

REVISTA

Digital desde 2002

Logweb

referência em logística

- Agrologística
- Armazenagem
- Automação
- Comércio Exterior
- E-commerce
- Embalagem
- Logística Portuária
- Movimentação
- Multimodal
- Operações Logísticas
- PDV
- Supply Chain
- Tecnologia da Informação

| www.logweb.com.br | edição nº 166 | Dez 2015/Jan 2016 | R\$ 22,00 |



ESPECIAL *Empilhadeiras*



***Fabricantes,
Distribuidores
e Importadores***



Portal e Revista Logweb



@logweb_editora



logweb_editora



SOLUÇÕES EM 360°



Rua Martinho de Campos, 199 – Vila Anastácio - São Paulo - SP - CEP 05093-050

Tel.: **11 3641 - 7744** / Fax: 3641 - 5408

tyresfer@tyresfer.com.br - www.tyresfer.com.br

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

Redação, Publicidade, Circulação e Administração

Rua Engenheiro Roberto Mange, 353
13208-200 - Anhangabaú - Jundiaí - SP
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

Diretor de Redação

Wanderley Gonelli Gonçalves
Cel.: 11 94390.5640
(MTB/SP 12066)
jornalismo@logweb.com.br

Redação

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

Diretora Executiva

Valéria Lima de Azevedo Nammur
valeria.lima@logweb.com.br

Diretor de Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Diretor Administrativo-Financeiro

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

Administração

Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Diretoria Comercial

Maria Zimmermann Garcia
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545
maria@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

Assistente de Cadastro

Caroline Fonseca
atendimento@logweb.com.br

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes

Começar de novo

Mais um novo ano, mais um recomeçar. Aqui na *Logweb*, estamos começando 2016 empolgados, com muitos projetos e parcerias, algumas já consolidadas, como a com a TranspoSul, mostrada nesta edição.

Acreditamos que, em momentos como este, é preciso ser ousados, procurar novas alternativas, novos caminhos. E, graças ao prestígio alcançado pela nossa publicação, temos grande facilidade em atuar nos mais diversos segmentos de mercado e, ao mesmo tempo, estabelecer amplas parcerias que, no final, acabam beneficiando os nossos leitores e os nossos anunciantes. Também permitem que estejamos presentes nos mais variados eventos realizados praticamente em todo o Brasil, mostrando a nossa marca e a dos nossos anunciantes.

Nesta edição, o grande destaque são as empilhadeiras – um enfoque dado por *Logweb* desde a sua fundação e amplamente utilizado pelo mercado, já que se torna primordial na hora da escolha dos equipamentos.

Afinal, este destaque aos fabricantes, distribuidores e importadores de empilhadeiras, além de incluir uma análise do que foi o segmento em 2015 e o que se espera em 2016, também compreende várias tabelas com os mais diversos tipos de equipamentos oferecidos pelo mercado. Sem dúvida, um trabalho da redação de *Logweb* que serve de parâmetro, há anos, para os profissionais do setor.

Ao lado desta importante análise do segmento de empilhadeiras – na próxima edição ainda falaremos destes equipamentos, abrangendo a locação e peças, além das baterias e carregadores – nesta edição de *Logweb* o leitor também encontra alguns estudos de caso e um grande número de matérias que mostram que o segmento, apesar da crise econômica, está se desenvolvendo, fazendo lançamentos e parcerias, fechando negócios e investindo. Afinal, não dá para ser diferente.

Aproveitamos para desejar aos nossos leitores, anunciantes e amigos um 2016 mais proveitoso que 2015, onde cada um encontre a paz interior que tanto precisamos, e que as empresas em que atuam realizem excelentes negócios que beneficiem a todos.

Os editores

empilhadeiras

16

Fabricantes:

2015, um ano difícil, que forçou as empresas a serem criativas para se manterem



28

Distribuidores:

as dificuldades de 2015 deverão se repetir em 2016, por conta de questões econômicas e políticas



36

Importadores:

altas do dólar e dos juros, além do aumento de impostos, marcaram o setor em 2015



8 estudo de caso

Solução da Benner para a área de logística eleva padrões de tecnologia e gestão da Coopercarga

11 negócio fechado

12 estudo de caso

Intecom Logística proporciona integração logística para a Meritor, que opera com autopeças e acessórios

14 logística no nordeste

42 especial

“Nada substitui um grande anúncio em jornal e revista”, garantiu Nizan Guanaes em Summit de Comunicação

44 investimentos

Continental lança nova linha de pneus e se prepara para atender o PBE

46 investimentos

Noma lança bitrem silo cimento com caixa de carga totalmente em alumínio

48 evento

Parceria fechada: *Logweb* é a mídia oficial da 18ª TranspoSul, que acontece em julho próximo, em Porto Alegre, RS

50 fique por dentro

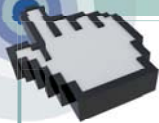
10, 13, 44 e 46 Notícias Rápidas

Agenda

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

Suplemento Digital Logweb



As matérias abaixo você encontra somente no **Suplemento Digital Logweb**, que está em PDF no portal www.logweb.com.br. Baixe o PDF da **Logweb 166** e, no final, você encontrará a publicação. Também é possível baixá-la através do nosso app (QRCodes 1 e 2 abaixo). Ou acesse diretamente usando o QRCode 3 abaixo.

As matérias também estão em HTML, identificadas como **Suplemento Digital Logweb**.

Investimentos

Mirassol apresenta várias novidades em implementos rodoviários, como semirreboques e guinchos 51

Empilhadeiras

TTVH-Dinamica lança regenerador de baterias sulfatadas por processo de pulsação de alta frequência 52

logística & meio ambiente

ID Logistics dá início à coleta de lixo eletrônico de suas operações 53

Confenar investe continuamente em práticas para melhorar o meio ambiente 53

Panalpina lança premiação de responsabilidade ambiental no Brasil 53

Solvi vai testar caminhão VW movido a 100% gás natural em São Paulo 53

Logística Farmacêutica

RV Ímola, OM Group e Visual Software atuam com logística hospitalar 54

Negócio Fechado

Senior vai fornecer aos Correios licenças de WMS 55

FM Logistic passa a ser responsável pelo transporte da LG na região Norte do Brasil 55

JadLog conquista novos clientes do comércio eletrônico 55

Prosegur fecha parceria com Scania e amplia frota para atender segmento de cargas de alto valor 55

Brasco renova contrato com a Statoil 55

1



Faça o download do nosso app



2



Faça o download do nosso app



3



Acesse o Suplemento Digital Logweb

Investimentos

Entram em vigor as novas regras para financiamento de caminhões pelo Finame 54

Leilão garante R\$ 2,066 bilhões para o setor portuário 56

Total Express vai investir 20 milhões de reais em sistemas de tecnologia 56

TAM Cargo amplia Terminal de Cargas em Belém, PA, e moderniza infraestrutura 56

Obras do Terminal de Alta Segurança, resultado da parceria entre a Brink's e Viracopos, já foram iniciadas 56

BRP aquece negócios no Brasil com novo Centro de Distribuição em SC 57

Ford regionaliza distribuição de peças com quatro centros de atendimento no Brasil 57

Tecnologia

Angellira lança 3ª geração de sua tecnologia para gestão de frota e jornada 59

Notícias Rápidas

Ticket Car lança serviços de gestão de pneus e de monitoramento por telemetria 59

As matérias abaixo você só encontra em www.logweb.com.br.
Acesse e continue mantendo-se bem informado.



Aproveitamento de água de chuva em Centros de Distribuição

A estimativa é que um galpão de 60 mil m² gere uma economia anual de 21 mil reais com a conta de água



90% dos CIOs sentem-se ignorados pelas áreas de negócio em relação às decisões de TI

Para combater o fenômeno da Shadow IT, executivos de tecnologia estão se aproximando das áreas de negócio e transformando o modelo de entrega de TI

Pesquisa aponta ranking de satisfação dos consumidores com o e-commerce brasileiro

Análise avalia a satisfação e lealdade dos consumidores em relação a 12 marcas brasileiras do mercado virtual



Você é workaholic – saiba os cuidados a serem tomados

É importante ter em mente que, o fato de ser um workaholic não significa que o profissional seja mais produtivo



Mudanças na cadeia de suprimentos são desafio para 82% das empresas de diagnósticos médicos

Avanços como o uso de impressão 3D vão exigir alterações operacionais e comerciais no setor



E-commerce, você conhece seus direitos?

Conheça os direitos do consumidor em compras on-line





EMPILHADEIRA RETRÁTIL PR20i

Comando por Fingertips

Acionamento da parte hidráulica por comandos eletrônicos fingertips com melhor ergonomia e menos esforço para o trabalho do operador.

Display LCD



Display LCD multi-função onde é possível visualizar diversas informações como:

- Sentido da direção.
- Velocidade de translação.
- Porcentagem exata de carga da bateria.
- Altura de elevação dos garfos.
- Função lebre ou tartaruga.
- Imagem da câmera do garfo.

Direção Elétrica Progressiva

Direção elétrica progressiva com regulação de altura e angulação.

Assento Ergonômico Regulável

Assento ergonômico com regulação de peso, altura do assento, altura do encosto da cabeça e ajuste lombar.

Pré-selecionador com 10 níveis programáveis

Pré-selecionador de alturas com visualização da altura de elevação à partir do segundo estágio da torre no display LCD.

Estrobo e Faróis

Estrobo no teto do equipamento e faróis de LED frontal e traseiro.

Ampla Visibilidade

Saque da Bateria Frontal e Lateral

A bateria tracionária pode ser retirada lateralmente com um carro de roletes ou frontalmente com uma talha.

Câmera no Garfo (opcional)

Possibilidade de instalação de uma câmera no garfo do equipamento com visualização da imagem no display LCD.

Freio Hidráulico à Tambor

Equipamento dotado de freio hidráulico com pedal de acionamento.

Freio Regenerativo e Freio de Estacionamento

DESDE 1983 FABRICANDO
EQUIPAMENTOS NO BRASIL.

Paletrans

EMPILHADEIRAS & TRANSPALETES

Equipamento financiado pelo
**BNDES
FINAME**



CONSULTE NOSSA LINHA COMPLETA DE EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO DE CARGA

Consulte Rede de Revendedores Autorizados:

www.paletrans.com.br

0800 941 4442

Solução da Benner para a área de logística eleva padrões de tecnologia e gestão da **Coopercarga**

A Coopercarga (Fone: 49 3301.7000) – empresa que oferece um amplo leque de serviços em armazenagem, distribuição em centros urbanos e transporte rodoviário de cargas – optou pela solução Benner Logística e Supply Chain (Fone: 11 2109.8500), com ênfase na gestão de transportes (TMS) e no controle de seus armazéns (WMS). Ambos estão sob a base do ERP Benner, responsável pela integração de áreas estratégicas, como, por exemplo, o RH.

O objetivo da mudança, segundo Denny Mews, gerente de TI da Coopercarga, foi contar com um sistema atualizado tecnologicamente que permitisse à cooperativa crescer como empresa, não se preocupando com questões legais e continuidade do produto, e focar em seu core business. E, também, que a empresa selecionada tivesse uma vertical especializada em logística.

Ainda de acordo com Mews, a Coopercarga decidiu substituir o antigo sistema, que consistia em uma solução de ERP de mercado adaptada, visando atender as suas demandas através de uma base operacional com maior expertise no segmento de transporte, com foco no atendimento dos processos específicos de sua atividade. “Antes do sistema Benner, tínhamos um sistema ERP que era de mercado e toda a parte de logística era desenvolvida internamente. Com esse formato, as atualizações ficavam cada dia mais complicadas, tanto que não conseguimos trocar de versão, pois a complexidade era muito grande. Como tínhamos toda a parte de logística desenvolvida internamente, a atualização do ERP era muito complexa, pois sempre

precisávamos refazer parte dos sistemas próprios. Paramos, então, de atualizar o ERP, o que nos gerou inclusive problemas fiscais. Isso acabou virando uma bola de neve, ficando insustentável a continuidade desse formato.” Além do mais, “o crescimento da cooperativa nos últimos anos fez com que a solução usada não suportasse mais a quantidade de informações e documentos gerados, e cuja tendência era de um aumento constante”.

O gerente de TI destaca que foi este cenário desafiador que motivou a escolha do fornecedor Benner, que dispõe de uma solução nativa preparada para qualquer nível de complexidade, capaz de estabelecer um patamar elevado de gestão ao conferir mais poder de escalabilidade e automação para a operação.

“O fato de a Benner possuir uma vertical em logística foi determinante para a escolhemos como fornecedora. A expertise nesse negócio nos trouxe segurança onde falamos a mesma língua”, explica Mews.

Ele também ressalta que o novo projeto permitiu um salto tecnológico e de qualidade ao integrar os sistemas e processos de negócio da cooperativa, permitindo ampliar a performance de análise e tomada de decisão por meio de informações valiosas, além de reduzir drasticamente o retrabalho e as intervenções manuais.

Projeto

O projeto de adoção da solução Benner Logística & Supply Chain na Coopercarga foi desenvolvido em dois anos e dividido em etapas. Em um primeiro passo, a Coopercarga passou a contar com a ferramenta Benner RH, estabelecendo uma estrutura de recursos humanos com base em processos eficientes. Com isso, informações

e indicadores estratégicos passaram a ser disponibilizados com rapidez, auxiliando o processo decisório e apoiando o desenvolvimento de equipes de alto desempenho. Em seguida, iniciou-se a implementação do WMS Benner, solução responsável por gerir os três armazéns da Coopercarga e integrar o gerenciamento físico e fiscal. A última etapa contemplou uma parte essencial do projeto: a migração das informações do sistema de gestão corporativa, que viabilizou a centralização

de todas as informações.

A partir daí, a Coopercarga passou a utilizar 100% o ERP Benner, consolidando os processos com foco na maximização do desempenho das áreas administrativa, comercial e financeira, entre outras; e a controlar todo o processo operacional relacionado às frotas, através da solução TMS Benner, que administra procedimentos como coletas, transferências, entregas e viagens, além de gerir as mercadorias transportadas e o faturamento dos serviços realizados.



Mews, da Coopercarga: “antes do sistema Benner, tínhamos um sistema ERP que era de mercado e toda a parte de logística era desenvolvida internamente”



EMPILHADEIRAS BRASLIFT.

Sua produtividade
sob a nossa
proteção.

EM BREVE
FILIAL EM
SÃO PAULO

SISTEMA ANJO DA GUARDA

- Monitoramento online
- Estrutura de fornecimento de peças
- Exclusivo carro oficina
- Oficina in company
- Atendimento rápido



Para seu negócio crescer a movimentação da sua carga não pode parar. A Braslift dá a segurança que você precisa em empilhadeiras de alta performance com eficiência e agilidade de manutenção preventiva. **Você sente o cuidado da marca Braslift em todas as etapas do processo de compra ou locação do seu equipamento.**

www.braslift.com.br | 0800 645 0099

TCM
by UNICARRIERS

BRASLIFT
EMPILHADEIRAS

Distribuidor autorizado da marca TCM (by UNICARRIERS), para a região sul do Brasil.

TECNOLOGIA JAPONESA | 15 ANOS NO MERCADO | PROFISSIONAIS TREINADOS | VENDAS E LOCAÇÕES | ASSISTÊNCIA TÉCNICA MULTIMARCAS

- Matriz - Curitiba-PR: BR116 - Linha Verde, 18015 | CEP 81.690-300 | 41 3015 3822
- Filial - Itajaí-SC: Rua Ver. Abílio Otávio Canto, 25 | CEP 88.307-390 | 47 3248 1055
- Filial - São Leopoldo-RS: Rua Getúlio Vargas, 4032 - São João Batista | CEP 93.025-000 | 51 9661 6778

Benefícios

O elevado poder de integração da nova estrutura de TI adotada pela Coopercarga trouxe benefícios diretos à camada gerencial da empresa. Entre eles, a possibilidade de contar com informações confiáveis e de qualidade, já que o sistema rejeita qualquer referência inadequada e não alinhada à política de autorizações. “Hoje

é possível criar com facilidade relatórios inteligentes, realizar consultas em tempo real, obter visões e extrair dados diretamente. É um grande leque de possibilidades que se abre, aprimorando a gestão e permitindo melhor acompanhamento do negócio”, afirma Diego Fiametti, gerente da unidade de Canoas da Coopercarga.

Outro aspecto importante foi o ganho de produtividade em diversos processos. Na área fiscal, por exemplo, houve uma simplificação da emissão de obrigações como o CT-e – Conhecimento de Transporte Eletrônico, documento fiscal referente ao transporte de carga. “Antes da solução Benner levávamos em média de 15 a 20 minutos para emitir um simples CT-e. Hoje, isso é feito em menos de 8 minutos”, ressalta Fiametti.

Aos cooperados, o projeto também trouxe benefícios através da disponibilização de um Portal com informações tratadas pelos sistemas Benner e atualizadas em tempo real.

Carlos Maffei, diretor comercial e de relacionamento da fornecedora, lembra que agora a cooperativa “conta com uma plataforma de sistema única, integrada e com tecnologia atual, com redução de retrabalho e de custos, maior velocidade operacional e informações mais consistentes, facilitando a tomada de decisão”.



Maffei, da Benner: a operação da Coopercarga é um grande desafio: os volumes, o número de usuários e de veículos tornam a operação complexa e crítica

Problemas e soluções

Mas, apesar dos excelentes resultados, a implementação do novo sistema não aconteceu sem que problemas fossem enfrentados.

“Como somos uma cooperativa, poucas empresas no mercado entendem esse sistema e não têm seus sistemas preparados. Também foi preciso fazer bastante customização e tivemos grande dificuldade em traduzir a nossa necessidade para o sistema”, conta o gerente de TI da Coopercarga.

Porém, ele lembra que estes problemas foram solucionados com muita paciência – “e quando os consultores realmente mergulharam de cabeça no nosso negócio, entendendo as particularidades e visualizando esse novo modo de trabalho que até então era desconhecido”.

De fato, Maffei, da Benner, lembra que a complexidade da operação da Coopercarga é um grande desafio quando se trata de implantação de sistemas. Os volumes, o número de usuários e de veículos tornam a operação complexa e crítica. “Implantar um sistema que mudou os processos sem que a empresa parasse de operar foi um grande desafio que, embora difícil, foi superado por persistência e parceria. Assim, a Benner substituiu o antigo sistema, que consistia em uma solução de ERP de mercado adaptada, sem conhecimento específico das necessidades de empresas da área de transportes, e entregou um sistema integrado com grande foco em logística.”

