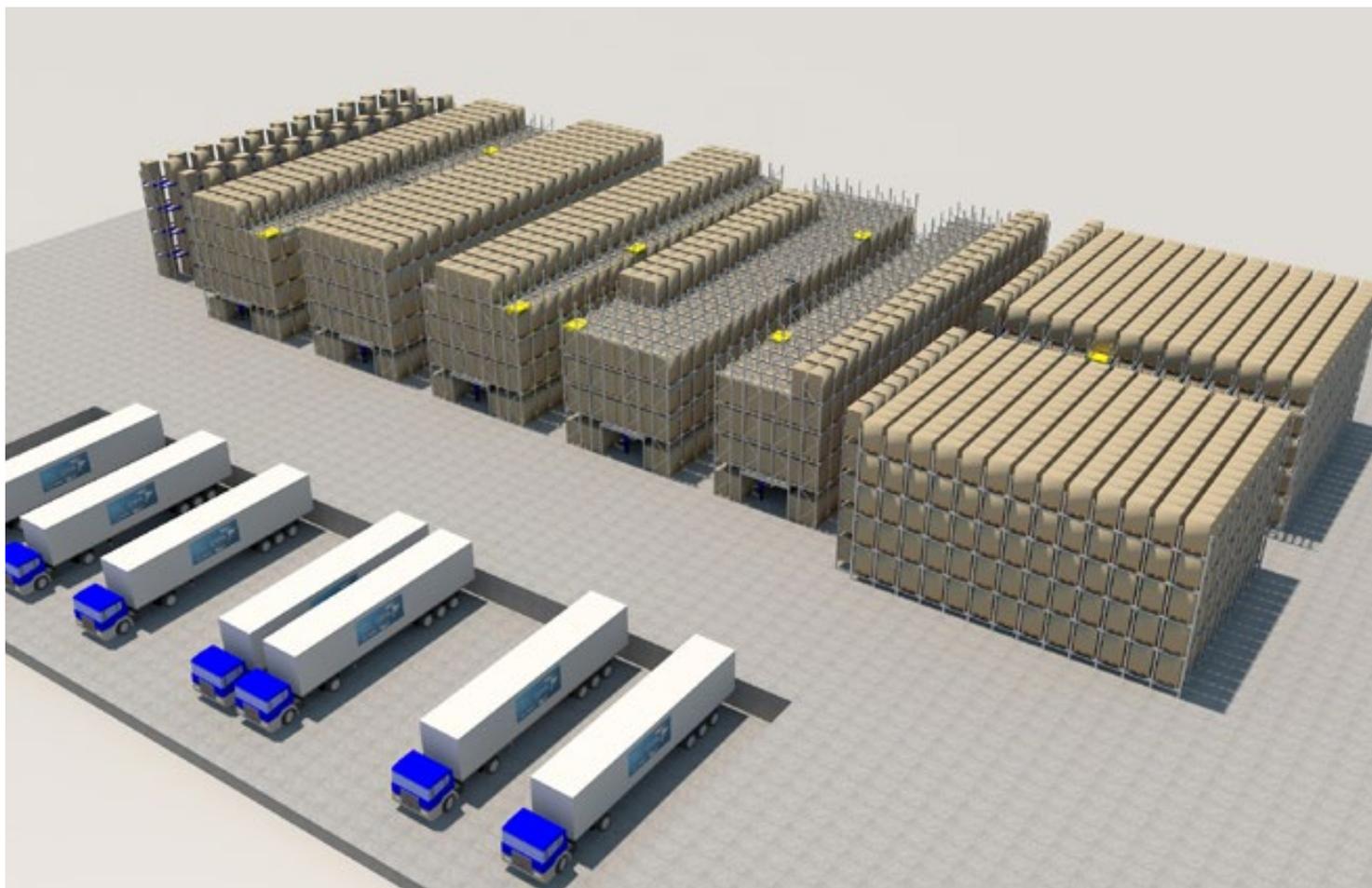


▶ Baixe um leitor de QR Code em seu smartphone e fotografe este código para ter acesso ao site.

Confira as diferentes soluções desenvolvidas, acessando www.saur.com.br

Av. Presidente Kennedy, 4025 - Bairro Arco Íris - Panambi - RS
Telefones: +55 55 3376 9300 / +55 19 3518-7200 / 0800 701 4122
E-mail: site@saur.com.br

SAUR 
A LÍDER EM MOVIMENTO.



