

REVISTA

Digital desde 2002

Logweb

referência em logística

EMPILHADEIRAS: FABRICANTES, DISTRIBUIDORES, IMPORTADORES



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



EMPRESA
VENCEDORA

PRÊMIO
TOP
DO TRANSPORTE

2016

 **IBL**
LOGÍSTICA

De onde
você estiver
para onde
você quiser

14 Filiais
distribuídas
por todo o Brasil
+ Bases Operacionais
em todos os estados



TRANSPORTES

AÉREO | RODOVIÁRIO | DTA

ARMAZENAGEM

DISTRIBUIÇÃO

INTERNACIONAL

**GERENCIAMENTO
DE RISCO**

SETORES



FÁRMACO



ALIMENTÍCIO



QUÍMICO



ELETRÔNICO

Certificações



ANVISA



Matriz IBL Logística • Guarulhos • SP

55 11 2696.2230 www.ibllogistica.com.br

Publicação, 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 12068)
jornalismo@logweb.com.br

Redação
Carol Gonçalves (MTB 59413)
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

Representante Comercial na Região Sul
Trade Fairs Feiras e Eventos Ltda.
Fone: 51 3067.5750 - Cel.: 51 9508.1415

Luciano Rufatto
Luciano@tradefairs.com.br

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

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

Começamos o ano com as empilhadeiras

Otal esperado ano de 2017 finalmente chegou. E com ele as incertezas em termos econômicos e políticos. Ora as previsões são otimistas, ora pessimistas. Chegamos ou não ao fundo do poço? Vamos crescer em 2017? Qual será a conclusão da "Lava Jato".

Perguntas difíceis de serem respondidas, mas, aqui na *Logweb*, otimistas que somos, acreditamos que o país vai melhorar em 2017. E ainda mais em 2018. Afinal, já passamos por outras crises e estamos aqui como prova de que podemos superar as dificuldades.

E iniciando a nossa edição impressa em 2017, o destaque fica por conta das empilhadeiras. Como já é tradicional, e aguardado pelo mercado, todo início de ano fazemos uma análise do segmento de empilhadeiras – pela ótica dos fabricantes, distribuidores e importadores – que traçam um balanço do ano anterior e avaliam o que pode acontecer no segmento no ano que se inicia.

E ainda revelando os segmentos que mais investiram nestas máquinas em 2016 e os que irão fazê-lo em 2017, além de apontarem as novidades incorporadas às empilhadeiras.

Tudo isto complementado com tabelas que destacam os equipamentos disponíveis no mercado nacional, separados por suas respectivas classes. Por todas estas informações, e como já dizemos, esta é uma edição muito aguardada pelo mercado e utilizada no dia a dia como fonte de pesquisa, na hora de comprar e até locar empilhadeiras.

E, entre outras tantas matérias, também destacamos nesta primeira edição de 2017 o segmento de transporte aéreo, trazendo notícias importantes, incluindo as novidades, relativas a este setor.

Além das várias matérias desta versão impressa, também temos o suplemento digital *Logweb* – que o leitor acessa através do Portal Logweb, baixando a versão em PDF desta edição (o suplemento fica no final do PDF da versão impressa).

Lá os destaques são o segmento de pneus para empilhadeiras e a cobertura da realização, pelo Instituto Logweb, do encontro "2017 – Crescimento Selvagem – Prepare-se!", que abordou a importância de as empresas se prepararem para o tão esperado aumento da demanda, que virá após o período crítico da crise.

Como o leitor pode notar, tanto na versão impressa, quanto na digital, o nosso propósito é levar aos leitores as mais relevantes notícias do segmento.

Aliás, a *Logweb* é disponibilizada na versão impressa e digital desde a sua criação, em 2002.