Maffei complementa dizendo que a Coopercarga já utiliza 100% do ERP Benner. “Todas as informações da Coopercarga encontram-se centralizadas. Nosso futuro a partir de agora será explorar novas possibilidades que a aplicação pode oferecer para a companhia, principalmente sob a ótica da racionalização de processos e custos”, finaliza. UOL

Notícias Rápidas

Grupo Farrapos investe e traça novas estratégias para superar a crise



Diante da crise econômica e política instalada no Brasil, boa parte das empresas de transporte tem reduzido seu quadro de funcionários e até mesmo a frota. No caso do Grupo Farrapos (Fone: 85 3052.3146), quase não houve redução de quadro e muito menos de frota. A estratégia foi, além de continuar investindo em estrutura e melhorias, voltar boa parte do aporte para a conquista de novos clientes ou ampliação de atuação com os clientes atuais. “Ou seja, grande parte da atenção e dos investimentos foi voltada para as áreas de marketing e comercial. Além disso, o Grupo está sempre se aprimorando em seu planejamento financeiro com capital de giro e reservas para esses momentos de instabilidade, e os processos são constantemente otimizados para incrementar a produtividade em todos os setores”, destaca Ismael Zorzi, diretor executivo do Grupo Farrapos. Para 2016, a empresa aguarda atitudes e ajustes políticos para fazer sua análise, já que, da forma como está, sem objetivos claros e medidas efetivas, é difícil obter uma melhora. “Não temos a pretensão de traçar um futuro, mas estamos acompanhando o que está sendo feito para nosso planejamento”, conclui Zorzi.



negócio fechado

Bagergs seleciona WMS da Generix Group que vai operar via Web com os clientes

A Generix Group (Fone: 11 3032.2387), fornecedora de processos e serviços em modo SaaS, foi a empresa escolhida pela Bagergs (Fone: 51 3425.7010) – que atua com armazenamento e movimentação de mercadorias nacionais e Entrepósito Aduaneiro de Importação e Exportação, podendo instalar e operar o regime especial de Depósito Alfandegado Público – para implementar a solução de gestão de armazém. A solução foi adquirida para controle da guarda de documentos, do armazém geral e controle de estoque de clientes. A empresa decidiu operar o serviço de digitalização e armazenagem de documentos e elaborou um edital para contratação de uma solução adequada à necessidade. Com os levantamentos feitos, foi elaborado um edital para contratação de sistemas

de GED, WMS e Workflow, contemplando, inclusive, empresas consorciadas. Além do controle dos espaços, o WMS poderá atender demandas de gestão de estoque para clientes corporativos. O GCS WMS (Generix Collaborative Supply Chain Warehouse Management System) – um sistema de gestão de armazéns desenvolvido pela Generix Group que permite gerir todos os fluxos dentro e fora do armazém, independentemente dos produtos tratados – respondeu aos requisitos definidos pela Bagergs e, por isso, foi selecionado pela empresa para ser o sistema principal para controle de espaços de armazenagem e controle de estoque, operando via Web com os clientes. Atualmente, a solução está implantada no controle de caixas de documentos e em aproximadamente três meses deverá ser o sistema de gestão do Armazém Geral, gerenciando a locação de espaços, controle de estoque



Prateleira com caixas etiquetadas pelo GCS WMS

e integração com os demais sistemas administrativos. “Futuramente poderemos integrar com o sistema alfandegado, sendo inicialmente para o controle de mercadorias perecíveis e medicamentos”, afirma Paulo Guimarães, que assessora as diretorias da Bagergs em projetos de modernização de sistemas, automatização e integração com o controlador Banrisul. O GCS WMS integra 100% com o ERP SISPRO já utilizado pela empresa e com o GED (gestão eletrônica de documentos) também selecionado no edital. LOGWEB



IB Software

Soluções Inovadoras para o Segmento Logístico

REDUZA SEUS CUSTOS DE TI EM LOGÍSTICA.
AGREGUE CONTROLES E VALOR AO SEU NEGÓCIO.

BOAS FESTAS



Transporte online
Monitoramento e
Gestão de SLAs e KPIs.



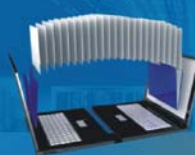
Uma plataforma aberta para a gestão de frotas e agregados, com integração por sistemas de rastreamento, localizadores e smart phones.

- ✓ Baixas online e POD Digitalizado por Smart Phones Android.
- ✓ Cercas Eletrônicas, macro ou botoadeiras para rastreadores e localizadores.
- ✓ Gestão da operação de transportes em tempo real.

O SGT TMS é uma ferramenta completa para a gestão de transportes, atendendo a parte fiscal, tabelas de preços configuráveis, monitoramento, gestão, conectado ao ERP, WMS e ofertando integração por EDI com parceiros e clientes.

- ✓ Alta produtividade na emissão, com automação e gestão de lotes.
- ✓ Gestão de receitas de despesa flexível e configurável.
- ✓ POD Digitalizado e Protocolado digital.
- ✓ Monitoramento integrado por EDI, Smart Phones, Rastreadores.

SGT TMS - O ERP
de transportes
colaborativo e integrado.



EMR EDI
A plataforma de integração
para o segmento logístico



O EMR EDI é fruto da grande experiência da IB Software na integração de sistemas logísticos, totalmente modularizado e componentizado. Oferece um sistema de integração monitorável de forma online e com logs em bases de dados e sinalização de eventos.

- ✓ Diversos componentes prontos: EDIFACT, ANSI X12, Proceda, IDOC, DANIFE e CIE.
- ✓ Ferramentas que permitem a própria operação do monitoramento e gestão.
- ✓ Baixo custo de implementação e sem custos de licenciamento.

Intecom proporciona integração logística para a Meritor, que opera com autopeças e acessórios

O trabalho efetuado pela Intecom Logística para a Meritor está muito além da distribuição.”

A afirmação é de Rodrigo Boniari, gerente comercial da Intecom Logística (Fone: 11 3627.5300), destacando que o integrador logístico realiza a gestão de estoques da Meritor (Fone: 11 4772.3213), que opera com autopeças e acessórios, e a montagem de kits, além de administrar os pedidos de entrega e gerenciar os ativos do armazém, onde o nível de serviço está em 100%.

“O trabalho é sempre desenvolvido a quatro mãos, onde a participação dos stakeholders é fundamental para o sucesso. O time de projetos da Intecom Logística é responsável por implementar as operações dos clientes com o apoio das áreas operacionais de ambas as empresas. Utilizando técnicas avançadas em Gerenciamento de Projetos conseguimos manter todo o cronograma dentro do prazo, principalmente devido ao período de implantação (dez/jan)”, explica Boniari.

Referindo-se aos maiores problemas no momento da implementação, o gerente comercial lembra que o principal deles foi a execução do inventário, pois o antigo operador realizava procedimentos diferentes da Intecom para organizar os estoques e realizar as con-

tagens. Além disso, não utilizavam a ferramenta WMS. “Superamos esta adversidade assumindo a operação in-house, ajustando e organizando os estoques, no primeiro momento, e, posteriormente, inventariando o estoque ainda dentro do armazém do cliente. Os processos do nosso WMS garantem níveis de acuracidade altíssimos para operações com minuterias, também o caso da Meritor”, completa.



Boniari, da Intecom: “a Intecom está desempenhando um papel importante em nosso canal de distribuição e os resultados são satisfatórios”



Boniari, da Intecom Logística: “os processos do nosso WMS garantem níveis de acuracidade altíssimos para operações com minuterias, também o caso da Meritor”, completa.

com redução de custos ao cliente.” Enquanto integrador logístico, a Intecom Logística participa da estratégia de distribuição do cliente sugerindo os melhores caminhos sempre com o foco em qualidade, agilidade e assertividade nas operações.

O gerente comercial da Intecom Logística também comemora: ao longo de 2015, a atuação do integrador logístico no mercado de reposição da

Meritor possibilitou atingir um nível de serviço na distribuição e expedição de peças a uma média superior a 97%. A performance é considerada excelente para os níveis nacionais, devido a uma série de imprevistos e contratemplos que podem dificultar a logística no País. O nível de serviço é percebido pelos clientes, que recebem seus pedidos no prazo desejado e com qualidade. Os clientes, por sua vez, correspondem positivamente ao nível de atendimento na operação e entrega. “Uma das especialidades da Intecom é realizar a inteligência da cadeia logística das empresas, por meio do suporte de sistemas tecnológicos de última geração. A interface entre sistemas criada permitiu uma transferência de dados de forma mais rápida e eficaz para a Meritor e o melhor acompanhamento de todos os processos que envolvem a distribuição e a armazenagem.”

“O trabalho não acaba nunca. Estamos em constante evolução. Nestes um ano e meio, já realizamos diversos investimentos na operação da Meritor em tecnologia – melhorando a integração – e em processos – agilidade na operação

Pelo lado da Meritor

Explicando o que levou a Meritor a desenvolver este trabalho, Flávio Farias, supervisor de Supply Chain da empresa, destaca que a Meritor está comprometida em oferecer produtos de alta qualidade e os resultados operacionais adicionam valor ao cliente. “A Intecom está desempenhando um papel importante em nosso canal de distribuição e os resultados são satisfatórios.”

Sobre o que levou à escolha da Intecom, Farias diz que a empresa já está inserida no segmento automotivo e conhece as necessidades da cadeia. “A gestão de estoques, produção dos pedidos e entrega estão alinhados às expectativas de nossos clientes”, diz ele, lembrando que o entendimento de cada processo foi crucial para a integração dos sistemas. “As pessoas estão voltadas para a gestão do negócio e cada uma colabora para solução dos problemas”, completa. Logweb

Notícias Rápidas

Cootravale é especializada em transportes

“Oferecemos transporte de cargas lotação, cross-docking, distribuição e armazenagem.” Assim, Indianara dos Santos, assistente de marketing, define a atividade-fim da Cooperativa dos Transportadores do Vale – Cootravale (Fone: 47 3404.700). Ele também revela que a empresa sempre está estudando regiões de maior fluxo, para abertura de filial, agilizando, assim, todo o processo. “Em casos específicos, há abertura de pontos de apoio exclusivos para o cliente que necessite. Estamos em processo de abertura de um novo ponto em Teresina, PI, e mantemos durante todo o ano planos de renovação de frota para que nossa principal ferramenta de trabalho ofereça melhor desempenho para atender o cliente, menores danos ao meio ambiente e garantindo, também, segurança e conforto aos nossos motoristas.” Entre os clientes da empresa estão: BRF – alimentício - (20 anos de parceria); Nestlé – alimentício - (6 anos de parceria); Danone – alimentício - (6 anos de parceria); JBS – alimentício - (6 anos de parceria); e Americanas – loja de departamentos - (6 anos de parceria), em todos os casos atendendo em todo o território nacional. Com matriz em Itajaí, SC, a Cooperativa tem filiais, pontos de apoio e armazéns em várias regiões do país.



LANÇAMENTOS!!!



LIDER NACIONAL EM CARREGADORES DE BATERIAS CARRINHOS E SUPORTES

NEW LINE HF



HF TRIFÁSICO

NEW LINE PREMIUM



CARRO TRANSPORTE E SUPORTES PARA BATERIAS



HF MONOFÁSICO



HF MONOFÁSICO COMPACTO



SUPORTES ESPECIAIS



MAIOR SUSTENTABILIDADE ENERGÉTICA

Parceria entre Jamef e Canal Verde agiliza processo de transporte na Bahia

Desde o início do mês de dezembro último, os caminhões da Jamef não param nos postos fiscais ao entrar no Estado da Bahia, o que agiliza a entrega de encomendas no Estado. A novidade é resultado da parceria da Jamef Encomendas Urgentes (Fone: 11 2121.6100) com o Projeto Canal Verde, da Secretária da Fazenda da Bahia (Sefaz – BA), que tem como objetivo acelerar e otimizar o processo de fiscalização, acompanhando o fluxo de controle de mercadorias em trânsito, possíveis devido a nova realidade de documentos fiscais eletrônicos. Na prática, as carretas que antes tinham suas notas retidas nos postos fiscais, agora têm trânsito livre. As pendências fiscais são tratadas de modo eletrônico, o que traz mais segurança, agilidade e

economia para as entregas. “O projeto permite o acompanhamento do fluxo de mercadorias dos transportes com destino ao Estado da Bahia. Os documentos fiscais transportados no veículo de carga são 100% validados pelo Canal Verde, reduzindo o tempo de deslocamento e paradas em postos fiscais. No percurso São Paulo-Salvador a redução é significativa, conforme resultados obtidos a partir da etapa piloto, iniciada no final de 2014”, explica Luiz Fernando Mendonça, gerente regional Nordeste da Jamef.



Toyota constrói CD no Complexo Portuário de Suape

Desde dezembro último, os veículos que abastecem as concessionárias Toyota de todo o Nordeste desembarcam no Porto de Suape. É no Complexo Industrial Portuário de Suape que está funcionando o novo Centro de Distribuição da marca. Com área total de 23.000 m², o local recebeu um investimento inicial de R\$ 2,4 milhões e possui capacidade para receber 40 mil unidades por ano. A unidade distribuirá para as concessionárias do Nordeste os veículos nacionais Corolla e Etios, que são produzidos no interior de São Paulo, além do Hilux e SW4, fabricados na Argentina. “Queremos

atingir já no primeiro ano a capacidade total do Centro. Ao chegar em Suape, os veículos vindos da Argentina passam por uma pequena linha de montagem para que sejam adicionados itens de nacionalização, como etiquetas e manuais. Em seguida, seguem para todas as concessionárias do Nordeste”, afirmou o presidente da Toyota do Brasil, Koji Kondo. Segundo o executivo, o investimento em Pernambuco pode ser justificado pelos números da marca no Estado e na região Nordeste, que hoje responde por 20% das vendas no Brasil. (Fonte: *Diário de Pernambuco*)

Grupo Claudino investe em tecnologia para gerenciar frota

O software de gestão FrotaWeb está sendo implantado no Grupo Claudino, um dos maiores do Nordeste. Desenvolvido pela Guberman (Fone: 27 3211.2662), o FrotaWeb vai atender aproximadamente 1100 veículos do grupo, entre pesados e leves. A primeira empresa do grupo a ter

o software implantado será o Armazém Paraíba. Com 228 pontos de venda, distribuídos nos estados do Piauí, Maranhão, Ceará, Bahia, Pernambuco e Tocantins, o Armazém Paraíba é uma das maiores redes de varejo do Brasil e foi a empresa que deu origem ao grupo, em 1958.

Columbia Nordeste completa 16 anos

Criada em 1999, então com o nome de EADI Salvador, a atual Columbia Nordeste (Fone: 71 2106.7200) é considerada o maior Operador Logístico da região – a área total do complexo é de 245.000 m² – e vem diversificando sua atuação, que hoje atende toda a cadeia de suprimentos, do navio ao consumidor final. Conta com as unidades de Porto Seco (terminal alfandegado), Transportes, Armazém Geral, Centro de Distribuição de Produtos Secos, Centro de Distribuição de Produtos Frios, DEPOT Avançado e Operações Portuárias, com a CMLog. O complexo, localizado no município de Simões Filho, vizinho à capital da Bahia, conta ainda com área exclusiva para cargas de projetos especiais – com grandes dimensões ou excesso de peso. A área alfandegada, de 45.000 m², foi duplicada há seis anos para um pátio de 90.500 m², com um armazém coberto de 12.500 m², e atende, além das exigências da Receita Federal, todas as exigências dos demais órgãos de fiscalização de importações, como Anvisa, Ministério da Agricultura, Ministério do Exército e Secretaria da Fazenda. Os segmentos mais atendidos pela Columbia Nordeste em sua área alfandegada são o automobilístico, de energia, químico, carga geral, alimentício, informática, eletroeletrônico e de projetos específicos.

Alpargatas está concluindo CD na Paraíba

Com investimentos de R\$ 50 milhões, a Alpargatas (Fone: 0800 707.0566) está concluindo a construção de um CD de 22.000 m² em Campina Grande, PR, que substituirá o atual de 10.000 m² localizado na mesma cidade. Trata-se de uma unidade exclusiva das sandálias Havaianas. O espaço desocupado será utilizado para expandir a fábrica de Campina Grande, um investimento de R\$ 25 milhões a R\$ 30 milhões. (Fonte: *Gironeus*)

Gollog. Rapidez e segurança no transporte aéreo de cargas da sua empresa.



AlmapBBDO

A Gollog é o serviço de cargas da GOL, que conta com toda a infraestrutura para chegar a 54 destinos nacionais e 11 internacionais. São mais de 10 anos de experiência oferecendo o melhor custo-benefício, com um portfólio completo de produtos.



EXPRESS - GDS



VOO CERTO - GPR



EXPRESS - GER

GOL

Gollog

Serviço de cargas da Gol

Fabricantes: 2015, um ano difícil, que forçou as empresas a serem criativas para se manterem

As dificuldades encontradas no mercado acabaram levando os fabricantes de empilhadeiras a investirem no corpo de vendas, apresentarem inovações nos equipamentos e buscarem novos nichos de mercado.

Nesta tradicional matéria de *Logweb*, este ano o diferencial apontado, a despeito do ocorrido nos últimos anos, é a crise econômica, política e moral que afeta todos os segmentos. No caso específico das empilhadeiras, a queda verificada no ano de 2015 variou entre 40% e 50%, segundo os nossos entrevistados.

“O ano de 2015 foi sofrível para o mercado de empilhadeiras no Brasil, que apresentou uma queda de mais de 40% em relação a 2014.

Temos uma correlação alta e positiva com o mercado de caminhões, que também apresentou uma queda vertiginosa em 2015, confirmando o fato de

que se não há investimentos e consumo não há movimentação de cargas e materiais. A redução do crédito e do consumo afeta todos os setores da economia, porém sentimos uma queda maior a partir do segundo semestre de 2015 por parte dos nossos clientes varejistas e atacadistas. Em contrapartida, observamos uma procura maior pela locação de equipamentos em

curto e médio prazo, o que se apresentou como uma alternativa adotada pelas empresas para investimentos em ativos.” A análise é de Adriana Firmo, gerente geral da STILL Brasil (Fone: 11 4066.8100).

Augusto Zuccolotto, diretor comercial da Palettrans Equipamentos (Fone: 16 3951.9999), também destaca a redução do mercado de empilhadeiras em 2015 – o de empilhadeiras elétricas encolheu em torno de 30% e o de empilhadeiras térmicas em aproximadamente 45%.

“Posto esse cenário em um ano que começou com uma expectativa totalmente oposta ao cenário final, é possível entender a grande batalha travada pelos players para atingir o pouco mercado existente. Estoques excessivos, fábricas diminuindo o ritmo e exportações sendo freadas fizeram com que os preços não subissem de acordo com o câmbio, fazendo com que todas as empresas trabalhassem com margens achatadas.”



Adriana, da STILL Brasil: procura maior pela locação de equipamentos se apresentou como alternativa adotada pelas empresas para investimentos em ativos

Ainda segundo Zuccolotto, de positivo no ano de 2015 “consideramos a saída de vários importadores, ora importantes, mas que, sem estrutura e base no Brasil, já não conseguem mais se manter devido à mudança do patamar cambial. Não só pela Palettrans, mas nota-se um grande ganho de market share das máquinas fabricadas no Brasil em relação aos equipamentos importados”.

A análise do diretor comercial da Palettrans é complementada pela de Sandro Sato, gerente regional da Linde Material Handling (Fone: 11 3604.4755). Para este, o mercado de empilhadeiras teve uma queda expressiva de mais de 40%, porém a desvalorização do Real frente ao Dólar e ao Euro fez com que fabricantes nacionais tivessem vantagens e o mercado deixasse de ter concorrentes que dependem única e exclusivamente do câmbio.

Célio Neto Ribeiro, diretor geral da Maxter Máquinas (Fone: 11 3173.1010), também lastima os resultados de 2015. Segundo ele, foi um ano catastrófico para o segmento de empilhadeiras – “as nossas vendas caíram em torno de 50%, principalmente por dois fatores: a redução do mercado e o aumento do câmbio”. Ainda segundo Ribeiro, a queda nas vendas só não foi maior devido “a uma boa parte de nossos estoques já estar nacionalizada, o que nos permitiu manter os preços ainda competitivos”.