SISTEMA CRIADO PELA SSI SCHAEFER PARA A DPA UNE EFICIÊNCIA E SUSTENTABILIDADE

UM DOS DESTAQUES DA ESTRUTURA É O PROCESSO DE RESFRIAMENTO DOS PRODUTOS, COM A INSTALAÇÃO DE TÚNEIS QUE SAEM DA LINHA DE PRODUÇÃO DIRETAMENTE PARA O CD REFRIGERADO

Em 2013, a DPA (Dairy Partners Americas - joint venture formada pela Nestlé e a cooperativa neozelandesa Fonterra), maior empresa de produtos lácteos da América do Sul, colocou em operação um novo Centro de Distribuição (CD) em Araras, no Interior

de São Paulo. A estrutura, integrada à fábrica da empresa, tem área de 4,6 mil m² e capacidade para 7 mil paletes de produtos. O projeto de logística foi realizado pela SSI Schaefer, que desenvolveu um sistema focado na segurança absoluta do trabalho.

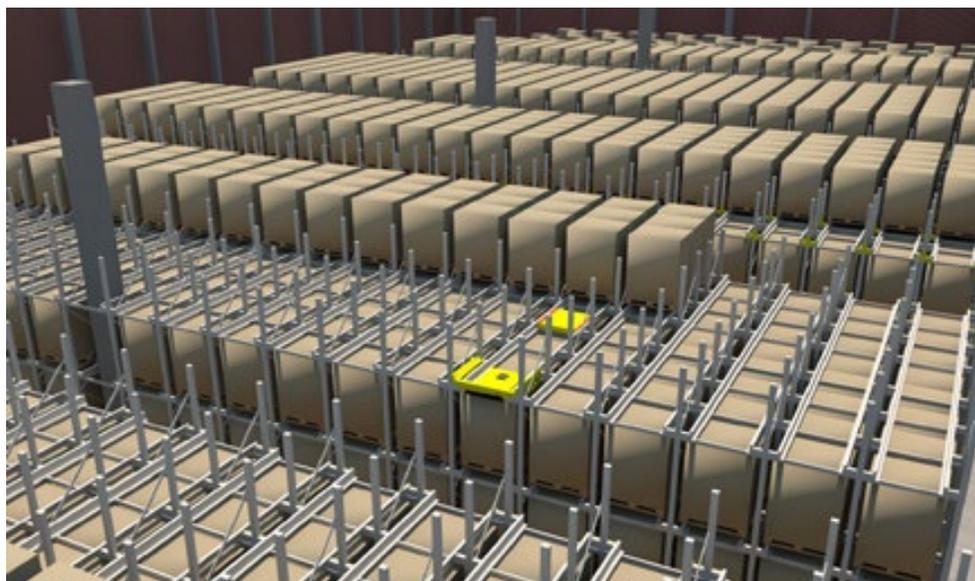
“O conceito de segregação homem-máquina foi um dos principais pilares. Criamos uma situação onde fosse possível alcançar o melhor rendimento de aplicação de uma solução de picking em resfriados, já que o atendimento deste CD abrange o Brasil todo. A maioria da carga que sai de lá é fracionada e você encontra uma série de obstáculos para a automatização como as caixinhas, que são frágeis. O produto fracionado não suporta alguns níveis de mecanização ou de automação”, explica o gerente de Área da SSI Schaefer, José Ary de Lima Leme.

Um dos destaques da estrutura é o processo de resfriamento dos produtos, com a instalação de túneis que saem da linha de produção diretamente para o

CD refrigerado. Três túneis operam com tecnologia de resfriamento dinâmico e homogêneo, que faz com que produtos que saem da linha de produção em temperaturas distintas passem pela esteira de 45 metros de comprimento em velocidades diferentes, para chegar entre 2°C e 4°C à área de armazenamento.

Após a saída dos túneis, a estocagem acontece de forma segura, rápida e inteligente, utilizando uma tecnologia pioneira na indústria de refrigerados. Com o uso de empilhadeiras, o sistema encaminha os paletes para bases móveis nas diferentes fileiras da estrutura, que por meio de controle remoto os direciona às posições de armazenamento. Este sistema permite que a capacidade de armazenamento seja 50% maior em comparação com estruturas convencionais. O método reduz ainda a circulação de empilhadeiras e evita que os colaboradores que trafegam pelo CD tenham qualquer tipo de contato com as máquinas, gerando total segurança para a operação.

“A tecnologia é inovadora no mundo. Todas as estruturas são fundamentadas no sistema de armazenagem ‘canais de penetração’. Neste modelo a movimentação se dá através de cabos satélites, chamados de órbitas, que são acionados por energia limpa. Nós começamos a armazenar energia elétrica para o acionamento de motores e super-capacitores, dispensando o uso de baterias e carregadores. Com isso, dentro do setor elimina-se o risco de contaminação ambiental por chumbo ácido, por vazamento de líquido de bateria ou por gases que são liberados durante o processo de recarga desta bateria. É a primeira vez que no Brasil se utiliza um CD com 100% deste tipo de tecnologia”, destaca o executivo da SS Schaefer.