Os editores

empilhadeiras

12 FABRICANTES: a maioria está otimista quanto aos rumos do mercado em 2017, prevendo, inclusive, crescimento

empilhadeiras

24 DISTRIBUIDORES: renovação de frota deve ser um dos fatores a aquecer o mercado no decorrer de 2017

empilhadeiras

36 IMPORTADORES: 2016 foi marcado pela volatilidade da variação cambial, afetando os negócios do setor

- | | |
|--|--|
| <p>6 evento
Mais três empresas apontam benefícios de participar do “Programa de Excelência em Transportes Ypê”</p> <p>7, 10 e 35 notícias rápidas</p> <p>8 evento
Destaque aos expositores da CeMAT 2017</p> <p>9 negócio fechado</p> <p>10 evento
Encontro em SP vai integrar cadeia de suprimentos da área de saúde</p> <p>11 evento
Pollux promoveu evento para discutir automação industrial e uso de robôs</p> | <p>44 movimentação e armazenagem
Leves e 100% recicláveis, paletes de isopor PBR e one way atendem diversos segmentos</p> <p>46 aniversário
Logiscom completa 20 anos de atuação no mercado de locação de empilhadeiras em Campinas, SP</p> <p>47 outplacement
Instituto Logweb faz parceria com a Prime Leads, especializada em altos executivos da área de Supply Chain</p> <p>48 transporte aéreo</p> <p>50 fique por dentro</p> |
|--|--|

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 176** 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**.



57

empilhadeiras

Segmento de pneus para empilhadeiras acompanha retração do país, mas caminha para a retomada

anúncios

- | | |
|---------------|----|
| GKL..... | 54 |
| Logweb | 55 |
| Fronius | 58 |

ECONOMIA - INSTITUTO LOGWEB

- 52 Evento promovido pelo Instituto Logweb discutiu soluções para enfrentar crise econômica

Mais três empresas apontam benefícios de participar do “Programa de Excelência em Transportes Ypê”

Conhecida pela marca Ypê, a Química Amparo (Fone: 19 3808.8000) está promovendo o “Programa de Excelência em Transportes Ypê”, do qual a Logweb é a divulgadora oficial.

Este programa abrange as transportadoras que são responsáveis pela distribuição nacional da Ypê em suas cinco unidades de expedição (saiba mais na matéria “Ypê lança Programa de Excelência em Transportes, que abrange quarenta e oito transportadoras”, publicada à página 40 da edição 168, de abril de 2016). Tim Transportes, Trans Kothe Transportes e Valerini & Valerini participam deste Programa.

Melhorias rápidas

“Após a implantação do ‘Programa de Excelência em Transportes Ypê’, conseguimos uma grande melhoria em nosso lead time/Otif, com a implantação da ferramenta de acompanhamento. Tivemos uma melhoria de 30% no primeiro mês de utilização da ferramenta.”

A análise, sobre a importância do Programa Ypê para a empresa, é de Wagner Jordão de Carvalho Júnior, diretor geral da Tim Transportes de Cargas Eireli (Fone: 62 3248.1344).

Ele também aponta as medidas que a empresa tomou e/ou está tomando para ser eleita a melhor transportadora: “envolvemos todos os nossos colaboradores da célula de atendimento da Ypê em um programa de ‘Otif 100%’, onde participam de uma premiação pelos objetivos alcançados na melhoria do Otif. Os prêmios para a equipe vão de bicicletas a viagens”.

Mas, seja qual for o resultado, Carvalho

Júnior diz que várias mudanças terão ocorrido na Tim Transportes em razão de participar do Programa: melhor integração da equipe; maior produtividade de frota e agregados; melhoria no fluxo de caixa; e maior satisfação de clientes.

Mudanças são necessárias

“As mudanças sempre são bem vindas e necessárias para uma empresa, precisamos estar melhorando todos os dias, seja qual for o resultado, as mudanças trarão maior comprometimento. É olhando para dentro da empresa que a cada dia podemos melhorar e atender melhor nosso cliente”, completa Alex dos Santos de Souza, gerente comercial da Trans Kothe Transportes Rodoviários (Fone: 11 4525.2629).

Souza também lembra que o Programa se tornou muito importante para a Trans Kothe, pois ele visa avaliar as atividades dos fornecedores de transportes, garantindo a melhora continua na prestação de serviços. “Buscamos a cada dia melhorar nossos processos e atendimentos para, juntos com a Ypê, sermos sempre os melhores, garantindo nível de serviço e ganhando novas oportunidades.”