Victor Cruz, gerente geral América do Sul, Centro e Caribe da Mitsubishi Caterpillar Forklift America – MCFA (Fone: +1 (713) 365.1000), também destaca que o ano de 2015 foi de grande volatilidade no mercado e muitas incertezas. O mercado brasileiro de empilhadeiras contraiu quase 50%, gerando um excesso de oferta e muito inventário parado na cadeia de distribuição. Outra variável – ainda segundo Cruz –, que sempre acompanha as crises, foi a volatilidade do dólar. Como a maioria dos equipamentos é importada, e mesmo para os fabricantes nacionais, os componentes principais, como motor e transmissão, também são importados, o impacto da depreciação da moeda nacional gerou um desafio adicional.

“Essa situação está fazendo com que as empresas reflitam muito sobre o retorno do investimento em um mercado cheio de incertezas políticas, econômicas e sociais. Os fabricantes que fizeram investi-

mento em fábrica precisarão rever suas projeções de retorno de médio e longo prazo, bem como decidir, dependendo em que fase do investimento estão, se irão continuar. Já os fabricantes importadores precisarão decidir se vão entrar na dança do FINAME com todas essas incertezas ou simplesmente esperar por dias de mais transparência”, completa Cruz.

Daniela Gomes, do Departamento de Marketing da Clark Dabo Material Handling Equipment Brasil (Fone: 19 3856.9084), também revela seu pessimismo com relação aos resultados de 2015: “o mercado caiu quase 40% e não temos aspectos positivos. No mercado de locação e peças também houve uma queda, bem menor do que em vendas, mas houve”.

“Nós da UN já estávamos preparados para um ano com muitos desafios. No entanto, os resultados ficaram acima do estimado, já que nossa previsão era bai-

xa. Como já havíamos previsto, confiança do empresariado e crédito foram os dois fatores que fizeram de 2015 um ano com baixo volume de vendas. Embora a demanda tenha diminuído, devido à desconfiança na economia, muitos clientes que precisavam investir em novos equipamentos não conseguiram aprovação de crédito com seus bancos. Desta forma o impacto foi ainda maior no segmento”, opina, agora, Emerson Viveiros, country manager da UN Forklift Comércio de Empilhadeiras (Fone: 19 3707.1621).

Mais otimista, Rafael Arroyo, gerente de Administração e Marketing da Crown Comércio de Empilhadeiras (Fone: 11 4585.4040), também reconhece que 2015 foi um ano bastante desafiador, com a redução de investimentos no país, agravado por aspectos políticos e outros econômicos, culminando em maiores dificuldades para vários setores da economia.

VISITE NOSSO SITE

www.qualmaquinacomprar.com.br

BATE O APP AGORA!!!



E AGORA?
QUAL MÁQUINA
COMPRAR?

Para Você...

que deseja adquirir uma máquina ou equipamento



CONSULTORIA ESPECIALIZADA e descontos para aquisição de equipamentos, empilhadeiras e máquinas pesadas

QUAL MÁQUINA COMPRAR é o aplicativo que chegou para beneficiar os consumidores de equipamentos, empilhadeiras e máquinas pesadas para o segmento de construção e indústria.

Nossa equipe, formada por profissionais com experiência de mais de 30 anos no mercado, lhe prestará toda consultoria especializada necessária para auxiliar nas melhores alternativas de investimento para compra, locação, cotação de peças, serviços, frete e importação / exportação de máquinas e equipamentos.

Solicite seu orçamento e enviamos a proposta no mesmo dia!



Atendimento telefônico e via WhatsApp

(11) 9 8933-0002 / (11) 9 9582-0505



(11) 4825-5221



comercial@qualmaquinacomprar.com.br

“Entretanto – salienta –, vemos que em toda crise há oportunidade, e neste caso, pudemos encontrar nas empresas que se dedicam fortemente ao trabalho de qualidade, diferenciais do setor, como a importância da produtividade logística e da otimização de processos para que os custos logísticos se tornassem menores e a operação cada vez mais qualificada, tecnológica e efetiva. As empresas brasileiras buscam cada vez mais operações inteligentes, eficientes e produtivas. Isto pôde ser percebido com certa ênfase no ano de 2015, através da reavaliação de como suas frotas têm sido mantidas após a aquisição dos equipamentos, qual a robustez das empilhadeiras para suportar períodos longos sem substituições, como reduzir números de equipamentos e outros custos sem afetar a produção. A tecnologia tem sido grande aliada neste processo. Positivamente, o setor começa a buscar o menor custo de propriedade, ou seja, maior produtividade.”

Caio Coraini, responsável pelo Departamento de Marketing da Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312), também avalia que 2015 foi um ano delicado em diferentes aspectos – a instabilidade econômica e política de 2014 continuou e levou o mercado à crise, abrindo as portas para alta do dólar, aumento dos juros e retração do mercado.

“A insegurança colaborou para que muitos de nossos clientes congelassem o investimento em novos ativos, sendo assim, a Byg explorou oportunidades e dedicou sua energia na prestação de serviços, buscando a fidelização dos clientes. Além disto, direcionamos a força de vendas na prospecção de novos clientes para driblar esta situação, fator que nos possibilitou fechar o ano positivamente”, comemora Coraini.

E 2016?

Passado 2015, quais as perspectivas para 2016? “Vemos um ano difícil, bem próximo ao que foi 2015. se mantendo o

mercado próximo a 12.000 máquinas. Bem abaixo de um mercado estável”, lamenta Daniela, da Clark Dabo, complementada por Cruz, da Mitsubishi Caterpillar, para quem, o mercado de empilhadeiras deve seguir nesse patamar atual de cerca de 12.000 unidades/ano. “Prevemos um mercado contraído, mas com oportunidades em nichos de produtos elétricos para setores voltados à logística e armazenagem no geral.”

Ribeiro, da Maxter Máquinas, também acredita que 2016 não vai ser um ano fácil – infelizmente ainda existe um espaço para a diminuição desse mercado. “Sendo assim, vamos entrar em 2016 com muita cautela e preparados para um ano muito difícil.”

Zuccolotto, da Palettrans, salienta que, em 2016, o cenário continua tenso. “Estamos entrando em um ano cujos indicadores econômicos já estão altamente comprometidos, com inflação acima da banda superior da meta e PIB negativo novamente. Com este cenário, é certo, também, que o mercado de empilhadeiras sofra mais uma queda. Resta agora determinar qual o montante desta queda e, principalmente, entender quando será possível ter dados que sugiram uma aceleração na economia e para quando. Para nós, novamente vamos a busca de participação de mercado. É muito importante consolidarmos essa participação neste momento de crise e continuarmos trabalhando focados em nossos clientes, pois o nível de serviço pode fazer a diferença neste momento, e com certeza nos fará sair ainda mais fortalecidos deste momento.”

Adriana, da STILL Brasil, também mantém a expectativa de que em 2016 o mercado de empilhadeiras continue caindo, reflexo das projeções de queda



Ribeiro, da Maxter Máquinas: a empresa está buscando parcerias em alguns mercados em nosso continente para ajudar a aliviar esse momento complicado

do PIB, alta da inflação e aumento do desemprego. “Porém, existe uma oportunidade para a área de serviços e máquinas usadas, bem como locação de equipamentos”, avalia a gerente geral.

Otimismo em 2016

Mesmo anteendo um ano difícil, também há, por parte dos fabricantes de empilhadeiras, algum otimismo.

Por exemplo, Arroyo, da Crown, aponta que em 2016 as empresas buscarão retomar as atividades estancadas em expectativa de estabilidade produtiva. “Em nossa visão, ainda entrarão em foco a reavaliação de suas condições atuais, incluindo propostas de otimização de processos logísticos e melhoria do desempenho. Tecnologias de gestão de frotas, pós-vendas eficaz e durabilidade dos produtos ainda terão grande importância no setor.”

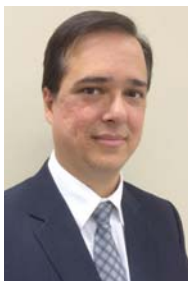
Outro otimista, Viveiros, da UN Forklift, também considera que 2016, certamente será um ano com mais desafios. “No entanto, nosso pipeline está robusto e muito consistente. O quanto antes a confiança do empresariado for retomada e os bancos flexibilizarem o crédito, os resultados irão surgir mais rapidamente. Para nós, o mais importante é estarmos preparados para qualquer que seja o resultado. Mas temos confiança que iremos crescer frente a 2015”, avalia. Ele acredita na retomada da confiança e do crédito.

Embora esteja no grupo dos mais céticos em relação a 2016, Daniela, da Clark Dabo, também acredita que algumas empresas que seguraram investimentos em 2015 sejam “obrigadas” a investir algo em 2016, mas ainda com um mercado incerto.

Outro integrante do grupo anterior aponta os pontos positivos para 2016 – Zuccolotto, da Palettrans. São eles: aumento de share dos fabricantes nacionais,

mercado em queda há dois anos pode trazer um cenário de necessidade de renovação de frota e departamento de peças de reposição deve crescer.

Também otimista, Sato, da Linde, diz que "com os investimentos realizados em produtos e treinamentos da equipe comercial, iremos buscar um aumento de participação no mercado sem prejudicar nossa margem. Já estamos comercializando três produtos que sofreram melhorias, além de mais quatro novos produtos, dos quais alguns foram lançados na CEMAT de 2015. Ainda com relação ao aumento de participação no mercado, contamos com projetos em andamento, novos produtos e



Arroyo, da Crown: as empresas brasileiras buscam cada vez mais operações inteligentes, eficientes e produtivas. Isto pôde ser percebido em 2015

atualização de outros".

Também participante do grupo dos otimistas, Coraini, da Byg Transequip, diz que por mais que o mercado indique uma situação bem parecida com a de 2015, esperam o melhor para 2016. "A Byg continuará com o pé no acelerador e não poupará esforços na prospecção de novos clientes, na fidelização dos já existentes e na prestação de serviços de primeira. A tendência continua sendo o setor de

locação, segmento que vem ganhando espaço no mercado, e o avanço no desenvolvimento de novos produtos." Ele também acredita nos Jogos Olímpicos de 2016, que será sediado no Brasil – "esperamos um aquecimento na economia

pelo otimismo, derrotando o pessimismo do mercado".

Novos nichos de mercado

Logicamente, e como citado anteriormente, para superar os problemas causados pela crise, os fabricantes vão sair em busca de novos nichos de mercado em 2016. E quais seriam estes?

"A locação é um nicho que vem ganhando espaço no mercado. Com a demanda crescente, este método de trabalho se tornou um negócio positivo e representativo para o setor de serviços", diz o responsável pelo Departamento de Marketing da Byg Transequip. Já Daniela, da Clark Dabo, aponta como novos nichos de mercado as empilhadeiras usadas e as reformas.

E Sato, da Linde, diz que no Brasil contamos com fonte de energia elétrica barata, mesmo com esta nova política de valores do governo, o que faz o mercado buscar

ALCANÇANDO NOVOS NÍVEIS DE PERFORMANCE



Veja Por Que a Performance Crown Deixa As Outras Para Trás

Os Produtos Crown Fornecem:

- soluções que economizam espaço, elevam mais e mais alto
- segurança e conforto que mantêm os operadores produtivos durante todo o dia
- confiabilidade que mantêm baixos os custos de serviços e índices de paradas

A Crown Brasil apresenta um modelo de negócios no qual diversas empresas multinacionais confiam e aprovam, incluindo soluções em Vendas, Serviços e Peças.

TEL: (11) 3109 9449

E-MAIL: brasil@crown.com

CROWN

IDEAS THAT ADVANCE

crownbrasil.com



este tipo de solução, inclusive nos modelos contrabalançados, que apresentam um crescimento no mercado nacional.

Novos equipamentos também são a aposta de Cruz, da Mitsubishi Caterpillar. Ele acredita que durante os períodos de crise o mercado consumidor passa a questionar oportunidades em novas tecnologias de automação para buscar maior eficiência e menos dependência em capital humano. Assim, podem surgir maiores oportunidades em AGV – Automated Guided Vehicle – e outras tecnologias complementares.

E não muito diferente também é a avaliação de Adriana, da STILL Brasil. “Uma situação que sempre aflora em momentos de crise é a necessidade de redução de custos e aumento da produtividade, ou seja, fazer mais com menos. Neste sentido, destacam-se as soluções que visam monitoramento das frotas de equipamentos com o objetivo de redução dos custos com manutenção e acidentes, bem como a busca pela otimização do uso dos equipamentos”, aponta.

Ribeiro, da Maxter Máquinas, conta que a sua empresa está buscando parcerias em alguns mercados em nosso continente, onde acreditam que poderão ter uma válvula para ajudar a aliviar esse momento tão complicado.

Novas tecnologias

Encerrando esta matéria especial com os fabricantes de empilhadeiras, destacamos algumas das novas tecnologias incorporadas às empilhadeiras.

Crown – Para ajudar a resolver antigos problemas associados à gestão de frotas de empilhadeiras elétricas movidas a baterias, a Crown lançou o Battery Health Monitor, que, combinado com o InfoLink™, cria um sistema integrado que reúne dados da empilhadeira, do operador e da bateria



Zuccolotto, da Palettrans: entre os fatos que podem influenciar positivamente o setor estão o aumento de share dos fabricantes nacionais e a renovação de frota

armazém e de logística mais uma opção vestível para seus operadores. A pulseira de transceptor é afixada ao pulso e ao dedo do operador por meio de tiras ajustáveis, deixando a mão do operador livre para fazer a seleção de pedidos localizados em níveis baixos”, explica Arroyo. Já no final de 2015, a empresa lançou a Série SC 6000, uma nova linha de empilhadeiras contrabalançadas em modelos de três e quatro rodas, com capacidades que variam entre 1,3 e 2,0 toneladas e alturas de elevação de até 7,5 metros. “Tivemos, também, as empilhadeiras C-5, que contam com força e resistência para lidar com cargas pesadas e potência para movimentos mais rápidos. Para superar limites em aplicações extremamente severas, a Crown projetou para a Série C-5 o robusto motor industrial de 2,4 litros movido a GLP”, completa o gerente de Administração e Marketing.

Byg Transequip – 2015 foi o ano em que a empresa desenvolveu estudos nos produtos de linha para um alinhamento na busca da qualidade e satisfação do cliente.

Linde – “Contamos com sistema de monitoramento remoto para os equipamentos nacionais e importados e diversos itens de segurança – como o sensor que identifica operações internas e externas, alterando a velocidade máxima permitida do equipamento sem a intervenção do operador”, explica Sato.

no mesmo programa. Instalado na bateria, o Battery Health Monitor conecta bateria, empilhadeira e operador através do monitoramento de dados em tempo real sobre a atividade da bateria. “Além disso, lançamos um novo controle remoto sem fio para o sistema de seleção de pedidos (picking) QuickPick Remote™, da Crown. Ele oferece aos gerentes de

Mitsubishi Caterpillar – Em 2015, no mercado global, a empresa viu um crescimento no interesse por telemetria no geral. “Alguns modelos de nossas empilhadeiras a combustão interna já estão saindo de fábrica com caixa de transmissão de dados de série. O serviço de telemetria via celular pode ser ativado pelo cliente posteriormente, caso deseje”, comenta Cruz.

Palettrans – “Não podemos dizer que surgiram novidades que já não eram conhecidas. O que podemos concluir é que o volume de eletrônica (tecnologia) embarcada é cada vez maior e quem ganha com isso é o cliente que está adquirindo máquinas melhores. A tendência de utilização da eletrônica é irreversível, mas podemos destacar que no Brasil, o que realmente o público deseja é uma eletrônica simples e robusta, isto é, o mercado busca utilizar as novas tecnologias, porém sem que esse fato interfira no nível de serviços e tão pouco cause dificuldades na hora da manutenção”, diz Zuccolotto. No caso da Palettrans, foram lançados dois novos produtos em 2015 com maior tecnologia embarcada: PR17 – em substituição a PR16, com direção progressiva, painel multifuncional com detalhes de velocidade, carga de bateria, direção e sentido das rodas; e SP25H - selecionadora de pedidos horizontal, com volante elétrico e comando de “próxima posição” com o operador fora do equipamento.

STILL Brasil: “A busca por soluções de automação dos equipamentos, que já é uma realidade na Europa e no mercado norte-americano, tem crescido no Brasil. Por conta disto, os fabricantes vêm se aprimorando na oferta de soluções em projetos de automação, como é o caso da STILL. Identificamos a necessidade cada vez maior dos clientes em automatizar seus armazéns e oferecemos soluções que vão desde projetos de máquinas totalmente automatizadas (sem operador), porém versáteis o suficiente para se tornarem máquinas novamente conduzidas por um operador quando necessário”, explica Adriana.



ATRASOS SÃO NEGATIVOS PARA OS NEGÓCIOS.

É por isso que a Penske Logistics se especializou em soluções de cadeia de suprimento para ajudar a garantir que as remessas cheguem na hora certa. Assim, você pode manter seus negócios avançando.

Visite penskelogistics.com.br ou ligue para 011-3738-8383 para saber mais.