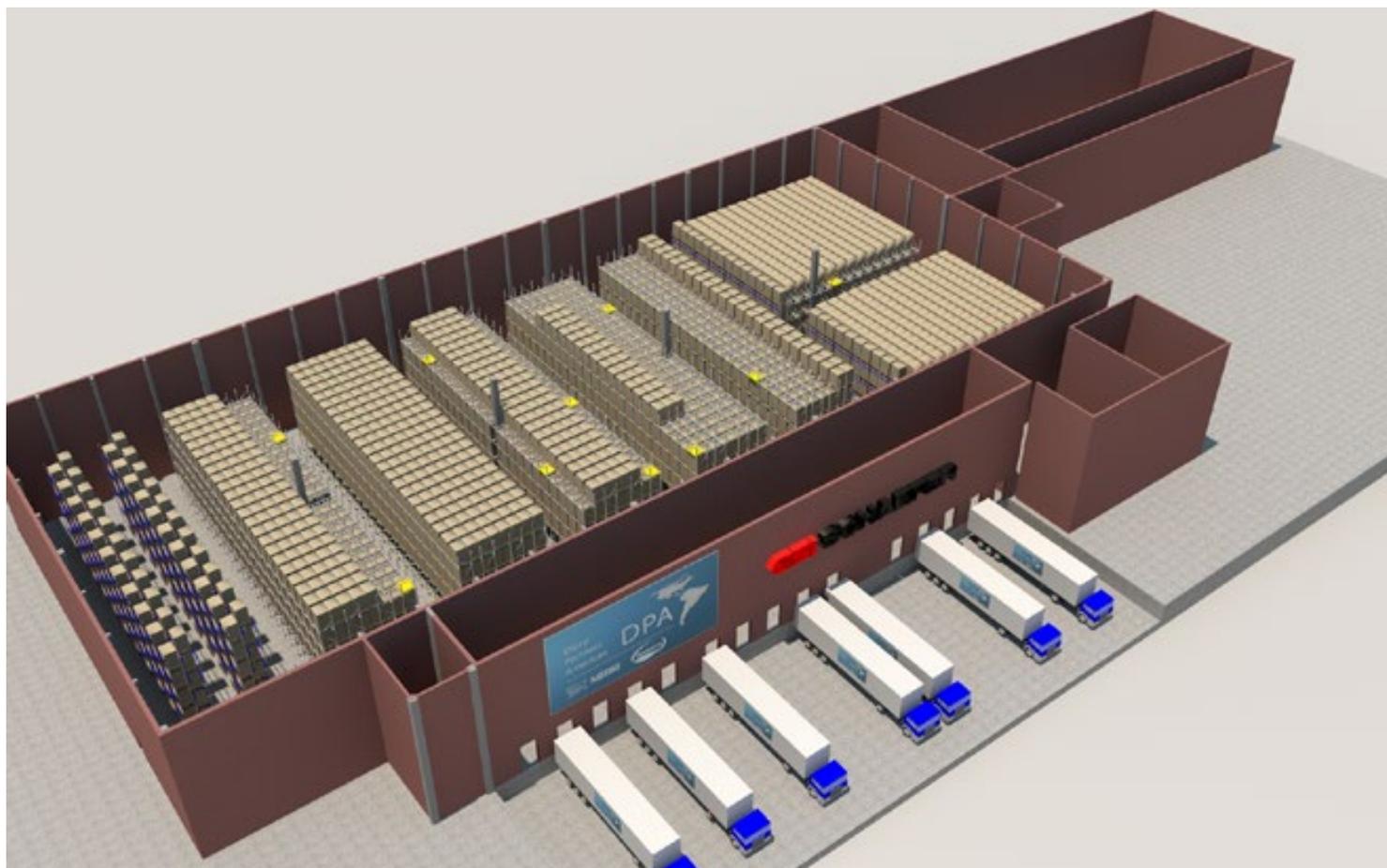


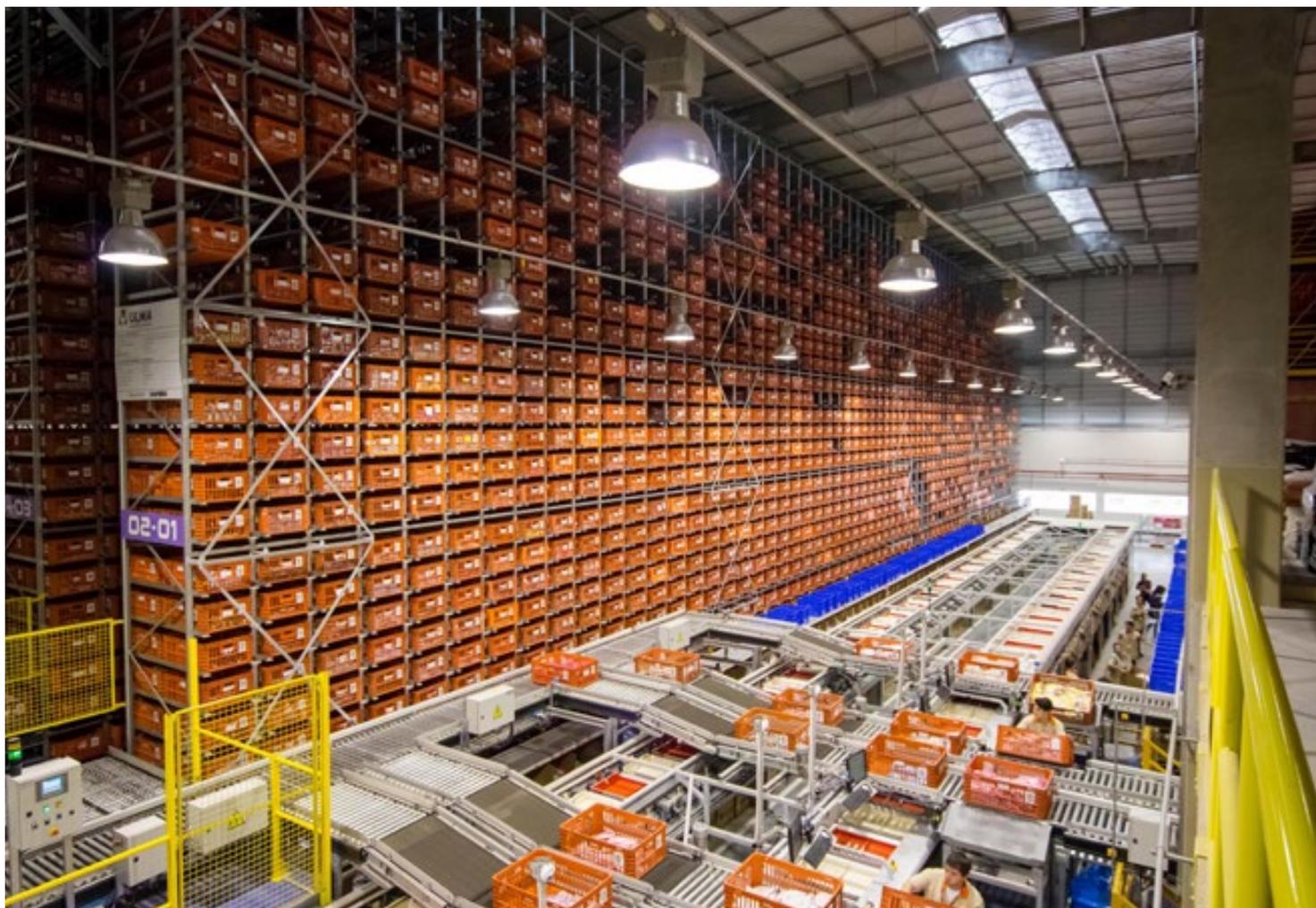
O sistema agrega, ainda, outras vantagens. Os satélites têm, por exemplo um sistema mecânico para fazer o levantamento e carregamento do pallet. Explica José Ary de Lima Leme: “Isto é muito importante no sentido de que você dispensa a utilização de óleos hidráulicos. Vazamento de óleo hidráulico no meio de pallet de alimentos é detestável, ninguém quer. Temos,

portanto, risco zero de contaminação ambiental e atendemos 100% de segregação homem-máquina”.

Distribuição Também de forma automatizada, os produtos seguem para a área anexa de docas, igualmente resfriadas, com capacidade para carregar simultaneamente 15 caminhões. A logística evita perda de frio e energia pelos veículos e pela área

do estoque. Com a concentração das operações de produção, resfriamento e distribuição em um único local, o transporte dos produtos passa a ser feito com apenas um deslocamento, direto para o cliente, com redução do uso de aproximadamente 150 mil litros de óleo diesel e emissão de aproximadamente 400 toneladas de CO2 a menos, por ano.





BRANDILI AUTOMATIZA CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO COM SISTEMAS DA ULMA

GRANDES EMPRESAS DO
SEGMENTO PROJETAM
INVESTIMENTOS E
AMPLIAÇÃO DOS
NEGÓCIOS, MESMO QUE
O AMBIENTE ECONÔMICO
SEJA DE INSTABILIDADE E
ESTAGNAÇÃO

A Brandili, empresa do ramo têxtil infantil, acaba de inaugurar seu novo centro de distribuição totalmente automatizado pela ULMA Handling

Systems na cidade de Apiúna, Santa Cartarina, em uma ação que envolve investimentos de mais de R\$ 70 milhões nos últimos cinco anos para modernizar seus parques fabris, sistemas integrados de informação e inovação em tecnologia agregada à cadeia logística. A empresa produz anualmente 14 milhões de peças, chegando a 67% das cidades brasileiras.