Para que tudo isto seja alcançado, o gerente comercial diz que várias medidas foram tomadas pela empresa: “investimos em frota, sendo a nossa frota com idade média de quatro anos. Investimos, tam-



Carvalho Júnior, da Tim Transportes: “envolvemos todos os nossos colaboradores da célula de atendimento da Ypê em um programa de ‘Otif 100%’”

bém, em pessoas, nossos colaboradores são o carro chefe do nosso negócio. Para que nosso cliente seja atendido da melhor forma possível, dedicamos uma pessoa para cuidar exclusivamente da conta Ypê, a fim de criar, além do comprometimento profissional, o pessoal, assim temos sempre um canal de comunicação direto com o cliente, garantindo as tratativas rápidas e segura de todos os assuntos. Temos

visita marcada em nossa agenda a cada três meses para alinhamento operacional e comercial, garantindo a satisfação do cliente no atendimento”, completa.

Gerenciamento operacional

Gilson Antônio Valerini e Adilson Valerini, diretores, além de Douglas Fernandes, gerente administrativo, todos da Valerini & Valerini (Fone: 16 3721.1484), também falam sobre as medidas tomadas pela empresa para ser eleita a melhor transportadora. “Entendemos que todos os processos de gerenciamento de gestão devem sempre passar por avaliações periódicas para medir sua efetividade. Com a implantação do ‘Programa de Excelência em Transportes Ypê’ identificamos a necessidade de criarmos um gerenciamento operacional exclusivo para tratar das operações do embarcador. Percebemos que com a troca de experiências poderemos expandir essa experiência para melhorar

nossas operações internas e externas, objetivando maior satisfação dos nossos clientes. Como medidas diretas, estamos com pessoal com dedicação exclusiva para cuidar das operações, desde a contratação até o desembarque no cliente. Criamos também controles internos para medição do lead time e ocorrências e estratégias para aumento do on time e diminuição de no show de carregamento."

Os representantes da Valerini & Valerini ressaltam, ainda, que uma das principais ações do Programa é a maior interação entre embarcador e transportador, proporcionando maior proximidade, além de



Souza, da Trans Kothe: "temos visita marcada em nossa agenda a cada três meses para alinhamento operacional e comercial, garantindo a satisfação do cliente

propiciar a troca de experiências e reflexões, minimizando, assim, desvios e ocorrências dentro da operação, resultando em um processo eficiente e eficaz que, consequentemente, de forma direta, maximiza o resultado final, que é a satisfação do cliente que irá receber seus produtos dentro do prazo contratado.

"Independentemente do resultado, as mudanças estruturais ocorridas na nossa empresa serão avaliadas

em momento oportuno e vamos dar continuidade e aperfeiçoar o que for necessário às medidas implantadas que tiveram resultados de eficiência e eficácia em nosso processo", concluem os representantes da empresa. 

Notícias Rápidas

GeoPost adquire participação acionária na JadLog

A GeoPost, a segunda maior rede internacional de distribuição de encomendas na Europa, através da DPDgroup, anuncia a sua entrada no Brasil, com a aquisição de 60% da JadLog (Fone: 11 3563.2000), uma das maiores redes de carga expressa e um dos principais Operadores Logísticos do comércio eletrônico no Brasil. Segundo Olivier Establet, CEO da filial da GeoPost em Portugal e novo presidente do Conselho de Administração da JadLog, a associação permitirá que as duas empresas expandam seus negócios em particular no campo do comércio eletrônico internacional.

sdoequipamentos.com.br

SDO Locação de empilhadeiras

- Locação de empilhadeiras elétricas e a combustão, rebocadores, plataformas elevatórias e carros elétricos
- Trabalhamos com todas as marcas e capacidades de carga



Fotos: Miró Martins



SDO
EQUIPAMENTOS

R. Murilo de Campos Castro, 27
Fazenda Santa Cândida
Campinas – SP
F:19 3256.2800
contato@sdoequipamentos.com.br

Destaque aos expositores da CeMAT 2017

Continuamos a destacar as empresas que participarão da CeMAT South America 2017, que acontecerá no período de 16 a 19 de maio próximo no Transamérica Expo Center, em São Paulo, SP.