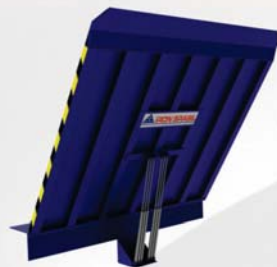
FABRICANTES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

			Byg Transequip 11 3583.1312	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Crown 11 4585.4040	Hyster (NMHG) 11 4134.4764	Jungheinrich 11 3511.6295	Linde 11 3604.4755	Maxter 11 3173.1010 All Work	
Classe I										
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg	●			●	●			
		até 1300 kg				●	●	●		
		até 1500 kg				●	●	●		
		até 1600 kg				●		●		
	48 V	até 1500 kg		●	●	●	●	●		
		até 1600 kg		●	●	●	●	●		
		até 1800 kg		●	●	●	●	●		
		até 2000 kg		●	●	●	●	●	●	
		até 2500 kg								
	80 V	até 1600 kg		●		●		●		
		até 1800 kg		●		●		●		
		até 2000 kg		●		●		●		
		até 2500 kg		●		●	●	●	●	
		até 3000 kg		●		●	●	●	●	
		até 3500 kg		●		●	●	●		
		até 4000 kg		●		●	●	●		
		até 4500 kg		●		●	●	●		
		até 5000 kg		●		●	●	●		
		até 6000 kg								
		até 7000 kg								
		até 8000 kg								
Rebocador elétrico		até 2000 kg				●	●	●		
		até 3000 kg	●	●	●	●	●	●		
		até 4000 kg								
		até 6000 kg		●		●	●	●		
		até 25000 kg					●	●		
Classe II										
Selecionadora de pedidos	vertical	até 1000 kg		●	●	●	●	●		
		até 1100 kg		●	●	●	●	●		
		até 1200 kg		●	●	●	●	●		
Empilhadeira	trilateral	até 1000 kg			●	●	●	●		
		até 1300 kg			●	●	●	●		
		até 1500 kg			●	●	●	●		
	retrátil	até 1000 kg			●		●	●		
		até 1200 kg			●		●	●		
		até 1400 kg			●	●	●	●		
		até 1600 kg		●	●	●	●	●		
		até 1700 kg			●	●	●	●		
		até 1800 kg								
		até 2000 kg			●	●	●	●	●	
		até 2500 kg				●	●			
		> que 2500 kg					●			

 Niveladoras de Docas
Rampas Niveladoras Rebocáveis



Cap. 05 à 12 ton.
Manual e Eletro-Hidráulica



Cap. 05 à 12 ton.
Manual e Eletro-Hidráulica



Cap. 05 à 12 ton.
Manual e Eletro-Hidráulica

FABRICANTES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

			Byg Transequip 11 3583.1312	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Crown 11 4585.4040	Hyster (NMHG) 11 4134.4764	Jungheinrich 11 3511.6295	Linde 11 3604.4755	Maxter 11 3173.1010 All Work	
Classe III										
Selecionadora de pedidos	horizontal	até 1000 kg		●	●	●	●	●		
		até 1600 kg			●	●	●	●		
		até 2000 kg			●	●	●	●		
		até 2700 kg								
Empilhadeira	patolada	até 1000 kg				●	●	●		
		até 1200 kg	●		●	●	●	●		
		até 1400 kg	●	●	●	●	●	●	●	
		até 1500 kg	●							
		até 1600 kg	●	●	●	●	●	●		
		até 1700 kg	●							
		até 2000 kg				●	●	●		
Paleteira elétrica operador	andando	até 1400 kg								
		até 1600 kg	●	●		●	●	●	●	
		até 1800 kg		●		●	●	●	●	
		até 2000 kg		●	●	●	●	●		
		até 2200 kg	●	●	●	●	●			
		até 2500 kg								
		até 3000 kg		●	●	●	●			
	na plataforma	até 2000 kg	●	●	●	●	●	●	●	
		até 2200 kg								
		até 2400 kg		●	●	●	●	●		
		até 2500 kg								
		até 2700 kg		●	●	●	●	●		
		até 3000 kg			●	●	●	●		
sentado	até 2000 kg				●	●	●			
	até 3000 kg				●	●				
	até 3300 kg									
	até 3600 kg					●				
Classe V										
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg		●		●	●	●	●		
	até 1800 kg		●	●	●	●	●	●		
	até 2000 kg		●	●	●	●	●	●		
	até 2500 kg		●	●	●	●	●	●	●	
	até 3000 kg		●	●		●	●	●	●	
	até 3500 kg		●		●	●	●	●	●	
	até 4000 kg		●		●	●	●	●		
	até 4500 kg		●		●	●	●	●		
	até 5000 kg		●		●	●	●	●		
	até 6000 kg		●		●	●	●	●		
	até 7000 kg		●		●	●	●	●		
	> que 7000 kg		●			●	●	●		

Tecnologia mundial em movimentação de carga

Agora no Brasil a tecnologia ZOOMLION, que juntamente com a GTM, formam uma parceria sólida e segura para movimentar os seus negócios.



- Assistência Técnica Permanente
- Peças Originais
- Técnicos Altamente Qualificados
- Garantia Integral



www.gtm.com.br

Tel.: 55 11 3912.5555 • zoomlion@gtm.com.br

[illegible]

OS MELHORES PARQUES LOGÍSTICOS NAS MELHORES REGIÕES



GLP GUARULHOS 192.500 m² de área disponível








LOCAÇÃO DE GALPÕES LOGÍSTICOS E INDUSTRIAIS COM INFRAESTRUTURA COMPLETA PARA GARANTIR O MÁXIMO DE EFICIÊNCIA LOGÍSTICA

Líder em instalações logísticas modernas com presença na China, Japão, Brasil e EUA, a GLP oferece as melhores soluções em locação de galpões. Investimos continuamente em infraestrutura, tecnologia e conhecimento para potencializar os negócios de clientes de diversos segmentos.

48 milhões
de m² de
galpões

mais de **4.000**
clientes no mundo

3,5 milhões de m² no Brasil;
presente em 37 cidades
brasileiras

	GLP CAMPINAS 46.700 m ² de área disponível 105.000 m ² de potencial construtivo		GLP JUNDIAÍ I 8.500 m ² de área disponível		GLP JUNDIAÍ II 27.600 m ² de área disponível
	GLP JUNDIAÍ III 93.000 m ² de área disponível		GLP CAJAMAR 79.000 m ² de área disponível		GLP RIBEIRÃO PRETO de 1.500 a 17.100 m ² de área disponível
	GLP HORTOLÂNDIA III 42.300 m ² de área disponível		GLP GRAVATAÍ 19.700 m ² de área disponível 53.000 m ² de potencial construtivo		GLP ITAPEVI I 17.900 m ² de área disponível
	GLP LOUVEIRA II 6.500 m ² de área disponível		GLP PÁDUA 9.500 m ² de área disponível		GLP SUAPE I 5.700 m ² de área disponível
	CONDOMÍNIO EMPRESARIAL BARÃO DE MAUÁ 11.900 m ² de área disponível		CONDOMÍNIO EMPRESARIAL ATIBAIA 7.400 m ² de área disponível		GLP JANDIRA II 9.300 m ² de área disponível
	GLP DUQUE DE CAXIAS 350.000 m ² de área disponível		GLP IRAJÁ 135.000 m ² de área disponível		

Entre em contato:

(11) 3500-3700

locacao@GLProp.com

www.GLProp.com.br

Distribuidores: as dificuldades de 2015 deverão se repetir em 2016, por conta de questões econômicas e políticas

Se no fechamento de 2015 encontramos o país no aguardo da solução dos problemas políticos – principalmente o impeachment ou não da presidente – e a economia parada, estes dois problemas devem continuar em 2016. Ou influenciar bastante os resultados.

Também no segmento de distribuição de empilhadeiras, a análise do ano de 2015 feita pelos representantes de algumas empresas deste setor é negativa.

“Ano muito difícil de passar e vai ser mais difícil de esquecer. Vendas de equipamentos em plena queda e o que parecia pior do que está não vai ficar. Pois é... piorou, simplesmente o descrédito no governo federal influenciou decisivamente em nossa economia e a grande maioria dos empresários teve de diminuir o número de funcionários, e os investimentos em máquinas e equipamentos foram adiados para um futuro que não sabemos quando será e também não há previsão, com o agravante de que ano perdido não se recupera.”

Esta análise é de Carlos Fernandes, diretor da Coparts Comercial e Distribuidora Manitou e Paletrans (Fone: 11 2633.4000).

Fabio Pedrão, diretor executivo da Retrak Comércio e Representações de Máquinas (Fone: 11 2431.6464), também aponta as agruras enfrentadas em 2015. “Surpreendendo negativamente até os mais pessimistas, o número de equipamentos fabricados em 2015 foi entre 45% e 50% menor se comparado a 2014. Os motivos principais: crise política + Operação Lava Jato, crise econômica com restrições ao crédito, custo dos empréstimos e índice de desemprego elevado que, somados à inadimplência elevada, impactaram diretamente os resultados de 2015 e as expectativas do ano que se inicia.”

Por outro lado – continua Pedrão –, o setor de locação de empilhadeiras teve um ano de razoável para bom.



Pedrão, da Retrak: “surpreendendo negativamente até os mais pessimistas, o número de equipamentos fabricados em 2015 foi entre 45% e 50% menor que em 2014”

Muitas empresas preferiram investir na locação a ter os custos de compra de equipamentos em um cenário pouco favorável em médio prazo. “Locase o que precisa, evitando-se o custo financeiro com a imobilização de ativos que poderiam ficar ociosos”, diz o diretor executivo – na próxima edição de *Logweb* vamos tratar especificamente do segmento de locação de empilhadeiras.

Joaquim Costa, gerente comercial da Somov (Fone: 11 4772.0800), também avalia que o ano de 2015, como para vários segmentos da economia, foi muito difícil para o setor de empilhadeiras. “Como a movimentação de cargas é fortemente impactada pela atividade econômica, o reflexo negativo impacta diretamente o

mercado de empilhadeiras. Olhando pelo viés positivo, a indústria acredita no longo prazo e os investimentos são feitos nesta direção”, diz Costa.

Pelo viés positivo também é a análise de Rafael Kessler, diretor comercial da Comblift (Fone: 11 97494.1058).





PRESENTE NO FUTURO... ONTEM!



Excelência em soluções multimodais.
Suas mercadorias no lugar certo de forma rápida e confiável.

comercial@kodexexpress.com
www.kodexexpress.com



“Contrariando o mercado de empilhadeiras convencionais, tivemos um ano altamente positivo, onde prevaleceu o ganho de espaço nas áreas de armazenagem com a utilização das empilhadeiras articuladas Aisle Master. Devemos levar em consideração a abertura de novos mercados para as empilhadeiras multidirecionais e, principalmente, os transportadores Straddle Carrier operando nos segmentos de energia eólica – transporte de pás e segmentos de torre – e petróleo”, aposta Kessler, falando especificamente nos equipamentos oferecidos por sua empresa.

E 2016?

Embora otimista, o diretor comercial da Combilift considera uma missão quase impossível fazer uma análise para 2016, devido às incertezas no campo político e econômico. Mas, ainda de acordo com ele, à luz dos negócios em andamento e considerando-se que 2016 será um ano de preparação para a saída da crise em 2017, “achamos

que nosso resultado pode ser igual ou superior a 2015”.

Fernandes, da Coparts, por sua vez, avalia que 2016 já começa com mais previsões negativas por parte da maioria dos empresários que pretendem esperar uma recuperação de mercado – e todos esperam que alguém tome a iniciativa. “O que precisamos é nos reinventar e dar ao mercado o que ele espera. Com novas atitudes e reestruturação interna esperamos conseguir um diferencial e poder alavancar novos negócios”, aponta o diretor.

O diretor executivo da Retrak também não está otimista quanto a 2016. Segundo ele, se não bastasse a paralisação governamental com as investigações da Operação Lava Jato, soma-se agora o pedido de impedimento da presidente da república. Neste cenário, o empresário preferirá não investir e aguardará um momento de mais confiança na economia.

“Agências de riscos sinalizam com o corte das notas de confiança do Brasil. Estamos saindo do seletivo grupo de bons pagadores. Déficit público crescente e inflação acima de dois dígitos estão sepultando as esperanças de um 2016 melhor. A tendência é de aumento nos índices de desemprego e novos aumentos nas taxas de juros em um cenário de paralisação total da economia”, lamenta Pedrão.

Também pessimista, Costa, da Somov, acredita que 2016 ainda será um ano difícil. “Os investimentos postergados de muitas empresas e a economia desacelerada devem ser a tônica de 2016. Trabalhamos com a expectativa de um mercado sem crescimento ou ainda com uma pequena tendência de queda. As empresas que acreditam no pós-venda e no atendimento ao cliente são as que devem se destacar neste momento e sairão fortalecidas para a retomada do mercado”, aposta o gerente comercial.



Influências

Os participantes desta matéria especial também analisam os fatos que, em 2016, podem influenciar no desempenho – negativo ou positivo – do setor. “Como explicado anteriormente, a procura de oportunidades por parte das empresas bem estruturadas pode se constituir em influências altamente positivas”, aposta o diretor comercial da Combilift.

Fernandes, da Coparts, acrescenta que precisamos que os nossos políticos e governantes tomem as medidas que forem necessárias para que possamos ter de volta a confiança e credibilidade necessárias para a retomada dos investimentos. “Enquanto isso não acontece, vamos amargando dias e meses insustentáveis. Sobreviverá quem melhor se adaptar às novas regras e exigências do mercado.”

Por sua vez, Pedrão, da Retrak, aponta os fatos que podem influenciar no desempenho do setor em 2016 dividindo-os em negativo e positivo.



Os negativos: impedimento da presidente tende a demorar entre 60 a 90 dias. O empresário irá esperar o resultado para saber o que fazer, com consequente estagnação da atividade econômica; rebaixamento do Brasil pelas agências de análise de risco aumentará o custo do dinheiro; déficit público elevado demonstra que o governo é incapaz de corrigir o rumo da economia pelos meios que tem a seu alcance. A paralisia é pior que o remédio amargo; inflação: a barreira psicológica dos 10%, ultrapassada, é um freio substancial nas intenções de investimento das empresas; crédito – pouco crédito e taxas elevadas devido ao risco de inadimplência tendem a paralisar boa parte das compras para ativos de capitais.

Já os fatos que podem influenciar positivamente o setor em 2016, ainda segundo o diretor da Retrak, são: nossas empresas estão muito baratas em dólar, o que pode incentivar fusões ou novas aquisições por multinacionais; custo elevado do crédito torna ainda mais atrativa a locação de empilhadeiras. O cliente irá preferir tornar este custo variável e diminuí-lo ao longo do tempo. Em cenários de crise, a locação é uma excelente ferramenta de redução de custos das empresas.

“Fundamentalmente, a atividade econômica, como já disse, influencia diretamente o desempenho deste mercado. Outro ponto a destacar é o acesso ao financiamento. As mudanças que tivemos para o FINAME em 2015 e a expectativa de piora neste modelo para 2016 podem influenciar de maneira negativa o desempenho

de mercado. Entretanto, de forma positiva, podemos destacar a atuação de empresas que trazem em seu DNA a venda de soluções completas, parceiros importantes e que devem contar com boas oportunidades de negócio para 2016”, complementa Costa, da Somov.

Novos nichos de mercado

Sobre os novos nichos de mercado para as empilhadeiras em 2016, o diretor comercial da Combilift acredita que as empresas exportadoras poderão representar um excelente nicho para novos negócios. “Acreditamos, também, na força do e-commerce, com movimento crescente de empresas de varejo e Operadores Logísticos, que deverão tentar acelerar seus negócios nessa área, vendendo mais com custos menores”, avalia Kessler.

Fernandes, da Coparts, lembra que, para o ano de 2016, apesar da crise, a empresa está lançando novas empilhadeiras Manitou, sendo um modelo articulada e a outra embarcada, oferecendo uma nova gama de soluções para o mercado nacional. “A empilhadeira articulada é usada, principalmente, para armazenagens em grandes altitudes e com corredores estreitos, substituindo a trilateral em agilidade e valor. A embarcada vai acoplada à traseira do caminhão com lança telescópica, agilizando a carga e descarga, que pode ser feita por um só lado do caminhão.”

Já Pedrão lembra que a Retrak cresce em todos os setores econômicos. “Melhor que um segmento de mercado é a especialização no trabalho apresentado. É comum reduzirmos o



número de equipamentos nas operações, pois os equipamentos locados têm disponibilidade acima de 95%. Aumentando-se a disponibilidade, reduz-se a quantidade de equipamentos nas operações.”

E Costa, da Somov, finaliza esta matéria especial destacando que as oportunidades de mercado dependerão das reações dos diversos segmentos às medidas econômicas que serão implementadas e absorvidas. “Fica difícil, neste momento, este tipo de avaliação. Precisamos aguardar a movimentação do mercado em 2016 e analisar quais novos possíveis segmentos estarão mais aquecidos.”



CARROCERIAS SOBRE CHASSI

RANDON
IMPLEMENTOS

www.randon.com.br

DISTRIBUIDORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

			Aesa 11 3488.1466 Clark	Armazelo 19 3929.5090 Palettrans	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Braslift 41 3015.3822 TCM by Unicar- riers	Combilift 51 3077.7444 Moovit	Coparts 11 2633.4000 Manitou	Emp. Cata- rinense 47 3346.1100 CHL - Maximal	Emp. Santana 62 3297.3001 Linde		
Classe I												
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg				●				●		
		até 1300 kg				●				●		
		até 1500 kg				●				●		
		até 1600 kg				●				●		
	48 V	até 1500 kg			●	●	● 1	●		●		
		até 1600 kg			●	●		●		●		
		até 1800 kg			●	●		●		●		
		até 2000 kg			●	●	● 1	●		●		
		até 2500 kg					● 1					
		até 3000 kg					● 1					
	80 V	até 1600 kg				●					●	
		até 1800 kg				●					●	
		até 2000 kg				●					●	
		até 2500 kg				●			●		●	
		até 3000 kg				●		● 2	●		●	
		até 3500 kg				●		● 2			●	
até 4000 kg		●			●		● 2			●		
até 4500 kg					●					●		
até 4800 kg							● 2					
até 5000 kg						●	● 2			●		
Rebocador elétrico		até 2000 kg				●					●	
		até 3000 kg				●					●	
	até 6000 kg	●			●		● 2			●		
	até 25000 kg				●					●		
Classe II												
Sele- ciona- dora de pedidos	vertical	até 1000 kg			●	●				●		
		até 1100 kg			●	●				●		
		até 1200 kg			●	●				●		
Empilhadeira	trilateral	até 1000 kg				●				●		
		até 1300 kg				●				●		
		até 1500 kg				●				●		
	retrátil	até 1000 kg			●	●					●	
		até 1200 kg			●	●					●	
		até 1400 kg			●	●					●	
		até 1600 kg		●	●	●					●	
		até 1700 kg		●	●	●					●	
		até 2000 kg		●	●	●					●	
		até 2500 kg			●	●					●	
		> que 2500 kg				●					●	

1) Articulada trilateral. 2) Multidirecional

[illegible]

MANITOU



Manitou da França para o mundo,
tecnologia de ponta em
todos equipamentos.

Empilhadeiras • Manipuladores • Plataformas

Paletrans



Empilhadeiras
Paleteiras

Pecas e Acessórios

Pneus, equipamentos, acessórios e componentes eletrônicos, para empilhadeiras.



Televentas:

11 2633-4000

www.coparts.com.br

Saiba mais sobre
nossos produtos!



DISTRIBUIDORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

			Aesa 11 3488.1466 Clark	ArmazeloX 19 3929.5090 Palettrans	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Braslift 41 3015.3822 TCM by Unicarriers	Combilift 51 3077.7444 Moovit	Coparts 11 2633.4000 Manitou	Emp. Cata- rinense 47 3346.1100 CHL - Maximal	Emp. Santana 62 3297.3001 Linde	
Classe III											
Sele- ciona- dora de pedidos	Empilhadeira patolada	até 1000 kg				●					●
		até 1600 kg				●					●
		até 2000 kg		●		●					●
até 1000 kg			●		●					●	
até 1200 kg			●		●					●	
até 1400 kg			●		●					●	
até 1600 kg			●		●			●		●	
Paleta elétrica	operador andando	até 2000 kg	●	●		●					●
		até 1600 kg		●		●			●		●
		até 1800 kg		●		●			●		●
		até 2200 kg	●	●		●					●
		até 3000 kg		●		●					●
	operador na plataforma	até 2000 kg	●	●		●				●	●
		até 2200 kg		●		●					●
		até 2400 kg		●		●					●
		até 2700 kg				●					●
	operador sentado	até 3600 kg				●					●
		até 2000 kg				●					●
		até 3000 kg				●					●
		até 3600 kg				●					●
	até 4500 kg										
	Pantográfica 24 V						● 1				
Pantog. Multidirec. até 1500 kg						● 1					
Classe V											
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg				●			●			●
	até 1800 kg			●	●			●			●
	até 2000 kg			●	●			●			●
	até 2500 kg			●	●		● 2	●	●		●
	até 3000 kg			●	●		● 2		●		●
	até 3500 kg			●	●		● 2	●			●
	até 4000 kg			●	●		● 2				●
	até 4500 kg			●	●		● 2	●			●
	até 4800 kg						● 2				
	até 5000 kg			●	●		● 2	●	●		●
	até 6000 kg			●	●		● 2	●	●		●
	até 7000 kg			●	●		● 2	●	●		●
	> que 7000 kg	●		●	●		● 2		●		●
Transpaleta balança		até 2000 kg									
Transpaleta manual		até 3000 kg									
Empilhadeira manual		até 1500 kg									
Emp. semielétrica		até 1000 kg									
Transpaleta elétrico	Operador a pé	até 1800 kg									
	Op. a bordo	até 2500 kg									
	Op. a pé	até 2500 kg									
Selecionadora de pedidos (Horizontal)		até 2500 kg									
Emp. retrátil cabinada	Operador sentado	até 2000 kg									

1) Walkie Reach. 2) Multidirecional

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

[illegible]

Cargomax®

SISTEMAS PARA DOCAS

Ligue 55 21 2676.2560

www.cargomax.com.br

Importadores: altas do dólar e dos juros, além do aumento de impostos, marcaram o setor em 2015

Aumento do COFINS para importação, seguido por escândalos políticos envolvendo a Petrobrás, também foram fatores que contribuíram para a retração da economia e dificultaram a aprovação de crédito para o setor.