O processo teve início em 2011, a partir de um Plano Diretor que envolveu a expansão dos processos industrial e logístico da Brandili. “Este projeto é um marco para a indústria têxtil brasileira, pois mostra uma revolução na modernização das empresas no que se refere às melhores práticas logísticas em armazenagem e separação de pedidos”, destaca Gorka Sudupe,

director de Operações da ULMA para América do Sul.

A Brandili apresentava, antes da solução da ULMA, um processo de armazenagem completamente manual: as caixas com produtos ficavam empilhadas em galpões de cerca de 2.000m² e, na preparação de pedidos, utilizava-se listas impressas em papel. O resultado era uso intenso de mão de obra e intensa movimentação de pessoas pelo espaço de armazenagem.

A análise aprofundada dos aspectos qualitativo e quantitativo indicou um perfil de movimentação complexo na Brandili, pelas diversas coleções de roupas simultaneamente em estoque, além de itens com movimentações e volumes muito distintos. Para absorver a novidade,

A empresa produz
anualmente 14
milhões de peças,
chegando a 67%
das cidades
brasileiras

a Brandili enfrentou alguns desafios expressivos e simultâneos: a construção de um novo armazém e preparação de pedidos; o redimensionamento de volumes, fluxos e frequências dos produtos; e o convencimento da equipe de colaboradores de que a nova solução criaria mais valor aos clientes da empresa, melhorando as condições de trabalho e proporcionando crescimento profissional.

Automatização A Brandili é a primeira empresa brasileira do setor de moda infantil a adotar uma solução modular, versátil e preparada para se adaptar às demandas de mercado e do cliente, como novas políticas de serviços e novos tipos de produto. A ousadia dessa empresa de médio porte a levou a investir em uma série de pré-requisitos para atingir este nível de automatização, envolvendo desde o planejamento da demanda, formato de vendas, planejamento industrial e logística tendo a tecnologia da informação como suporte.

A nova geração de soluções logísticas com os sistemas FSS (uma inovação evolutiva dos antigos miniload) da ULMA-DAIFUKU é referência de inovação tecnológica

e se converteu em uma ferramenta transversal para empresas em todo o mundo que querem ter um futuro com crescimento modular, melhorar a qualidade de seus processos, controlar inventários, fazer gestão de rastreabilidade, reduzir tempos de entrega e erros, e que buscam alcançar sua meta de produtividade.

A Brandili, acompanhando a experiência da ULMA no setor têxtil em outros países, será pioneira nos ganhos com este tipo de sistema automático e terá à sua disposição um sistema logístico composto por dois FSS e um sistema de sorter de alta cadência de classificação por dupla bandeja, gerenciados por um WMS (software de gestão de armazéns) desenvolvido sob medida. Dispositivos Put to Light guiarão, de forma intuitiva, os operadores no processo de separação multipedido.

“O mito de que uma operação automatizada só pode ser implantada em grandes centros e em empresas que trabalham com produtos de altíssimo valor agregado foi superado com esse projeto. A Brandili vem se profissionalizando, desde a gestão até os processos fabris e logísticos, e não hesitou em ousar com uma solução de última geração para manter-se competitiva. O ganho foi, sem dúvidas, para o mercado brasileiro”, afirma Sudupe.

Resultados O sistema automatizado já traz impactos positivos a serem compartilhados. Sigfrid Hornburg, responsável pela cadeia logística da Brandili, descreve como positivos a maior independência em relação à mão de obra, agilidade na separação dos pedidos, acuracidade e segurança no estoque. Com controle acurado e organização, o giro de produtos aumenta (3.500 é a média de SKUs por coleção da empresa), consequentemente os

estoques reduzem. “Esses fatores contribuíram e muito para a adoção da solução ULMA”.

Em números atuais, antes havia uma produtividade média de separação da ordem de 300 peças por hora/separador, no modelo tradicional e manual de separação, e evoluiu-se para um expressivo ganho de produtividade com a separação automatizada, em torno de 1.000 a 1.500 peças separadas por hora/separador.

Outra melhora significativa obtida pela Brandili foi para seus colaboradores: a ergonomia em seus processos e a qualidade em geral dos trabalhos no armazém, tais como a redução dos longos deslocamentos; a redução da movimentação e elevação manual de caixas com produtos; e os postos de trabalho, tanto do sorter quanto das áreas de multipedidos, adequadamente dimensionados aos usuários no que se refere as alturas dos postos, movimentação e manuseio.