TVH-Dinamica



Esta é a 3ª vez que a TVH-Dinamica (Fone: 19 3045.4251) participa da CeMAT. "Trata-se de uma feira totalmente focada na exposição de produtos da cadeia produtiva e de distribuição na área de logística e equipamentos industriais e de movimentação, um dos segmentos que atendemos com amplo portfólio, com variedade em peças e acessórios. Acreditamos que esta feira propicia estreitar o relacionamento com o cliente, além de abrir novas possibilidades de negócios", comenta Marco Augusto, diretor geral da empresa. Ainda segundo ele, os resultados alcançados com estas participações foram positivos devido à qualificação do público visitante e ao espaço que a empresa teve para se aproximar dos atuais clientes. "É em oportunidades como estas que conseguimos ouvir a opinião dos clientes, sempre identificando pontos positivos e a melhoria em nosso atendimento. Esperamos que a feira agora de 2017 tenha o mesmo nível de qualidade com relação ao público, como ocorreu em 2015, criando um ambiente de negócios favorável."

Na linha industrial e de movimentação, para as empilhadeiras, a TVH-Dinamica oferece uma vasta gama de produtos entre peças e acessórios, como garfos, motores de partida, alternadores, LiftCam (câmera sem fio), blue safety light (luz de segurança que sinaliza o percurso do equipamento), acessórios de segurança e assentos, além de paleteiras, densímetro para teste de carga de baterias de empilhadeiras, wubump (protege a empilhadeira e a estrutura contra choques) e outras peças e equipamentos das marcas próprias TotalSource, TotalLifter e CAM. "Também possuímos o Energic Replus, regenerador de bateria para empilhadeiras e equipamentos de telecomunicação, que possui sistema automático de equalização que eleva em até 80% a vida útil das baterias", finaliza Augusto.

Acumuladores Moura

Esta também não é a primeira participação da Acumuladores Moura (Fone: 0800 701.2021) na CeMAT. "Acreditamos no potencial da feira e aproveitamos para encontrar todos os nossos clientes em um mesmo lugar. A CeMAT é uma feira de negócios onde estão os principais usuários de baterias tracionárias do país, ou seja, nossos principais clientes ou potenciais clientes", conta Erica La Vecchia, gerente comer-

cial de Baterias Tracionárias da empresa. Quanto ao evento de 2017, ela revela que a Moura tem sempre uma expectativa positiva em relação à CeMAT. "Para este ano, esperamos que a feira tenha uma quantidade relevante de participantes e um público de alto nível, com interesse e vontade em ver, conhecer, buscar novidades e, consequentemente, fechar negócio."

Fundado em 1957, o Grupo Moura é considerado o maior produtor de baterias do país e tem mais de 5000 colaboradores em todo o Brasil, Argentina e Uruguai. Dispondo de seis fábricas – quatro em Belo Jardim, PE, uma em Itapetininga, SP e outra em Pilar, na Argentina – a Moura tem capacidade produtiva de oito milhões de baterias por ano. Além da linha automotiva, a Moura produz e comercializa baterias para as mais diversas aplicações, como motocicletas, barcos, empilhadeiras, estações de telefonia e no-break, entre outras. "Este ano, estaremos apresentando na CeMAT, a nossa Rede de Serviços Moura, que conta hoje com quatro unidades no Brasil. O objetivo é que até o final de 2019 já tenhamos 18 unidades fazendo a cobertura de todo território nacional. A principal missão da RSM é garantir a esse

mercado uma assistência técnica de fábrica próxima aos clientes. Para isso, trabalha com venda, manutenção, instalação, locação e gestão da sala de baterias, entre outros serviços", completa Erica. logweb





Vectorcorp e +Amigas adquirem WMS da Store para gerenciar CD

A Store Automação (Fone: 11 3087.4400), especializada em TI para a área de logística e desenvolvedora do Store/WMAS (Warehouse Management System), sistema de gerenciamento de Centro de Distribuição, depósitos e armazéns, conquistou recentemente mais dois clientes.