Talvez por ser um setor fortemente influenciado pela alta do dólar em 2015, apenas duas empresas que atuam no segmento de importação de empilhadeiras responderam a nossa chamada para participar desta matéria especial.

Mas, sem dúvida alguma, o testemunho dos representantes destas empresas nos faz conhecer um pouco do que foi em 2015 e o do que promete este mercado para 2016.

2015 e 2016

Marcelo de França Yoem, gerente comercial da Zuba Comércio de Máquinas e Equipamentos Industriais (Fone: 11 4719.9099), revela que o segmento de empilhadeiras, como a maioria dos setores, apresentou uma queda em relação a 2014, mais uma vez devido à alta do dólar e aumento de impostos, como

PIS e COFINS para importação, seguido por escândalos políticos envolvendo a Petrobrás e alta dos juros, retraindo a economia e dificultando a aprovação de crédito. Yoem também acredita que, em 2016, teremos o mesmo volume de 2015, voltando a crescer apenas em 2017.

Em 2015, igualmente a todos os setores, o mercado de empilhadeiras foi negativamente influenciado pela crise política e financeira no Brasil. “Mas — continua Henrique Antunes, gerente nacional de vendas da Byd do Brasil (Fone: 19 3514.2550) —, ao mesmo tempo, a necessidade de reduzir custos e otimizar processos, para poder superar esse momento delicado fez o empresariado buscar novas tecnologias. Já 2016 será um ano igualmente difícil, com alta de preços e queda no consumo, o que impacta diretamente na indústria e no comércio. Por isso, o empresário continuará tendo a necessidade de buscar equipamentos mais eficientes que otimizem sua operação e, assim, reduza custos e impactos ambientais.”

Influência e novos nichos

Quanto aos fatos, em 2016, que podem influenciar no desempenho — negativo ou positivo — do setor, Antunes, da Byd do Brasil, diz que são os mesmos que irão criar oportunidades de negócios para os que investem em novas tecnologias e, assim, possuem um equipamento diferenciado para o mercado.

Já se referindo aos novos nichos de mercado para as empilhadeiras em 2016,

o gerente diz que é exatamente em um desses novos nichos que a Byd vai atuar. “São as empilhadeiras elétricas com baterias de fosfato de ferro lítio, equipamentos com maior vida útil, menor consumo de energia, mais facilidade de operação e menor risco ao meio ambiente.”

Por seu lado, o gerente comercial da Zuba — reportando-se aos fatores que podem influenciar o setor em 2016 — diz que “nesse momento precisamos manter cautela e bom planejamento para não dar um passo maior que o momento está proporcionando”. Ainda conforme avalia Yoem, é difícil apontar um novo nicho de mercado em 2016, mas é possível ocorrer, dependendo da economia.

Novas tecnologias

Os participantes desta matéria também falam sobre as novas tecnologias incorporadas às empilhadeiras em 2015.

“A Byd lançou em 2015 um equipamento totalmente novo, algo até então não disponível no mercado. As baterias de fosfato de ferro lítio possuem vida útil de 10 anos e são blindadas, ou seja, livres de manutenção, sem emissão de nenhum tipo de gás, entregam uma autonomia de trabalho de até 16 horas, são recarregadas em apenas 2 horas e ainda têm possibilidade de realizar recargas parciais sem comprometer a sua durabilidade”, aponta Antunes.

No caso da Zuba, Yoem conta que continuaram trabalhando com tecnologia que atende todo o segmento, “mas com baixo custo, sem perder qualidade e segurança”.

2,0t

2,75t

Solução em transporte horizontal a bordo

Solução para verticalizar em pequenos espaços

1,6t

Solução para grandes elevações com baixo custo

2,0t

2,5t

Solução com rapidez e produtividade

Solução mais robusta e econômica

Indicador Verde Brasil



IMPORTADORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

			BYD 11 2308.8037	BYD do Brasil	CMH-1 EQUIPA- MENTOS	11 3622.0000 Landoll Bendi, Landoll Drexell, EP, HANGCHA	Empilhadeiras Catarinense 47 3346-1100 CHL Maximal	Hubtex 11 5533.7032 Hubtex, Gen- kinger-Hubtex, MAG	Linde 11 3604.4755	Liniec 54 3238.8058	SDO 19 32562800 Hangcha, Comblift	Tectork Máquinas 11 2615.2777 CHL	Toyota 11 3511.0417 Empilhadeiras Toyota	Zuba 11 4719.9099 CHL
Classe I														
Empilhadeira de contrapeso elétrica	Rebocador	elétrico	24 V	até 1000 kg										
				48 V	até 1300 kg									
			80 V	até 1500 kg										
				até 1600 kg										
				até 1800 kg										
				até 2000 kg										
				até 1600 kg										
				até 1800 kg										
				até 2000 kg										
				até 2500 kg										
				até 3000 kg										
				até 3500 kg										
				até 4000 kg										
				até 4500 kg										
				até 5000 kg										
				até 2000 kg										
				até 3000 kg										
				até 4000 kg										
				até 2000 kg										
				até 2500 kg										
				até 3000 kg										
				até 4000 kg										
				até 6000 kg										
				até 2500 kg										
Classe II														
Selecionadora de pedidos vertical	Empilhadeira	trilac- eral	até 1000 kg											
			até 1100 kg											
			até 1200 kg											
			até 1000 kg											
			até 1300 kg											
			até 1500 kg											
			até 1000 kg											
			até 1200 kg											
			até 1400 kg											
			até 1600 kg											
			até 1700 kg											
			até 1800 kg											
			até 2000 kg											
			até 2500 kg											
			> que 2500 kg											
Empilhadeira de contrapeso elétrica	Emp. lateral elétrica, multidirecional	48 V	até 2500 kg											
			até 5000 kg											
			até 8500 kg											
			de 1.500 até 20.000 kg											
Emp. elétrica	articulada	180°	de 1000 Kg											
			até 2500 kg											
			até 2000 kg											
			até 2500 kg											
			até 2000 kg											
			até 2500 kg											
			até 5000 kg											
Emp. a combustão	articulada	48 V	até 2000 kg											
			até 2500 kg											
	multidirecional		até 2000 kg											
			até 2500 kg											
			até 2000 kg											
			até 5000 kg											

1) Na versão a prova de explosão

IBL LOGÍSTICA

A **IBL Logística** possui um setor especializado para atender as demandas de cargas destinadas à exportação, o qual atualmente soma com os demais setores de transporte, armazenamento e distribuição que a **IBL** atua desde 1999.

O setor de agenciamento de cargas internacionais está estruturado para atender os processos de importação e exportação, de pequenos e grandes volumes, cargas projetos, nas modalidades porta a porta, porto a porto e de acordo com as necessidades dos clientes.

A **IBL Logística** possui uma rede de agentes internacionais com sede nas principais capitais do mundo, localizados próximos aos portos e aeroportos, prontos para coletar, armazenar, consolidar e entregar as cargas em portos e aeroportos para serem exportadas.

Enquanto a **IBL Logística** promove toda a logística internacional, em toda a fase do processo de exportação, o cliente acompanha o status de sua carga diariamente, mediante e-mail de follow-up previamente cadastrado, enviado diariamente desde a solicitação de coleta até a entrega da sua carga.

DE ONDE
VOCÊ ESTIVER
PARA ONDE
VOCÊ QUISER.

SERVIÇOS

Aéreo, marítimo
e rodoviário

FCL, LCL, Isotank,
Flexitank e Granéis

Follow-up com
informações
exclusivas de
movimentação
de portos e
aeroportos

Transporte
Aduaneiro - DTA

Carga Projeto -
Logística
personalizada
de acordo com
a necessidade
do cliente

Entrega porta a porta

Desconsolidação em
portos e aeroportos

Armazenagem e
consolidação
de cargas



Edição 05.2013



Aéreo • Marítimo • Rodoviário • Armazenagem • Distribuição • Fârmaco • NVOCC
Eletrônicos • Baús Blindados • DTA • Agenciamento de Cargas Internacionais

IBL
LOGÍSTICA

55 11 2696.2230

www.ibllogistica.com.br
internacional@ibllogistica.com.br



IMPORTADORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

		BYD 11 2308.8037	BYD do Brasil	CMH-1 EQUIPA- MENTOS 11 3622.0000	Landoll Bendi, Landoll Drexell, EP, HANGCHA	Empilhadeiras Catarmense 47 3346-1100	CHL, Maximal	Hubtex 11 5533.7032	Hubtex, Gen- kinger-Hubtex, MIAG	Linde 11 3604.4755	Lintec 54 3238.8058	SDO 19 32562800	Hangcha, Comblift	Tectork Maquinas 11 2615.2777	CHL	Toyota 11 3511.0417	Empilhadeiras Toyota	Zuba 11 4719.9099	CHL
Classe III																			
Selecionadora de pedidos horizontal	até 1000 kg			●						●				●		●			
	até 1600 kg			●						●				●		●			
	até 2000 kg			●								●		●		●			
Empilhadeira patolada	até 1000 kg			●						●				●		●			
	até 1200 kg			●								●		●		●		●	
	até 1400 kg			●								●		●		●		●	
	até 1600 kg			●		●						●		●		●		●	
	até 2000 kg	●		●							●			●		●			
Paleta elétrica operador andando	> de 2.500 kg							●											
	até 1600 kg			●		●								●		●		●	
	até 1800 kg			●										●		●			
	até 2000 kg			●								●		●		●		●	
	até 2200 kg			●										●		●		●	
Paleta elétrica operador na plataforma	até 2500 kg								●							●			
	até 3000 kg													●					
	> que 3.000 kg																		
	até 2000 kg			●		●					●	●	●	●		●		●	
	até 2400 kg			●						●		●	●	●					
Paleta elétrica operador sentado	até 2500 kg															●			
	até 2700 kg			●						●		●	●	●					
	> que 2700 kg							●											
	até 2000 kg			●						●						●			
	até 3000 kg															●			
Classe V																			
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg			●						●				●					
	até 1800 kg			●						●				●					
	até 2000 kg			●						●				●					
	até 2500 kg			●		●					●	●	●	●		●		●	
	até 3000 kg			●		●					●	●	●	●		●		●	
	até 3500 kg			●		●				●			●	●		●		●	
	até 4000 kg			●						●	●	●	●	●		●		●	
	até 4500 kg			●						●			●	●		●		●	
	até 5000 kg			●		●				●			●	●		●		●	
	até 6000 kg			●		●				●			●	●		●		●	
	até 7000 kg			●		●				●			●	●		●		●	
	> que 7000 kg			●		●				●			●	●		●		●	
Empilhadeira a combustão articulada 180°	de 1000 Kg			●															
	até 2500 kg																		
Emp. lateral a combustão, multidirecional	de 1.500 até 10.000 kg							●											



INFRAPORTOS
SOUTH AMERICA

5a7 DE ABRIL 2016
13h às 21h

Transamerica Expo Center | São Paulo | SP

3ª Edição

A **InfraPortos South America** – Feira Internacional sobre Tecnologia e Equipamentos para Armazéns, Terminais e Portos – é o único evento para os setores de infraestrutura, equipamentos e movimentação de carga na América do Sul.

Com um público qualificado e estratégico, com alto envolvimento nas decisões de compra, a InfraPortos representa uma excelente oportunidade para:



- Interagir com tomadores de decisão de terminais e portos que necessitam de soluções



- Gerar leads, fazer novos negócios e desenvolver novos mercados em um curto espaço de tempo



- Aumentar a visibilidade da sua marca e lançar novos produtos



- Desenvolver novos mercados e evidenciar os diferenciais dos seus produtos



Além destes benefícios, os expositores da InfraPortos terão acesso direto às empresas, portos e terminais participantes da Intermodal South America, maior evento das Américas para os setores de logística, transporte de cargas e comércio exterior, e que acontece paralelamente à InfraPortos.



Participe da InfraPortos South America 2016 e coloque sua empresa entre os principais players do setor

FAÇA JÁ SUA RESERVA:

info@infraportos.com.br
55 11 4878.5990

Evento Paralelo:



Realização:



“Nada substitui um grande anúncio em jornal e revista”, garantiu Nizan Guanaes em Summit de Comunicação

Como ele, Luiz Lara e outros grandes nomes da publicidade e do marketing também afirmam que o impresso já não perde espaço para o digital e retoma seu papel de destaque na construção de marcas e de planos de comunicação de maior eficiência e credibilidade.

Cerca de 300 profissionais de publicidade, propaganda e marketing participaram, no dia 2 de dezembro último, do Summit de Comunicação, com o tema “A Força da Mídia Impressa”.

O evento aconteceu em São Paulo, SP, e reuniu alguns dos maiores nomes da propaganda e do marketing na atualidade para mostrar que não se constroem marcas apenas com mídia digital, como provam inúmeras pesquisas e a experiência de grandes marcas mundiais, incluindo o próprio Google. Confira o que eles disseram.

Federico Sader, Nielsen Brasil – “O bom uso do digital começa por não abandonar o off-line. Cada meio tem seu valor e o importante é sua utilização dentro de um plano global de mídia”, disse, durante a apresentação “Estratégias eficazes para um cenário de mídia em desenvolvimento”, baseada em pesquisa mundial da Nielsen, na qual se constatou que a mídia impressa permanece estável em relação a 2013 e que um terço das campanhas digitais não traz retorno.

Sérgio Maria, Google Brasil – “A tecnologia muda tudo e acelerou o processo de fragmentação da comunicação, com novos canais e conteúdos. Mas o papel não vai acabar. O jornal não vai acabar e nunca se precisou tanto de credibilidade na

notícia. O desafio é aprender a entregar conteúdo nos diferentes formatos – impresso, desktop, mobile”, afirmou durante a apresentação “Não se constrói uma marca apenas com mídia digital”.

Michel Péroni, consultor de marketing de varejo, França – “O papel é uma mídia muito forte para anunciantes e o crescimento de sua utilização acompanha o PIB. No Brasil, o consumo anual de papel é ainda de 55 kg por habitante, enquanto na França chega a 170 kg por habitante apenas em comunicação não dirigida, como folhetos promocionais. 90% da população francesa encara a leitura desses folhetos como um momento de lazer. Lá, a tiragem média é de 8 milhões de exemplares de 36 páginas cada; aqui, gira em torno de 4 milhões de exemplares com apenas 8 páginas. E sabe-se que, como vetor de comunicação, o papel gera mais tráfego em lojas do que a própria TV, a um custo cerca de dez vezes menor”, ensinou na palestra “A mídia impressa como estratégia de vendas”.

Jacques Claude, Gutenberg Networks, França – “A comunicação eficien-



Foto: Alexandre Costa/Diálogo Aberto

te deve ter uma base estruturada, como catálogos, e ser complementada por outras mídias. Estudos e pesquisas mostram que a mídia impressa é o principal recurso de marketing das empresas, consumindo de 50% a 70% do orçamento global de comunicação. Ela ainda é a ferramenta mais efica-

caz para a comunicação B-to-C (empresa-consumidor) e muitas empresas que tinham parado de imprimir catálogos, por exemplo, voltaram a fazê-lo a partir de 2013, pois ele aumenta o tempo passado nas próprias lojas online, o valor do ticket médio e o tráfego interno. Não existe mais conflito entre o impresso e o digital. Existe uma complementaridade, com o catálogo no centro das estratégias”, disse ao discorrer sobre o tema “Print & digital: a new deal”.

Luiz Lara, Lew Lara/TBWA – “A mídia impressa não é apenas um pilar da democracia. Ela é a democracia. É a mídia de maior credibilidade e pauta todas as outras. Jornais inspiram uma maior confiança e a transferem inclusive para os anúncios. O jornal vale como documento. Na crise, é papel das marcas manter sua conexão

Leitor de revista Logweb fala da sua importância

Leitor da revista *Logweb* há vários anos, Paulo Alberto Jesus de Pinho é diretor de operações Brasil da Sherwin-Williams. "O conteúdo da publicação é atualizado, atende bem às necessidades do profissional de logística, e entendo que deveria ter algo mais voltado em treinamento de gestão em momentos de crises", diz ele. Sobre a comparação entre a revista em papel e digital, Pinho diz: "creio que a revista ser totalmente digital acaba não despertando o interesse em ler de imediato. Apesar da avançada tecnologia, ainda há o costume da leitura em papel".



e cumplicidade com o consumidor, tendo em mente que as escolhas dele serão feitas com base na força das marcas que ele conhece, respeita e confia", declarou na palestra "Agências e anunciantes não devem desprezar a força da mídia impressa".


Nizan Guanaes, Grupo ABC – "Não dá para ter um país sem jornal e revista. E é imprescindível que essas vozes tenham credibilidade e responsabilidade. E, com todo respeito ao banner, nada substitui

um grande anúncio em jornal e revista. E o fato é que a circulação impressa de jornal aumentou 16% nos últimos anos e a imprensa quintuplicou seu poder de comunicação com o digital. A mídia impressa é hoje uma das melhores oportunidades de mercado e, globalmente, alcança uma receita maior do que as indústrias de música e de educação. Seu desafio é se modernizar e se flexibilizar para novas soluções, como anúncios de todos os formatos. O

impresso tem apelo sensorial e o ser humano é guiado por tiques, emoções e sensações", frisou ao encerrar o evento com o tema "Na mídia impressa, ser criativo é ainda mais importante".

Andrea Costa, Grupo Abril, e Marjorie Fryszman, Correios – Foram as expositoras do painel "A Comunicação Impressa em Números", mediado pelo jornalista Paulo Macedo, editor da PropMark, no qual se apresentaram métricas e cases ilustrativos da eficiência da comunicação impressa.

Summit de Comunicação

O Summit de Comunicação – foi promovido pelo jornal *PropMark*, com patrocínio da Associação Brasileira da Indústria Gráfica (Abigraf), Associação Brasileira de Empresas com Rotativa Offset (Abro), Associação Nacional de Jornais (ANJ), Sindicato das Indústrias Gráficas no Estado de São Paulo (Sindigraf-SP) e Two Sides Brasil. 