O diretor-geral da Brandili, Eduardo Bertoldi de Salvo, comemora os ganhos iniciais da solução e ressalta que os desafios de controle e movimentação de mercadorias no setor têxtil são significativos e podem ser restritivos ao crescimento, caso não se pense em logística integrada: “avaliando a estratégia de longo prazo de nossa empresa, a automatização é algo que colabora para direcionar nossos colaboradores para atividades cada vez mais especializadas, reduzindo a exigência de pessoas na movimentação básica de mercadorias. É relevante ganhar agilidade e precisão para girar cada vez mais rápido nossos estoques e abastecer nossos clientes no tempo certo, com o produto requerido”, finaliza de Salvo.

YUSEN LOGISTICS PRETENDE AMPLIAR PORTFÓLIO DE SERVIÇOS NO BRASIL EM 2015

OS SETORES DE CABOTAGEM, TERMINAIS PORTUÁRIOS E/OU DE PORTO SECO, ARMAZENAGEM, DISTRIBUIÇÃO E AÉREO DOMÉSTICO DEVEM RECEBER INVESTIMENTOS SUBSTANCIAIS PARA COMPLEMENTAR O LEQUE DE OPÇÕES AOS CLIENTES

Depois de fechar o ano de 2014 com um crescimento de 26%, bem acima da média registrada pelo mercado, a Yusen Logistics projeta para 2015 um crescimento expressivo, principalmente, no setor doméstico (armazenagem e distribuição), bem como nos serviços complementares aos fretes internacionais. A meta da empresa é fechar o ano com faturamento 16% acima do registrado no ano passado.

“Estamos construindo uma estrutura que nos propiciará atender todos os setores logísticos dos nossos clientes, seja no mercado doméstico, seja no mercado internacional”, disse Alexandre Chami, diretor de IFF (International Freight Forwarding), responsável pelas áreas operacional, comercial e de faturamento da divisão de logística internacional.

Os setores de cabotagem, terminais portuários e/ou de porto seco, armazenagem, distribuição e aéreo doméstico devem receber investimentos substanciais para complementar o leque de opções aos clientes, de acordo com o executivo.

Embora não possa divulgar números locais específicos, Chami disse que a Yusen Logistics cresceu acima do mercado em todos os produtos e serviços que comercializa como operador logístico. Tudo isso pode ser traduzido no crescimento de 26% em receita durante 2014, comparando com o ano anterior. Apesar das dificuldades geradas com o fraco desempenho econômico do país no ano passado.

Na visão de Chami, o crescimento veio através da conquista de novos negócios e do atendimento diferenciado que a empresa oferece a seus clientes principais, fruto da agilidade que a estrutura enxuta da Yusen consegue empreender. “E é exatamente nisto que esperamos superar os desafios do ano que começa, que certamente não serão menores do que no ano anterior.”

A Yusen Logistics em todo o mundo está com novos projetos de atendimento à clientes e de qualidade total, atrelados à cultura japonesa da empresa. São conceitos e filosofias em implantação e que, em breve, trarão maior agilidade e personalização do atendimento aos clientes.

Carga de projetos A Yusen Logistics criou este mês o departamento de carga projeto, exemplo do que já existe em outras unidades da empresa de presença global, no Japão, Cingapura, Houston, Miami, México, Argentina, Amsterdã, entre outras. “Temos a expertise no assunto, estamos capacitando nossa equipe com treinamentos e cursos sobre procedimentos práticos a bordo de navios e terminais de project cargo, entre outros, e queremos ganhar projeção de mercado com este novo nicho”, afirmou Alexandre Chami.

Na visão do executivo, o primeiro ano do departamento de Cargas Projeto vai ser para conhecer melhor o mercado e apresentar aos clientes o novo serviço. “Os frutos vamos começar a colher depois, mas acreditamos que

a área pode ser bastante atraente também do ponto de vista financeiro”, disse.

créditos: Daya Lima/Egom PR Agency



“Estamos construindo uma estrutura que nos propiciará atender todos os setores logísticos dos nossos clientes, seja no mercado doméstico, seja no mercado internacional”

Alexandre Chami,
diretor de IFF
(International Freight
Forwarding)



BNDES APROVA FINANCIAMENTO DE R\$ 27 MILHÕES PARA CONSTRUÇÃO DE **ARMAZÉNS GRANELEIROS NO CERRADO**

O ÓRGÃO VAI DESTINAR, TAMBÉM, R\$ 79,5 MILHÕES À J. MACEDO S/A PARA A CONSTRUÇÃO DE SILOS NA UNIDADE INDUSTRIAL EM FORTALEZA, NO CEARÁ

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) aprovou financiamento no valor de R\$ 27 milhões ao grupo Amaggi e LD Commodities para a construção de dois armazéns graneleiros destinados à armazenagem

de soja e milho na região do Cerrado brasileiro.

Do total do financiamento, R\$ 13 milhões serão destinados à instalação de armazém no município de Balsas (MA), com capacidade instalada para 70 mil toneladas de grãos. O outro armazém, com capacidade para 50 mil toneladas, será construído no município de Formosa do Rio Preto (BA), com financiamento de R\$ 14 milhões.

Ambas as regiões registram altas taxas de crescimento na produção de grãos. O projeto de financiamento conta, em parte, com recursos do Programa BNDES Cerealistas, que atende a necessidades de expansão da capacidade de armazenagem no Brasil.

Além das obras civis, que envolvem a construção dos armazéns, das moegas, das bases de equipamentos, prédios operacionais e administrativos, alojamentos e instalações auxiliares, o financiamento abrange também a aquisição de máquinas e equipamentos produzidos no País.

J.Macedo O BNDES aprovou, também, o financiamento de R\$ 79,5 milhões à J. Macedo S/A. O projeto destina-se à construção de silos na unidade industrial em Fortaleza (CE), com capacidade de armazenagem de cerca de 40 mil toneladas de trigo. Esse aumento permitirá melhor fluxo operacional e aproveitamento de movimentos de baixa de preço de trigo no mercado para formação de estoque. A previsão é que a obra seja concluída em março de 2017, gerando 70 empregos.

A operação, no âmbito dos programas BNDES Cerealistas, BNDES PSI Bens de Capital e BNDES FINEM, corresponderá a 85% do investimento total, cuja finalidade é sustentar o crescimento das vendas de farinha da J. Macedo para atender o mercado de panificação do Nordeste.

A J. Macedo atua há 75 anos no setor de moagem e beneficiamento de trigo, onde obteve a liderança nacional nos setores de farinhas domésticas e misturas para bolo. A empresa é detentora de marcas como Dona Benta, Petybom e Sol.



INTERMODAL SOUTH AMERICA CHEGA A SUA 21ª EDIÇÃO EM ABRIL

O EVENTO ACONTECE ENTRE OS DIAS 7 E 9 NO TRANSAMÉRICA EXPO CENTER, EM SÃO PAULO, COM UMA NOVIDADE: A REALIZAÇÃO SIMULTÂNEA DA INFRAPORTOS SOUTH AMERICA, FEIRA DEDICADA AO SETOR DE INFRAESTRUTURA PORTUÁRIA

Principal encontro do setor de logística, transportes de cargas e comércio exterior das Américas, Intermodal South America chega a sua 21ª edição. O evento acontece entre os dias 7 e 9 de abril no Transamérica Expo Center, em São Paulo, com uma novidade: a realização simultânea da InfraPortos South America, feira dedicada ao setor de infraestrutura portuária.

“Com mais de 20 edições, a feira é para o mercado um parceiro de negócios que apresenta soluções para a logística, transporte de cargas e comércio exterior,

com serviços de ponta para o ganho de eficiência, um dos grandes desafios da atualidade”, comenta o gerente da Intermodal South America, Ricardo Barbosa. Na visão do executivo, tempos como os atuais desafiam as empresas a serem mais produtivas internamente, otimizando recursos de sua sistemática operacional, e externamente, adotando soluções de abastecimento eficazes e custos controlados. “A logística, portanto, é fundamental para aperfeiçoar os processos e integrar recursos. E é justamente na Intermodal que os embarcadores encontram a solução completa para o seu negócio”, afirma.

A Intermodal South America terá mais de 600 marcas de 25 países. Do universo de empresas expositoras, 46 participam pela primeira vez e 11 voltaram a integrar o evento. São representantes de todos os elos da cadeia de distribuição de todo tipo de carga: armazenagem, transporte marítimo, aéreo, ferroviário e rodoviário, operação logística doméstica e internacional, tecnologia de informação, serviços voltados ao comércio exterior, entre outros que permitem que a carga saia da origem e chegue a destino, mantendo controladas as variáveis tempo e custo.

Na edição de 2014, a Intermodal reuniu 48.436 visitantes. Este ano, a expectativa é manter ampliar o volume de visitação em 10%. O evento acontece de 7 a 9 de abril, no Transamérica Expo Center, em São Paulo.

InfraPortos Simultaneamente à realização da Intermodal South America, acontece a segunda edição da InfraPortos, feira de negócios com foco em tecnologia, equipamentos e infraestrutura portuária. “A missão do evento é a de contribuir com a modernização da estrutura portuária e aumentar a capacidade de movimentação dos portos brasileiros. Para isso reunimos em um só local players dos principais portos, terminais e armazéns do País, e de várias outras localidades, responsáveis pelos investimentos e operações do setor. Na última edição, 58% de nossos expositores afirmaram ter fechado negócios durante o evento”, informa Barbosa.