A MELHOR SOLUÇÃO EM EQUIPAMENTOS PARA MOVIMENTAÇÃO DE MATERIAIS.

CONSULTE
NOSSAS CONDIÇÕES
ESPECIAIS PARA
FECHAR NEGÓCIO



Encontre o revendedor **LINTEC** mais perto de você!

- AGRITECH LAVRALE S/A - CAXIAS DO SUL/RS - (54) 3228.2444
- AGRITECH LAVRALE S/A - CANOAS/RS - (51) 3371.3076
- AGRITECH LAVRALE S/A - SANTA CRUZ DO SUL/RS - (51) 3719.5505
- COOPER RURAL S/C - IPIRANGA/SC - (49) 3278.4000
- ASSEMAC - CHAPECO/SC - (49) 3322.8946
- VALFERTIL - MAFRA/SC - (47) 3642.3088
- EMPILHASTE - SANTA TEREZA DO OESTE/PR - (45) 9943.2003

- MAAC TRATORES - MARACÁJUMS - (67) 3454.5274
- AGRA MOTORS COM. DE VEÍC. LTDA - BELO HORIZONTE/MG - (31) 3388.5550
- AGRITECH LAVRALE S/A - CAMPINAS/SP - (19) 3709.7459
- ORTIZ VEÍCULOS - SÃO PAULO/SP - (11) 2084.7737
- ENPMAC - RIO DE JANEIRO/RJ - (21) 3013.1676
- TRACTORGYN - GOIÂNIA/GO - (62) 3204.6559
- TAGUAMOTORS - TAGUATINGA/DF - (61) 3399.9200

Atendimento Lintec - (54) 3238.8058

www.lindecmotores.com.br



UMA EMPRESA DO GRUPO AGRALE

Continental lança nova linha de pneus e se prepara para atender o PBE

A Continental (Fone: 0800170.061) acaba de levar ao mercado sua terceira geração de pneus de cargas produzidos no Brasil. A linha ContiHybrid promete entregar uma quilometragem até 20% maior que a dos predecessores e inclui pneus desenvolvidos para uso em caminhões e ônibus que fazem transporte regional ou de longa distância.

O ContiHybrid HD3, versão tratada que integra a linha junto com os modelos ContiHybrid HS3 e ContiHybrid LA3, disponível na medida 295/80R22,5, entrará em produção em março próximo, na fábrica de Camaçari, BA.

Segundo Fernando Peruzzo, coordenador de desenvolvimento de produtos comerciais da Continental Pneus Mercosul, com a linha, a empresa passa a disponibilizar uma oferta completa de pneus para o maior nicho do segmento de transporte nacional – regional e longa distância. De acordo com o profissional, o segmento movimentava cerca de 3,3 milhões de pneus ao ano e representa 82% do mercado.

Com maior volume de borracha e um composto especial para atingir maior quilometragem na banda de rodagem, o modelo HD3 tem blocos mais robustos, largos e compridos, que conferem

mais poder de tração e menor deformação, evitando o desgaste irregular do pneu, explica Peruzzo.

Um pacote de cintas reforçadas diminui os esforços nas laterais, aumentando a durabilidade e permitindo mais

precisão na condução. A tecnologia Air Keep Inner Line, como explica a companhia, é empregada na parte interna do pneu e permite retenção até 50% mais eficiente da pressão de ar interna, o que amplia a durabilidade e a recapabilidade da carcaça.

Programa Brasileiro de Etiquetagem

A companhia também está se preparando para atender ao Programa Brasileiro de Etiquetagem (PBE), que entra em vigor no Brasil em outubro de 2016. No programa, todos os pneus produzidos nacionalmente ou importados devem receber uma etiqueta que ateste a sua eficiência nos critérios energético, aderência em piso molhado e emissão de ruídos. Itens que não atingirem o limite mínimo estabelecido não poderão ser comercializados.

O programa cobre pneus radiais de passeios e também de caminhões e ônibus que os usem em serviços regionais, rodoviários, urbanos e mistos. Segundo Eduardo Roveri, gerente de certificação da Continental Pneus Mercosul, o PBE busca possibilitar que o consumidor tome uma decisão de compra mais consciente em um item que é vital para a segurança ao dirigir.

Todos os testes exigidos serão realizados em Hannover, na Alemanha, onde a companhia mantém um laboratório referência em testes de resistência ao rolamento.

Os pneus produzidos ou importados até outubro de 2016 podem ser enviados até abril de 2017 para os revendedores. Até abril de 2018 o mercado deve comercializar todo o estoque sem etiqueta. www.cepweb

Pósitron lança serviço para autônomos e equipamento de segurança de carga

Uma das novidades apresentadas pela Pósitron (Fone: 0800 775.1400) está focada em um público que tem recebido muita atenção no último ano: caminhoneiros autônomos. O batizado "Amigão Caminhoneiro" é um serviço desenvolvido para integrar embarcadores e caminhoneiros que buscam fretes em diferentes regiões. Tal integração ocorre em uma plataforma online com uma funcionalidade que localiza num mapa os motoristas cadastrados mais próximos do local de coleta da carga, e oferece o serviço o notificando via SMS, e-mail ou pelo portal do "Amigão Caminhoneiro".

Segundo Ana Cláudia Blanco Cardoso, gerente comercial da companhia, a plataforma traz a vantagem de permitir que o caminhoneiro não retorne de uma viagem com o seu veículo vazio, já que pode encontrar uma nova demanda de entrega onde estiver, buscando serviços pela ferramenta.

O "Amigão Caminhoneiro" também oferece benefícios como seguro de vida, cesta básica e exames médicos. O valor de contratação varia de R\$ 70 a R\$ 250 mensais, de acordo com os acessórios de rastreamento solicitados. Outra novidade é o rastreador RT 180, uma solução focada na segurança de cargas. A solução protege o carregamento e fornece informações de telemetria, segurança e logística para uma central de monitoramento. Compatível com comunicações GSM e Satelital, pode ser adquirido nos modelos Dual ou Dual Sat. O produto também possui um transmissor de radiofrequência de alta potência, tecnologia anti jammer e um teclado que se comunica com o hardware via Bluetooth e é compatível com o sistema Android.



Inclua este grande evento logístico
no budget de sua empresa

publi



18ª Feira e Congresso
de Transporte e Logística

TRANSPO SUL

12 a 14 de julho de 2016
Centro de Eventos FIERGS
Porto Alegre - RS
www.transposul.com

Projeto inédito no RS:

Pit Stop
LOGÍSTICO

Informações comerciais:

TRANSPOSUL
comercial@setcergs.com.br
51 3326.2906

Pit Stop Logístico
romulo@tradefairs.com.br
51 3065.5512

Organização:

SETCERGS
Transporte & Logística

Noma lança bitrem silo cimento com caixa de carga totalmente em alumínio

Em parceria tecnológica com a italiana Group Menci, a Noma (Fone: 0800 704.4083) trouxe para o Brasil o novo bitrem silo cimento feito com a caixa de carga 100% em alumínio. As pesquisas, desenvolvimento e testes de campo levaram três anos e resultaram num implemento de material mais leve e resistente, que possibilita desempenho com ganhos econômicos ao transportador. Segundo a companhia, a nova configuração do bitrem de seis eixos oferece até cinco toneladas a mais por viagem, na comparação com produtos em aço carbono.

A carreta é voltada para o transporte de cimento, cal, talco industrial, cinzas e outros materiais que utilizam o sistema de descarga por pressurização. O modelo também promete a redução no consumo de combustível, alcançada com a diminuição da força necessária de arraste do semirreboque quando o equipamento está vazio.

Nova planta

A Noma se prepara para inaugurar a nova fábrica em Tatui, SP, que deve entrar

em operação no segundo semestre de 2017. A planta terá capacidade de produção de 600 implementos/mês, com mais de 450 funcionários diretos. Os aportes ali somam R\$ 75 milhões, e a planta é usada como estratégia para tornar a empresa mais competitiva, principalmente nas regiões Sudeste e Centro-Oeste, e ampliar as suas exportações.


Ranking

Outra novidade anunciada pela Noma é a escalada da companhia no ranking das maiores fabricantes de carretas do Brasil. Hoje, a fabricante está entre as três maiores produtoras de carretas do país, com 12,2% de market share.

Entre janeiro e setembro de 2014, a Noma esteve na quinta colocação com 9,9% de participação. Como explica a companhia, em comparação com o mesmo período de 2015, o ganho foi de 2.3%, ficando nestes 9 meses na vice-liderança do ranking, somando 2.739 de implementos rodoviários emplacados, a maioria deles voltada ao setor de pesados.

Segundo a tendência do setor, em queda, a Noma também teve retração em vendas. No entanto, a crise a afetou menos, abaixo da média do setor, acima de 40% negativos.

A empresa também foi reconhecida como a Marca Mais Desejada do País, na pesquisa anual da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores – Fenabrave.

Um dos motivos para tal desempenho da Noma em 2015 é a sua linha Floreal. A fabricante é considerada líder no segmento. 

Notícias Rápidas

Bresco Investimentos traz novo conceito de galpão

Com o objetivo de oferecer um galpão que atenda aos mais variados tipos de uso com flexibilidade de ocupação, a Bresco Investimentos (Fone: 11 4058 4555) lançou o Flex Viracopos, localizado no Parque Corporativo Bresco Viracopos, vizinho ao aeroporto, em Campinas, SP. “O conceito une a atratividade estética, o conforto e a infraestrutura dos edifícios de escritório à flexibilidade e baixo custo dos condomínios de galpões, e é uma tendência nos mercados americano e europeu”, diz o diretor comercial da Bresco, Maurício Geoffroy. Ele também informa que os espaços são modulares e versáteis, e permitem a expansão de seus mezaninos, assim como adaptações nos acabamentos das áreas internas. “São ideais para atender diferentes tipos de uso, como escritórios, centros de treinamento, laboratórios, armazenagens, showrooms, call centers, indústrias de montagem e de alta tecnologia, entre outros”, comenta o diretor. Além de poder unir todas as atividades da empresa em um só local, o Flex Viracopos possui as seguintes características: pé-direito livre de até 10 m; piso de concreto nivelado a laser, com previsão de carga de 6 ton/m²; flexibilidade de uso e de ocupação através da expansão dos mezaninos; estacionamento com 917 vagas de veículos, além de vagas de uso comum para caminhões; rede elétrica subterrânea; previsão de instalação de elevador em cada módulo; telhado com revestimento face felt para conforto térmico-acústico; terraço privativo com vista para o aeroporto; segurança com câmeras, alarmes e portaria 24h. Com 33.700 m² de área construída, o Flex Viracopos terá módulos a partir de 700 m². O empreendimento encontra-se em obras e a previsão de entrega é fevereiro próximo.



Invista com inteligência, lucre com a Intermodal 2016

Participe e garanta seu espaço na Intermodal 2016, o evento mais importante das Américas dedicado à logística, transporte de cargas e comércio exterior.

É aqui que você vai encontrar as maiores oportunidades de negócio para o seu setor, conferir visibilidade à sua marca, encontrar um público qualificado e tratar diretamente com executivos com alto poder de decisão.

A Intermodal é o perfeito investimento para sua empresa:

• **Melhor oportunidade** para gerar o maior número de leads em apenas 3 dias e garantir negócios para o ano todo

• Maiores players do setor presentes: 600 marcas nacionais e internacionais



dos visitantes participam do processo de compra



dos visitantes são embarcadores de carga em busca de novas soluções



dos expositores fizeram novos contatos de negócio

RESERVE O SEU ESPAÇO AGORA MESMO E COMECE A PROJETER SEUS LUCROS!

Ligue para +55 11 4878 5990 ou envie um e-mail para info@intermodal.com.br
Acesse intermodal.com.br e descubra mais

Feira Internacional de Logística,
Transporte de Cargas e Comércio Exterior

INTERMODAL
south america

22ª Edição

5 a 7 de abril de 2016 - 13h às 21h
Transamerica Expo Center - São Paulo - Brasil

EL-CAMINO

Evento Paralelo

Patrocinio

INFRAPORTOS
SOUTH AMERICA

MARIMEX
INTELIGÊNCIA PORTUÁRIA
EM LOGÍSTICA INTEGRADA

Realização

UBM

Parceria fechada: *Logweb* é a mídia oficial da **18ª TranspoSul**, que acontece em julho próximo, em Porto Alegre, RS

A cidade de Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, vai sediar, no período de 12 a 14 de julho próximo, a **TRANSPoSUL – 18ª Feira e Congresso de Transporte e Logística**, promovida pelo SETCERGS Transporte & Logística – Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas e Logística no Estado do Rio Grande do Sul (Fone: 51 3342.9299). E a *Logweb* é a mídia oficial do evento.

“Acreditamos que, a partir do momento em que a TranspoSul deixa de ser um evento local para se tornar um evento regional e nacional, o caminho com parceiros como a *Logweb* é inevitável, dada a grandeza desse importante canal para o nosso evento”, salienta Afrânio Kieling, presidente do SETCERGS, a respeito da parceria.

Ele é complementado por Marcus Vinícius Couto da Silva, diretor do SETCERGS e coordenador da 18ª TranspoSul, que enfoca: “entendemos que a divulgação nacional é fundamental para o sucesso da nossa TranspoSul, aumentando nossa capilaridade de expositores e visitantes ao evento. Buscamos uma maximização da nossa marca e reconhecimento da maior feira do setor de transporte e logística no sul do país, e, por esses motivos,



Silveira, do SETCERGS: “buscamos a parceria com a *Logweb*, acreditando no poder de comunicação desse canal sendo direcionado ao nosso público-alvo”



Kieling, do SETCERGS: a TranspoSul é uma feira já consagrada, por isso atrai não apenas visitantes locais, mas de outros estados e de países vizinhos

buscamos a parceria com a *Logweb*, acreditando no poder de comunicação desse canal sendo direcionado ao nosso público-alvo, o mesmo que a revista possui”.

Luís Cláudio Ravanelli Ferreira, sócio diretor da Logweb Editora, também fala



Maria, da Logweb: “a *Logweb* se orgulha de apoiar, como mídia oficial, este evento que reúne grandes marcas e oferece excelentes oportunidades comerciais



Ferreira, da Logweb: “temos convicção de que a parceria entre o Grupo Logweb e o SETCERGS superará todos os objetivos traçados para a TranspoSul 2016”

sobre esta parceria. “Temos convicção de que a parceria entre o Grupo Logweb e o SETCERGS superará todos os objetivos traçados para a TranspoSul 2016. Com certeza, ela trará enormes benefícios aos expositores, uma vez que disponibilizaremos todos os nossos canais de comunicação – revista, portal, App, Facebook, Twitter, LinkedIn, newsletter, e-mail, etc. – para divulgar o evento a partir de agora até a sua realização, quando faremos a cobertura, em edição especial pós-feira.”

Pelo seu lado, Maria Zimmermann Garcia, diretora comercial da *Logweb*, diz: “a *Logweb* se orgulha de apoiar, como mídia oficial, este evento que reúne grandes marcas e oferece excelentes oportunidades comerciais. No segmento de transporte e logística, a TranspoSul é passagem obrigatória dos profissionais que procuram aperfeiçoamento, serviços e equipamentos do setor. Eu, como diretora comercial da editora, acredito que nosso país necessita de boas parcerias e união de esforços para que possamos crescer continuamente. Como um dos maiores eventos de transporte e logística nacional, a escolha de

nossos veículos foi certa, já que a *Logweb* agrega valor ao segmento de transportes desde sua fundação e pretende avançar mais na comunicação, fidelizando os expositores, visitantes e anunciantes já frequentes neste mercado”.

Evento consagrado

Falando especificamente do evento, Kieling informa que a TranspoSul é uma feira já consagrada, de baixo investimento e de resultados consolidados, por isso atrai não apenas visitantes locais, mas de outros estados e de países vizinhos. "A TranspoSul é, atualmente, uma das feiras com maior representatividade no setor de transporte e logística no Brasil, e isso demonstra sua importância para as empresas da região, para os países da América do Sul e no calendário de eventos do setor. É um evento onde se busca conhecimento e, principalmente, onde se realizam grandes negócios", complementa Silva.

O coordenador do evento revela, ainda, que a 18ª Transposul também contará com o Pit Stop Logístico, demonstrando uma operação logística em tempo real e facilitando aos expositores a demonstração de seus produtos para um melhor

entendimento dos mesmos por parte de seus clientes. "Queremos inovar no ano de 2016, possibilitando a inserção de mais empresas nesse espaço, assim como realizaremos um Congresso com temas relevantes para o dia a dia das empresas e profissionais do setor. Além disso, vamos continuar consolidando a imagem da TranspoSul como uma grande feira de negócios, onde, no ano de 2015, ocorreram diversas transações, resultando em R\$ 122 milhões negociados", comemora Silva.

Público esperado e expositores

Já que se falou em público, Kieling, reportando-se ao público esperado para o evento, diz que a TranspoSul é uma feira de negócios e "sabemos que os nossos visitantes vêm à nossa feira na expectativa de fechar grandes negócios, assim como o público de um shopping center que busca, ali, grandes promoções. Atrai-

mos, em 2015, um público de mais de 15.000 participantes e esperamos superar esse número na edição deste ano".

Sobre as empresas expositoras que são esperadas para esta edição do evento, o presidente diz que são as maiores montadoras do país, importantes fabricantes de implementos rodoviários e fornecedores de produtos e serviços que dão suporte a toda cadeia logística dos visitantes. "Neste momento turbulento pelo qual estamos passando, temos o grande desafio de mantermos todos os expositores presentes em edições anteriores e avançar em mercados como a indústria de implementos rodoviários, tecnologia voltada ao transporte e logística e inovação. Além destes, temos o grande objetivo de simular nossa operação no Pit Stop Logístico, onde os expositores poderão apresentar seus produtos, focando em empresas de médio e grande porte", finaliza o coordenador do evento. Logweb

A SOLUÇÃO PARA SUA MOVIMENTAÇÃO LOGÍSTICA



Capacidade de carga 1600 kg e elevação de até 5.466 mm



Capacidade de carga a partir de 1800 kg e elevação a partir de 4.000 mm



Capacidade de carga 2000 kg e elevação de até 11.975 mm

MOVILOG

**LOCAÇÃO, MANUTENÇÃO, COMPRA
E VENDA DE EMPILHADEIRAS**



Rua Fernando de Noronha, 398 – Jardim Maria Dirce – Guarulhos – SP
CEP 07242-000 | Tel.: (11) 2207-4547 | www.movilog.com.br



Braslift	9
Cargomax	35
Coparts	33
Crown	19
GLP	26
Gollog	15
GTM.....	25
IB Software	11
IBL	39
Infraportos	41
Intermodal	47
Iron Brasil	23
JLW	13
Kodex	29
Lintec	43
Logweb.....	3ª Capa
Movilog	49
Palettrans.....	7
Penske	21
QMC	17
Randon	31
Retrak	37
Still	4ª capa
Trasnposul	45
Tyresfer.....	2ª capa

Codesp

O Codesp – Conselho de Administração da Companhia Docas do Estado de São Paulo elegeu três novos diretores, completando a troca na diretoria da empresa.

Para o cargo de diretor presidente foi escolhido o engenheiro civil José Alex Botelho de Oliveira, em substituição a Angelino Caputo. Oliveira é mestre em engenharia de transporte e logística e em engenharia oceânica. Já ocupou os cargos de secretário de Fomento do Ministério dos Transportes e de superintendente de Navegação Interior da Agência Nacional de Transporte Aquaviário (Antaq). Também foram trocados os diretores das áreas de Engenharia, Paulino Vicente, e Administrativa e Financeira, Alencar Costa. Foram substituídos, respectivamente, pelo engenheiro Antônio de Pádua Andrade e pelo administrador Celino Fonseca.

DHL Express

Mike Parra sucedeu Stephen Fenwick como CEO da DHL Express Americas. Fenwick aposenta-se após uma carreira cobrindo três décadas na DHL. Com a promoção de Parra, Greg Hewitt torna-se o novo CEO de operações da Express US. Ao ser nomeado CEO regional, Parra será responsável pela gestão das atividades de negócios da DHL Express em 50 países e territórios em todas as Américas, incluindo EUA, Canadá, México, América Central, Caribe e América do Sul. Filho de imigrantes cubanos, Parra cresceu em Miami. Antes da DHL, trabalhou por 10 anos na TNT Express Worldwide, atuando em cargos como gerente de operações regionais, gerente de gateway e gerente geral da América Latina e do Caribe.

Rayflex

Formado em Engenharia Química pela Universidade Estadual do Rio de Janeiro, com MBA em Finanças pelo INSPER (ex-IBMEC) de São Paulo e cursos complementares em Gestão, Planejamento e Negociação, entre outros, no Brasil e no exterior, Oswaldo Mello assumiu a diretoria comercial da Rayflex, indústria especializada na fabricação de portas automáticas flexíveis. Mello acumula experiências profissionais em indústrias nacionais e multinacionais, como Kodak, Samsung e Log & Print.

Kuehne + Nagel Brasil

Depois de 18 meses longe da organização, Eduardo Razuck voltou para assumir o cargo de diretor-presidente da Kuehne + Nagel no Brasil. Razuck acumula 11 anos de trabalho pela empresa, 8 deles vivenciados internacionalmente, além de 5 anos de atuação no segmento de logística em terminais portuários e outros 3 anos na área de agenciamento de carga.

CAP do Porto de Santos

Já tomou posse o novo presidente do Conselho de Autoridade Portuária (CAP) do Porto de Santos, Rossano Reolon. Advogado, ele ocupa o cargo através de nomeação da Secretaria de Portos da Presidência da República (SEP), em substituição a Jean Castro e Silva, que retornou ao Ministério do Planejamento, Gestão e Orçamento.

Walmart.com

Fernando Belcorso é o novo diretor de Transportes e Logística Reversa do Walmart.com no Brasil. O executivo, formado em Engenharia de Produção pela Escola Politécnica (POLI-USP), é mestre nesta área, com foco em Supply Chain Management. Com mais de 20 anos de carreira, atuou como Head de Operações na Harley-Davidson do Brasil. Além disso, foi gerente geral de Logística do Grupo SBF (Lojas Centauro e Nike Store) e trabalhou em empresas como Caloi, American Tower do Brasil, Brasif, GOL, TAM, PwC e Deloitte. O executivo passa a fazer parte da equipe comandada por Fernando Mutarelli, diretor sênior de Supply Chain, que já conta com Frederico Gonçalves (diretor de Fullfilment e Reversa), Pedro Anísio (diretor de Projetos e Inovação de Supply Chain) e Ruy Castelli (diretor de Reabastecimento e Planejamento de Demanda).



Mirassol apresenta várias novidades em implementos rodoviários, como semirreboques e guinchos

A Mirassol Implementos (Fone: 17 3253.9300) está apresentando várias novidades em termos de implementos rodoviários.

Um dos lançamentos é o semirreboque Carrega Tudo – Plana, fabricado com materiais estruturais de alta resistência e menor peso. Segundo a companhia, possui a maior capacidade técnica de carga do mercado, transportando até 45 toneladas. Rampas com sistema hidráulico independentes e um novo sistema para levantamento de estepe também fazem parte do equipamento.

O conjunto de suspensão mecânica ou pneumática é Suspensys, e o implemento está disponível nas versões de 2,80, 3,00 ou 3,20 m de largura, com dois, três ou quatro eixos.

Outra novidade é o guincho de arraste com torre modelo 35/25, desenvolvido para rebocar e resgatar veículos de pequeno e grande porte, inclusive caminhões leves e pesados, com acio-

namento por controle remoto ou via alavancas do comando hidráulico no painel. Dois redutores de arraste do equipamento têm capacidade de 25 toneladas cada.

A torre tem sistema telescópico com alcance máximo em relação ao solo de 6.900 mm, com capacidade de levantar por meio dos redutores entre 12 toneladas, quando aberta, e 35 toneladas, quando fechada.

Na lança, o sistema telescópico tipo T tem alcance máximo estendido de 2.800 mm, com capacidade de levantar e arraste entre 13 toneladas quando aberta e 35 toneladas quando fechada. As sapatas estabilizadoras têm abertura por meio de acionamento hidráulico para nivelamento e ancoragem.



O Reboque Roll on-Roll off de dois eixos também é novidade. Desenvolvido para o transporte de cargas em geral, é compatível com qualquer Roll on-Roll off do mercado. Com suspensão mecânica com feixe de molas reforçado, tem PBT de 20 toneladas, sistema de freios ABS e spring-brake.

A companhia também está focando suas atividades no mercado internacional. Uma equipe locada nos Estados Unidos está analisando países interessantes para a comercialização dos implementos da empresa, que começa a investir no mercado externo com foco na África e América do Sul, explica Evandro Augusto Azevedo, coordenador de vendas internacionais. Logweb

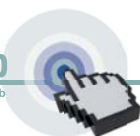


Faça o download do nosso app



Faça o download do nosso app





TVH-Dinamica lança regenerador de baterias sulfatadas por processo de pulsação de alta frequência

Buscando ofertar a possibilidade de expandir a vida útil das baterias das empilhadeiras dos clientes, a TVH-Dinamica (Fone: 19 3045.4250) lançou recentemente o Energic Replus, um regenerador que recupera baterias sulfatadas. Tal feito é realizado por meio do processo de pulsação de alta frequência elétrica.

O recuperador também pode ser usado para a manutenção anual das baterias, impedindo sua sulfatação, e funciona em todas as baterias de chumbo-ácido-base.

A restauração da bateria ocorre em seis estágios: descarga controlada, carga, equalização, nova descarga, carga e nova equalização. A programação da recuperação pode ser feita tanto no próprio recuperador, quanto acessando um computador conectado ao Energic Replus.

Os dados de cada bateria são inseridos pelo operador, seguindo uma tabela disponibilizada pela THV-Dinamica, e baseada nas especificações fornecidas por cada fabricante de empilhadeira, que indica os dados

corretos que devem ser colocados no sistema para recuperar a bateria. Uma vez programada a recuperação de determinado modelo, a atividade pode ser salva para futuras repetições.

O ciclo completo de recuperação é feito em 42 horas, queda significativa de tempo gasto, considerando que a recuperação da bateria de forma manual, sem a tecnologia, leva até 10 dias.

O Energic Replus ainda gera um relatório geral sobre as condições da bateria. Todo o processo de recuperação pode ser monitorado por meio de smartphone ou computador, dentro da rede local.

Quatro modelos estão disponíveis, voltados para diferentes capacidades da bateria: 300 Ah, 500 Ah, 1.000 Ah e 3.000 Ah. E a tecnologia se torna viável para frotas acima de 50 empilhadeiras e está disponível apenas para venda.

A Retrak (Fone: 11 2431.6464) já recupera as suas baterias com a tecnologia, usando o modelo de 1.000 Ah, para uma frota de cerca de 2.700 empilhadeiras e 3.000

baterias. Mais de 50 já foram regeneradas na companhia.

Segundo Ricardo Silva, gerente técnico da Retrak, a recuperação costumava ser feita internamente e com duração de uma semana. Hoje, leva cerca de 42 horas. "A duração de uma bateria de três anos passou de 4 para 5,5 horas", ressalta. "Mesmo com o mau uso dos equipamentos, considerando que alguns clientes não fazem o carregamento correto das baterias, tivemos um resultado positivo com o regenerador", continua.

Deteção de células ruins

Outra novidade da TVH-Dinamica é o sistema BMS, focado em detectar as células com mau funcionamento nas baterias. Neste sistema, o relatório sobre as atividades mostra o desempenho de cada célula, permitindo uma avaliação exata, com medições profissionais individuais de tensão das células durante a descarga completa da bateria, por meio de detectores de tensão. O sistema, que pode ser sincronizado com o recuperador Energic Replus, permite a monitoração em tempo real.

Com o software fornecido pela empresa junto com os sensores de medição da bateria, é possível notar qual célula não está mantendo a sua carga e precisa ser substituída ou recuperada. O software verifica a voltagem atual de cada remete a cada 3 minutos e armazena o valor em tabela, gerando um relatório detalhado. **Logweb**

Energic Replus: regenerador para a recuperação de baterias, eliminando a sulfatação





ID Logistics dá início à coleta de lixo eletrônico de suas operações

Servidores, monitores, baterias, coletores e impressoras, que se encontram nas unidades das operações da ID Logistics Brasil (Fone: 11 3809.3400), passarão a ter o descarte apropriado, já que antes eram apenas armazenados. De acordo com Najla Maroun, gerente de produtos SI da empresa, “esses aparelhos possuem metais pesados que podem causar diversas complicações para o meio ambiente e para a saúde do ser humano, se descartados de forma inconsequente”. Para dar início ao processo de coleta, a ID Logistics Brasil firmou parceria com empresas especializadas na coleta nesse tipo de sucata – as empresas escolhidas (entre as quais a Sucata Eletrônica e a Master Norte) – possuem autorização da Cetesb para realizarem o descarte correto dos equipamentos. Mas antes da seleção do que deverá ser rejeitado pela ID Logistics é realizada a separação dos componentes e aproveitamento dos que ainda são possíveis reutilizar. O lixo eletrônico já foi recolhido das operações CDA do Carrefour, Meritor e Leroy Merlin de Cajamar e São Bernardo do Campo, ambas em São Paulo.

Confenar investe continuamente em práticas para melhorar o meio ambiente

A Confenar - Confederação Nacional das Revendas da Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Fone: 11 5505.2521) promove ações de sustentabilidade que buscam conscientizar a população e as revendas sobre a importância da sustentabilidade para as pessoas e o meio ambiente. Uma dessas iniciativas é o Carbon Free, que compensa todo o CO₂ gerado no Agenda Confenar – principal evento do setor de bebidas do Brasil e primeiro a aderir ao selo de compensação de carbono – por meio do plantio de árvores nativas. Após o evento, é contabilizado o volume de carbono gerado, incluindo energia elétrica, água, combustível, transporte aéreo e viário, produção de materiais de consumo e resíduos, para se

chegar à quantificação de árvores necessárias para suprir o que foi produzido. Outra prática mantida pela Confenar é a concessão do Selo de Sustentabilidade, que consiste no processo de avaliação de atitudes da Rede pelo Comitê de Sustentabilidade da Confederação, que sugere adequações e fornece assessoria para garantir o êxito na implantação dos projetos pelas revendas. As iniciativas inscritas pelas revendas devem atender a quatro critérios: desenvolvimento da comunidade local, impacto positivo do projeto na região, apoio a instituições e promoção de ações internas que resultem em voluntariado. O Selo de Sustentabilidade foi lançado em 2011 e já aprovou práticas adotadas por cinco revendas, que conquistaram o comitê mostrando que realmente estão empenhadas em fazer a diferença.

Panalpina lança premiação de responsabilidade ambiental no Brasil

A Panalpina (Fone: 11 2165.5500), lançou o Prêmio de Responsabilidade Ambiental Panalpina Brasil, que visa estimular e divulgar o desenvolvimento ambiental sustentável implementado em sua rede de fornecedores. Dessa forma, a Panalpina abrirá uma oportunidade para os parceiros de negócios demonstrarem os esforços aplicados em relação ao tema, reconhecendo o mérito dos que adotam boas práticas ambientais. “A premiação é uma forma de promover e incentivar os fornecedores a adotarem boas práticas de gestão de sustentabilidade, valorizando os bons projetos e resultados positivos”, diz Adriano Bronzatto, diretor de Qualidade da Panalpina Brasil. Bronzatto ainda destaca que a premiação incentivará a utilização de tecnologias mais limpas, sempre na busca por resultados que demonstrem a crescente preocupação com a responsabilidade ambiental, permitindo assim trocas de experiências e aumentando a conscientização. Após avaliação da banca julgadora, formada por colaboradores Panalpina e universidades convidadas, a premiação será entregue em março próximo.

Solvi vai testar caminhão VW movido a 100% gás natural em São Paulo



Com potencial para redução de 95% das emissões de material particulado, 70% de óxido de nitrogênio (NOx) e 20% de gás carbônico (CO₂), um caminhão VW Constellation 17.280 6x2 movido a gás natural vai entrar em testes na coleta de resíduos da cidade de São Paulo. A iniciativa representa mais um passo na parceria tecnológica entre a MAN Latin America (Fone: 11 5582.5122), fabricante do veículo, e a Solvi (Fone: 11 3124.3500), holding controladora de empresas que atuam nos segmentos de resíduos, saneamento e valorização energética e de engenharia. O caminhão eleito para essa pesquisa está equipado com o motor MAN E08, e as expectativas de redução das emissões foram levantadas em avaliações em bancada dinâmométrica conduzidas na Alemanha. Os testes com a Solvi devem durar, no mínimo, um ano para confirmar esses índices em condições reais de aplicação. A autonomia do caminhão é de cerca de 200 quilômetros, adequada para um dia de atividade de coleta. As alterações em seu projeto não alteram sua capacidade de carga útil. O caminhão vai rodar cerca de 130 quilômetros por dia no centro de São Paulo, numa rota com alta concentração de carga transportada em ruas planas. A programação é que, a cada três meses, essa rota seja revista para aumentar gradativamente a severidade da topografia. Essa operação é realizada pela Loga, uma das empresas controladas pela Solvi. Logweb



RV Ímola, OM Group e Visual Software atuam com logística hospitalar

A parceria fechada pela RV Ímola (Fone: 11 2404.7070) com o OM Group e a Visual Software já foi colocada em prática para o desenvolvimento de gestão logística para cadeia de suprimentos e sistemas de rastreamento em hospitais. O sistema desenvolvido ajudará os hospitais a atender o novo Sistema Nacional de Controle de Medicamentos, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), vigente a partir de 2016, que exige a rastreabilidade de todos os medicamentos em território brasileiro, com informações controladas em cada etapa, da indústria ao consumidor, inclusive hospitais, traçando a rota e o histórico de cada remédio.

O objetivo é unir as expertises de cada companhia e aprimorar o controle de materiais, especialmente dos medicamentos, com economia de até 40% nos gastos das unidades de saúde. Soluções personalizadas são desenvolvidas seguindo a necessidade de cada unidade.

A Visual Software é responsável pelo sistema para auxiliar as compras, com mais de 300 fornecedores cadastrados. À RV Ímola, cabe o planejamento da compra e gestão completa da cadeia de suprimentos, enquanto o OM Group atua na busca de novos clientes em Curitiba, PR.

Segundo Thiago Amaral, vice-presidente comercial da RV Ímola, hospitais que não contam com uma operação logística especializada enfrentam problemas, como a ausência de uma gestão efetiva e de um sistema específico

de controle de estoque. Além de suprir esses déficits, a operação logística ajuda a otimizar o espaço da unidade hospitalar, criando uma divisão de atividades da área farmacêutica.

Com a solução, o controle é feito até o momento em que o paciente consome o medicamento. Para assegurar a excelência no serviço, a empresa conta com profissionais especializados, como farmacêuticos e enfermeiras, e alta tecnologia.

O rastreamento é feito pelo número de registro na Anvisa, o MS, de cada medicamento em todas as etapas, desde a compra, estoque e entrega.

“Sem esta tecnologia, as farmácias distribuíam de forma descentralizada. A tecnologia centraliza a informação, integrando, a partir do hospital, todas as informações sobre os armazéns externos e as farmácias satélites”, afirma. O sistema já está sendo usado no Hospital Geral de Vila Penteado, em São Paulo, e no Hospital Regional de Contagem, Minas Gerais. “A maior vantagem é o controle eficiente de estoque, que evita desperdícios causados pelo mau uso ou má gestão dos medicamentos”, continua.

A solução se adequa aos outros sistemas usados pelos clientes e consegue trabalhar rapidamente com informações dos estoques, elaborando controles nos Centros de Distribuição do operador e em todos os polos de consumo hospitalar. O serviço de inteligência possui uma central de informação em tempo real e 24 horas por dia. Logweb

Investimentos

Entram em vigor as novas regras para financiamento de caminhões pelo Finame

Já estão em vigor as novas condições de financiamento para aquisição de bens de capital, ônibus e caminhões por meio do Finame, programa do BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social para financiamento de máquinas e equipamentos. As regras foram anunciadas simultaneamente ao fim do PSI (Programa de Sustentação de Investimentos), que vigorou até dezembro de 2015. Para a aquisição de ônibus e caminhões, por grandes empresas, o apoio do Banco permanecerá em 70% do valor do bem, mas a participação da TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo) na composição do custo será maior, de 70%. Os 30% restantes serão financiados com taxas de mercado. Até então, o financiamento era realizado com 50% em TJLP e os outros 50% com taxas de mercado. Entre as novidades está a ampliação da participação do Banco no apoio às micro, pequenas e médias empresas e à aquisição de bens de capital eficientes. O BNDES financiará até 80% do valor do bem, em TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo). Antes, o limite de participação era de 70%. O custo será composto pelo spread básico de 1,5% ao ano, unificado para todos os segmentos e todas as modalidades, acrescido da taxa de intermediação financeira de 0,1%, além da taxa de risco de crédito cobrada pelo agente financeiro para as operações do Finame. Já para as grandes empresas, a participação do BNDES no financiamento para a aquisição de bens de capital aumentará de 50% para 70% do valor do bem e também a um custo de TJLP. Além do spread básico, a taxa de intermediação financeira para esse segmento será de 0,5% ao ano.



Senior vai fornecer aos Correios licenças de WMS

Especializada no desenvolvimento de softwares para gestão, a Senior (Fone: 47 3221.330) venceu o processo licitatório e irá fornecer para os Correios licenças de uso perpétuo de software integrado de gerenciamento de armazéns para Operadores Logísticos. O fornecimento envolve o WMS da Sythex (Fone: 11 5506.0861), empresa especializada no desenvolvimento e na comercialização de sistemas de WMS e TMS – unidade de negócio do grupo Senior. “A solução irá atuar diretamente na otimização da utilização do espaço dos Centros de Logística Integrada dos Correios, situados nas grandes capitais do Brasil, e, principalmente, na redução dos custos operacionais e aperfeiçoando os ciclos de movimentação com registro do tempo gasto nas tarefas, rastreabilidade, cálculo de produtividade, controle de acesso por grupo de usuários, armazenagem inteligente, entre outras funcionalidades verticais indispensáveis para uma melhor gestão logística” explica o gerente nacional de vendas da Sythex, Marcelo Franco.