A primeira edição aconteceu em 2013, em Santos, no litoral de São Paulo, e reuniu mais de 60 empresas e um público de 2.800 pessoas. Este ano a expectativa é a de atrair um grupo de 4 mil profissionais que participam do processo decisório em portos, terminais, operadores portuários, EADIs, operadores logísticos, empresas marítimas e armazéns. “Há grande expectativa para o desenvolvimento do setor portuário. O volume de investimentos da iniciativa privada nos portos e terminais equivalente a R\$ 36 bilhões, considerando as ações previstas no Plano de Investimento em Logística”, analisa Barbosa.

Conferências Além de incentivar a geração de negócios, os eventos de conteúdo organizados simultaneamente às duas feiras ganham este ano temáticas mais aprofundadas, debatidas por experts

nos diversos segmentos e que nortearão o setor no médio e longo prazos.

Na Conferência Intermodal South America, o Seminário Político Econômico trará palestras sobre as perspectivas dos investimentos na infraestrutura de transportes para 2015-2016; debaterá a estrutura portuária, a cabotagem e a oferta e contratação de mão de obra, além de trazer uma série de palestras abordando a logística no e-commerce.

Também durante os eventos de conteúdo está programado um workshop sobre o comércio eletrônico para a micro, pequena e média empresa.

O segmento de graneis líquidos será abordado em evento exclusivo e inédito no país: Tank Storage South America, dedicado às soluções para armazenagem de líquido a granel da América do Sul. Na conferência da Infraportos South America serão debatidos temas como

gestão ambiental nos portos, desafios do ambiente regulatório, e segurança, automação e tecnologia. Outra iniciativa é o Solutions Fórum, um espaço dedicado às empresas para apresentação de seus cases de sucesso e workshops.

As inscrições para as conferências e o credenciamento antecipado para as feiras podem ser feitos no site www.intermodal.com.br e www.infraportos.com.br.



“A logística, portanto, é fundamental para aperfeiçoar os processos e integrar recursos. E é justamente na Intermodal que os embarcadores encontram a solução completa para o seu negócio”, afirma o gerente da Intermodal South America, Ricardo Barbosa

Peças para empilhadeiras na internet?

Agora você pode adquirir peças genuínas CLARK com maior facilidade, rapidez e segurança. Pensando em você, a CLARK é o primeiro fabricante de empilhadeiras a entrar no mundo do comércio eletrônico com um único objetivo: **estar cada vez mais perto de seus clientes.**



**São mais de 13.000 itens,
inclusive de outras marcas!**

Saiba mais: www.compreclark.com.br



**Acesse nosso site e
encontre um distribuidor
CLARK mais perto!**

www.clarkempilhadeiras.com.br

CLARK
THE FORKLIFT

Revista e Portal Painel Logístico

A precisão da informação em um “CLICK”

Anuncie e Bons Negócios



A PRÓXIMO EDIÇÃO TEREMOS:

ESPECIAL INTERMODAL,
ESPECIAL DE EMPILHADERAS,
ESPECIAL DE WMS, ESPECIAL VAREJO

COMERCIAL@PAINELLOGISTICO.COM.BR
TEL: (11) 97318.0822

PAINEL
LOGÍSTICO

PENSANDO EM TORNAR A SUA
EMPRESA MAIS EFICIENTE?
DEIXE A TOTVS
PENSAR COM VOCÊ.



TRANSFORME O SEU NEGÓCIO COM O SOFTWARE DE GESTÃO DA TOTVS.

A TOTVS existe para tornar a sua empresa de distribuição e logística ainda mais competitiva. Para isso, você precisa de soluções simples e inovadoras em tecnologia. A TOTVS desenvolve software de gestão para facilitar o seu dia a dia e, junto com você, tornar o seu negócio mais ágil, conectado e produtivo.

Deixe a TOTVS pensar com você. Ligue pra gente. **PENSANDO JUNTO, FAZEMOS MELHOR.**

0800 70 98 100

www.totvs.com



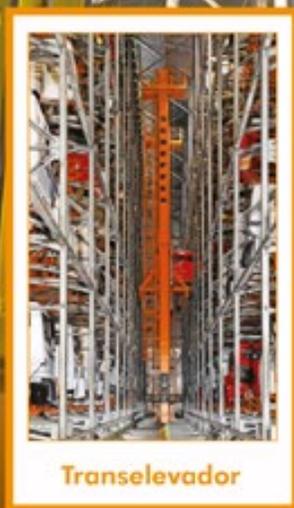
TOTVS

THINK TOGETHER

- 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