FM Logistic passa a ser responsável pelo transporte da LG na região Norte do Brasil

A FM Logistic (Fone: 11 2109.9400) conquistou mais um cliente para o seu portfólio de transportes. Com atuação exclusiva nos Estados do Pará e do Amazonas, a empresa irá iniciar a distribuição de produtos da LG Electronics, especializada nas tecnologias de eletrônicos para consumo, telefonia móvel e eletrodomésticos. A operação acontecerá em formato fracionado (LTL - Less Than Truckload), em que os produtos serão coletados na fábrica da LG em Manaus, AM, e transportados para os centros de distribuição de redes varejistas, como supermercados, para a revenda ao público final.

JadLog conquista novos clientes do comércio eletrônico


Empresa de transporte e logística de cargas expressas fracionadas, a JadLog (Fone: (11) 3563.2000) firmou novos contratos com diversas empresas que atuam no e-commerce, como Mercado Livre, Ri Happy Brinquedos, Herbalife, Wine e Walmart. Os novos clientes reforçam a atuação da JadLog junto às empresas do comércio eletrônico, no qual já atende Enxovais do Vale, Centauro, Livraria Saraiva, entre outros. Do total de entregas realizadas mensalmente pela JadLog, cerca de 25% são de vendas no comércio eletrônico.

Prosegur fecha parceria com Scania e amplia frota para atender segmento de cargas de alto valor

Apostando no segmento de cargas especiais com alto valor agregado, a Prosegur (Fone: 11 3203.0275), empresa de segurança privada, fechou parceria com a Scania (Fone: 11 3190.3113) para ampliar a sua frota destinada a este tipo de transporte. A companhia adquiriu oito novos veículos, o que vai aumentar a frota de 19 para 27 caminhões. Os modelos Scania escolhidos foram dois cavalos mecânicos P 310 4x2 e seis semipesados P 310 6x2, que trazem como características a alta robustez dos eixos dianteiros e traseiros, uma capacidade técnica de 7.100 kg de transporte e suspensão pneumática nos eixos traseiros de fábrica. A Casa Scania Code-ma foi a responsável pela negociação e a MTX Blindados pela adaptação dos caminhões e carretas. A Prosegur também adquiriu o programa de manutenção para tornar a operação ainda mais rentável. “São os primeiros caminhões

blindados da história da Scania no Brasil”, afirma Victor Carvalho, diretor de Vendas da Scania no Brasil. O segmento de cargas de alto valor inclui desde joias, relógios, bolsas, medicamentos, celulares, chips, cartões, ingressos de eventos a eletroeletrônicos, como monitores, TVs e computadores.

Brasco renova contrato com a Statoil

A parceria entre a Brasco (Fone: 21 2718.9258), empresa de bases de apoio offshore do Grupo Wilson Sons, e a Statoil, multinacional norueguesa de petróleo e gás, acaba de ser renovada. As duas empresas assinaram um novo contrato de prestação de serviço. Pelo documento, com validade de três anos, a Brasco continuará atendendo a Statoil em sua base de Niterói. O primeiro contrato foi assinado em janeiro de 2009 e a Statoil tem sido um dos principais clientes da Brasco desde então. O diretor executivo da Brasco, Gilberto Cardarelli, explica que o escopo do serviço prestado à petroleira não mudou no novo contrato. “Tanto o contrato anterior como o atual tem como objeto principal a prestação de serviços integrados de logística offshore, com a utilização da base de apoio da Brasco em Niterói para movimentação de cargas, galpões para armazenagem de equipamentos especiais, canteiro para armazenagem de tubulação e equipamentos pesados, completa infraestrutura de escritórios, além de serviços adicionais como limpeza de tanques e gerenciamento de resíduos”, detalha o diretor executivo. Cardarelli afirma ainda que, apesar do contrato com a Statoil prever a utilização do terminal de Niterói, a companhia conta com o diferencial de uma segunda unidade na Baía de Guanabara – a Base do Caju da Brasco na Zona Portuária do Rio de Janeiro – que poderá ser utilizada para operações especiais. 

**Leilão garante R\$ 2,066 bilhões para o setor portuário**

O primeiro leilão do Programa de Arrendamentos de Áreas Portuárias da Secretaria de Portos (SEP), realizado em dezembro último, garantiu investimentos no setor portuário de R\$ 2,066 bilhões. Desse total, R\$ 1,457 bilhão seguirá para os cofres públicos, sendo R\$ 430,6 milhões referentes ao valor da outorga a ser pago pelos futuros arrendatários e R\$ 1,027 bilhão de recursos a serem repassados à Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp) pelo arrendamento ao longo de 25 anos de cada uma das três áreas leiloadas. Além disso, os arrendatários terão que fazer investimentos de R\$ 608 milhões nas instalações arrematadas. A primeira área a ser leiloadas foi na região de Ponta da Praia, que movimentará grãos sólidos de origem vegetal. O vencedor foi o consórcio LDC Brasil, formado pelas tradings Louis Dreyfus Commodities e Cargill. O grupo se comprometeu a pagar R\$ 303,069 milhões a título de outorga. Também foi concedido o arrendamento de área na região do Paquetá, que movimentará papel e celulose. A outorga ofertada pela empresa Marimex Despachos foi de R\$ 12,5 milhões. A terceira área oferecida está localizada na região do Macuco. A Fibria Celulose ofertou o lance vencedor de R\$ 115,047 milhões.

ÁREA	REGIÃO	VALOR DO ARRECAMENTO (pgto à Codesp) R\$	INVESTIMENTO R\$	VALOR DA OUTORGA R\$	TOTAL
STS 04	Ponta da Praia	810.721.500	206.000.000	303.069.333,18	1.319.790.833,18
STS 07	Macuco	169.083.300	155.000.000	115.047.000,00	439.130.300,00
STS 36	Paquetá	47.976.600	247.000.000	12.500.000,00	307.476.600,00
TOTAL		1.027.781.000	608.000.000	430.616.333	2.066.397.733,18

Total Express vai investir 20 milhões de reais em sistemas de tecnologia

A Total Express (Fone: 11 3627.5900) vai investir R\$ 20 milhões em sistemas de tecnologia para incluir pequenas lojas entre seus parceiros. O dinheiro será usado para desenvolver páginas na internet e programas para que o pequeno lojista acesse, calcule o frete e entre na coleta, afirma Claudio Prado, presidente da empresa. "Modernizar os sistemas para atender clientes com demandas menores é um alto investimento. No entanto, na soma, há um grande volume de vendas feitas por pequenos sites de e-commerce", afirma. As grandes lojas fazem estimativas de quantos produtos vão vender e já enviam uma parte deles para o Centro de Distribuição. As pequenas empresas não conseguem fazer isso. A ideia da modernização do sistema da Total Express é acelerar a primeira perna da viagem dos produtos, que vai do estoque da loja a um Centro de Distribuição. A empresa também vai recolher produtos nas casas dos clientes finais. A troca ou

devolução é um gargalo do e-commerce, diz Prado. Para isso, haverá ampliação da rede de distribuidores para que eles passem a coletar pacotes. (Fonte: *Folha de S.Paulo*)

TAM Cargo amplia Terminal de Cargas em Belém, PA, e moderniza infraestrutura

A TAM Cargo (Fone: 0800 115.9999) inaugurou em dezembro último seu novo terminal de cargas em Belém, PA. Com investimentos de aproximadamente R\$ 2,8 milhões, o terminal foi ampliado de 900 m² para 1.050 m². A estrutura permitirá ao terminal, que atualmente opera 90 mil quilos mensais, aumentar em 5% sua capacidade nos próximos anos. Com o aporte, o novo espaço apresentará os seguintes benefícios: unificação e ampliação da loja de atendimento ao cliente; ampliação da área de armazenagem e movimentação de cargas; área para cargas perigosas; sistema eletrônico de atendimento, o que facilita a priorização dos clientes

no atendimento de loja; balanças para recebimento de cargas; transferidores; e estacionamento compartilhado. As principais mercadorias movimentadas no terminal são desde pequenas encomendas até grandes volumes, como cosméticos, fármacos, peças para maquinário, equipamentos diversos, flores, frutas, artigos têxteis, etc. A reforma faz parte do plano de investimentos da TAM Cargo, de R\$ 94 milhões, dos quais R\$ 80 milhões para reforma de terminais e R\$ 14 milhões para tecnologia e segurança. Os aportes contemplam, ao todo, 22 terminais distribuídos pelo Brasil. O projeto teve início em 2013 e será finalizado até 2016 e inclui a construção de novas estruturas, além de reformas e ampliação de outros terminais.

Obras do Terminal de Alta Segurança, resultado da parceria entre a Brink's e Viracopos, já foram iniciadas

Já foram iniciadas as obras do primeiro terminal de alta segurança com padrão internacional para cargas de alto valor, resultado da parceria entre a Brink's (Fone: 11 3323.1562) e o Aeroporto Internacional de Viracopos. A área exclusiva de 1.560 m², dentro do TECA - Terminal de Carga do Aeroporto Internacional de Viracopos, será destinada a abrigar completa estrutura de segurança especial para cargas de alto valor em aeroportos da América Latina. O local contará com toda a infraestrutura física e tecnológica de segurança utilizadas em operações similares nos mais importantes aeroportos de todo o mundo, incluindo área especial com temperatura controlada, que abrigue cargas de produtos farmacêuticos e outras que demandem esse ambiente. O Terminal de Alta Segurança de Viracopos será construído e operado pela Brink's, que já atua nesse segmento em vários países, garantindo o adequado gerenciamento logístico das cargas de alto



valor. Com a implantação da filial Brink's Viracopos, os órgãos anuentes passarão a ter mais uma área de conferência segregada, completando o ciclo de segurança da carga. A previsão é que o terminal comece a operar em fevereiro próximo.

BRP aquece negócios no Brasil com novo Centro de Distribuição em SC

Considerada líder global em projeto, desenvolvimento, fabricação, distribuição e comercialização de veículos esportivos e sistemas de propulsão, a BRP (Fone: 19 3113.9600) aquece os negócios no mercado brasileiro com o novo Centro de Distribuição de produtos, localizado na cidade de Joinville, SC. Com importação via Porto Itapoá, a nova operação reduziu a poucos dias o processo de logística e distribuição das motos aquáticas Sea-Doo, dos veículos Can-Am e dos motores de popa Evinrude — marcas assinadas pelo grupo canadense. “O novo Centro de Distribuição em Santa Catarina é uma mudança muito significativa nos negócios no Brasil, já que melhora o atendimento da rede como um todo”, resume Ednei Silva, controller e gerente financeiro da BRP no Brasil. “Os concessionários já podem planejar de forma muito mais eficiente os seus estoques. A entrega para o Estado de São Paulo, por exemplo, será feita em dois dias”, continua. O antigo Centro de Distribuição, situado em Manaus, AM, impunha um prazo muito maior na distribuição dos produtos. Os concessionários da região Sudeste eram atendidos em 20 dias após o pedido e os da região Sul, em cerca de um mês. O atual Centro de Distribuição em Joinville está localizado em um condomínio empresarial e possui 5.000 m², com possibilidade de expansão. A BRP conta com o know-how de empresas parceiras, atuantes em seus negócios no exterior, para garantir a excelência do processo no Brasil. Além da importação, com os serviços de transportes internacionais e trâmites aduaneiros, a DB Schenker é res-

Ford regionaliza distribuição de peças com quatro centros de atendimento no Brasil

A Ford (Fone: 11 4174.8855) anunciou um processo de regionalização da distribuição de peças no Brasil com quatro instalações informatizadas, somando cerca de 86.000 m² de depósitos. A mais recente foi inaugurada em novembro último, em Gravataí, RS. Além da nova unidade, já funcionam dois Centros de Distribuição em São Paulo e um em Salvador, BA. O objetivo dos depósitos regionais é oferecer maior proximidade aos distribuidores e clientes da marca. Nos últimos três anos a Ford lançou nada menos que 12 novos veículos no Brasil. São modelos globais que adicionaram 18.600 novos itens de reposição ao seu estoque. Esse ritmo de lançamentos praticamente dobrou a variedade de peças de reposição mantidas pela marca, que atualmente compõem um estoque médio com giro de cerca de 40.000 itens para veículos de diferentes modelos e gerações. Todos os Centros de Distribuição da marca no Brasil são administrados com tecnologia de ponta, em parceria com a Penske Logistics. Resultado de um investimento de R\$ 45 milhões no ciclo de cinco anos, o novo depósito de Gravataí tem como objetivo aumentar a eficiência e agilidade na entrega de peças para os 93 distribuidores instalados nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Oeste do Paraná, que serão atendidos pela nova operação. Para atender à crescente demanda na região, essa unidade tem 14.000 m². Entre os fatores que orientaram a sua estratégia de localização, foram levados em conta os desafios de transporte e redução do tempo de atendimento dos pedidos. Localizado a 30 km de Porto Alegre, o novo Centro de Distribuição da Ford opera com um estoque regulador de peças, garantindo um prazo de entrega de até 24 horas para a maioria dos distribuidores da região. Como os demais depósitos da marca, conta com um sistema moderno de gerenciamento que faz todo o inventário de estoque, pedidos e faturamento, com processos globais e alto nível de eficiência e produtividade, administrado em parceria com a Penske para atender a região que tem alta densidade da rede Ford.



ponsável pela distribuição dos produtos em todo o território nacional, partindo do Centro de Distribuição em Joinville. “Fazemos toda a gestão da operação, o que inclui planejamento de cargas, transporte dos produtos por veículos apropriados, emissão dos documentos de transporte adequados e acompanhamento das entregas até o destino final, no prazo desejado”, explica Ricardo Silveira, diretor de logística da DB Schenker. Já na parte de gestão do estoque no Centro de Distribuição em Joinville, a BRP conta com a

Katoen Natie. “Fizemos a análise de opções de armazéns em Santa Catarina até chegarmos a Joinville, com importação dos contêineres pelo Porto Itapoá como a melhor opção. Em seguida, cumprimos um cronograma em conjunto com a BRP para assegurar o sucesso do início das operações. Dentro desse cronograma, os principais focos foram a adequação do armazém, a aquisição de empilhadeiras e a seleção e treinamento da equipe”, relata Filip Lemense, gerente de projetos da Katoen Natie. [logweb](http://logweb.com.br)



Angellira lança 3ª geração de sua tecnologia para gestão de frota e jornada

O Angellira FOX 3.0, solução de gerenciamento de frota e jornada da companhia chegou a sua terceira geração. Além de inovações nos já existentes módulos Logístico e de Jornada das gerações anteriores, o device agora conta com a Central FOX de Emergências, desenvolvida com exclusividade pela própria Angellira (Fone: 49 4020.1700).

Também conhecido como TCA – Terminal de Comunicação Angellira, o FOX 3.0 é conectado à Central de Monitoramento Angellira, que atua no monitoramento logístico e de riscos, e busca evitar roubos, perdas, atrasos de entregas. Todo o acompanhamento pode ser feito pelos próprios embarcadores e transportadores por meio do sistema LiraLog.

A Central FOX de Emergências (CFE), lançamento na última Fenatran, trabalha 24 horas por dia, com cobertura

nacional e atua de prontidão caso sejam registradas eventualidades ao longo do percurso, como acidentes e roubos. Nela, há o controle de fatores como desvio de rota, perda de posição, paradas indevidas, bateria do próprio

aparelho, entrada e saída em área de risco e outros parâmetros que justifiquem o deslocamento de equipes de segurança. Ao acionar o CFE, é iniciada uma gravação de vídeo e áudio de cinco minutos com uma câmera no próprio aparelho para registro do ocorrido. Apoios como guincho, ambulância e seguro podem ser solicitados pelo motorista por meio do acionamento de um botão de emergência existente no device.

Com o módulo logístico podem ser gerados relatórios gerenciais com informações de viagens, baixa de entregas, tempos de embarques e desembarques e prováveis atrasos, além de tempo em cada entrega, mercadorias não entregues e outras. Neste módulo, pode ser feita a homologação de entrega por fotos e planilhas automáticas.

Já no módulo de jornada é possível visualizar em tempo real o status de toda a equipe de motoristas, considerando direção, horas excedidas, férias, paradas, descanso e repouso. Também tem a funcionalidade de cartão de ponto eletrônico, monitorando a jornada de acordo com a Lei do Motorista ou acordos sindicais.

Entre outras ferramentas da tecnologia estão o GPS, transmissão de fotos e vídeos, leitor do código de barras, mapeamento de trânsito com street view, hodômetro e chat corporativo, com troca de mensagens entre os motoristas, sob supervisão do gestor. Mais de 2.000 aparelhos já estão rodando pelas estradas brasileiras. Logweb



Notícias Rápidas

Ticket Car lança serviços de gestão de pneus e de monitoramento por telemetria

O Ticket Car (Fone: 4003.9000) anunciou a sua parceria com a empresa de recapagem de pneus Budini Incorporated, lançando um serviço de gestão de pneus inteligente.

A gestão dos pneus é realizada de forma automatizada, aumentando a segurança e reduzindo as despesas da frota, segundo a companhia. Também é capaz de diminuir os gastos com combustível e contribuir para a redução de acidentes.

Outra novidade é o Ticket Car Track Online, um serviço de monitoramento por telemetria que tem integração com a gestão de abastecimento e manutenção. Disponível numa versão básica, também possui outros três escopos: o comportamental, com gestão de dirigibilidade; o patrimonial, para a gestão de patrimônio; e o trabalhista, com foco no controle da jornada de trabalho.

“Com o Ticket Car Track Online é possível saber como o caminhão está sendo conduzido e como esta condução está impactando no próprio caminhão. Outro benefício é que já temos 14.000 postos afiliados no nosso sistema, onde o frotista, grande ou pequeno, tem a vantagem de abastecer pagando menos pelo diesel, já que os valores são negociados pela empresa. Também é feito o controle da qualidade do diesel, garantindo os melhores benefícios para o frotistas”, afirma Maximiliano Fernandes, diretor de produtos de gestão de despesas da empresa.

AQUI NINGUÉM PARA.

UMA EDIÇÃO TOTALMENTE DEDICADA ÀS
“OPERAÇÕES LOGÍSTICAS”.
VAMOS JUNTOS?

Com o tema “Operações Logísticas” e no caminho da intermodalidade, a edição de abril da revista Logweb vai trilhar pelos vários temas que compõem esse universo complexo da logística. Não deixe sua empresa de fora desse circuito.

Cadeia do Frio | Provedores de Serviços | Operadores e Transportadoras | Sistemas Operacionais | Tabelas de Operadores Logísticos e Transportadoras | Centros Logísticos | Despachante Aduaneiro | Terminais de Contêineres | Investimentos pelas Empresas do Setor | Negócios Fechados

E mais: *Indústria Automobilística (Montadoras)*

**Nosso destino final é a
Intermodal South America.**

**Venha participar com a Logweb, sua empresa vai se destacar.
Venha nos visitar. Estaremos esperando em nosso estande.**

REVISTA
Logweb

11 3964.3744

11 3964.3165



Portale.Revista.Logweb



@logweb_editora



logweb_editora

www.logweb.com.br

Novos desafios em 2016!

É hora de renovar as energias para os novos desafios e oportunidades.
Desejamos que este ano seja repleto de conquistas
com a STILL em seus negócios!



Empilhadeiras inovadoras da STILL: Potentes, eficientes e ecológicas.

+55 11 4066-8157
comercial@still.com.br
www.still.com.br

first in intralogistics

STILL