Um deles é a Vectorcorp, especializada no controle logístico e distribuição em todo território nacional e países do Mercosul, que adquiriu a solução para atender sua expansão e aumentar a competitividade no mercado. O CD da empresa está localizado em Guarulhos, SP, e possui 17.000 m² de área construída em terreno de 25.000 m².

A escolha se deu porque a companhia precisava de um WMS que fosse abrangente, isto é, que fizesse o gerenciamento de estoques e a gestão operacional do CD, controle

fiscal para o regime de armazém geral e faturamento de serviços, conta Luiz Augusto Leal de Moraes, diretor-presidente da Vectorcorp.

Já o segundo novo cliente é a +Amigas, que atua no mercado de vendas diretas, oferecendo uma variada linha de produtos através de catálogos mensais, apresentados ao consumidor por suas revendedoras em todo o Brasil.

Seu CD processa mais de 3.000 pedidos ao dia, com giro de 300 novos produtos ao mês. O objetivo é que o WMAS atenda de forma dinâmica e consistente os processos de picking e abastecimento dos endereços de ressuprimento para suportar a operação. O grande desafio deste projeto é realizar a implantação no curto prazo de dois meses e integrar o WMS com o ERP da empresa.

“Devido ao seu rápido crescimento de vendas, a +Amigas buscou para sua área operacional a solução mais ajustada para receber, conferir e armazenar mercadorias comercializadas, nas mais de 6.000 posições de

estoque”, afirma Maurício Almeida, diretor de logística da marca.

Wagner Tadeu Rodrigues, presidente da Store Automação, salienta que, com a implementação, a +Amigas aumentará a acuracidade dos estoques, poderá rastrear os produtos e acompanhar a evolução da operação utilizando indicadores de performance de mercado.

Vale lembrar que através do Projeto Selo Store de Qualidade, a empresa de automação apoia e melhora os processos sistêmicos dos clientes, atuando diretamente na operação através dos três pilares de avaliação: conhecimento das funcionalidades da solução, utilização do sistema em sua plenitude e acompanhamento gerencial de indicadores dos processos. “Além disso, o cliente certificado tem vários benefícios, como: melhoria nos resultados financeiros, aumento de produtividade, mais qualidade operacional e redução de despesas”, finaliza Rodrigues. **Logweb**

A mais nova integrante da família CLARK



GTS25-33

Feita para durar ! Robusta para todos os tipos de operação.

- **Capacidade:** 2.500, 3.000 e 3.300 kg – GLP / Diesel
- **Versão GLP motor Mitsubishi 4G64 - 70HP** com a tecnologia PSI em seu sistema de injeção
- **Sistema de freio a disco banhado a óleo** livre de manutenção, podendo chegar até 10 mil horas de vida útil
- **Transmissão Split T-30** oferece maior facilidade para acesso de manutenção, operação mais suave e confortável
- **Compartimento do operador** campo de visão ampliado em 11%, alavancas de acionamento hidráulico ao lado do operador, assento com suspensão e sensor de presença com apoio de braço reclinável
- **Fácil acesso** para manutenções, além do baixo custo

Garantia de 3 anos ou 5.000 horas.



Assista ao vídeo

Encontro em SP vai integrar cadeia de suprimentos da área de saúde

Arevista Logweb é mídia apoiadora do 3rd Pharma Supply Chain and Health Brazil, evento que acontece nos dias 16 e 17 de agosto, das 8h às 18h, na capital de São Paulo. Seu objetivo é integrar os componentes necessários às ações estratégicas da cadeia de suprimentos de produtos para a saúde humana e animal. O congresso reunirá representantes da indústria, importadores, distribuidores, empresas logísticas, redes de distribuição no varejo, transportadoras, fornecedores de serviço e de soluções que fazem parte dos cenários nacional e internacional.

Simultaneamente, serão realizados dois eventos: o 1º Fórum Internacional de Cadeia Fria e Logística de Pesquisa Clínica, para discutir as tendências de mercado global e a aplicação das boas práticas nesses setores, e o 1º Fórum Internacional de Segurança na Cadeia Logística Farmacêutica, voltado para a segurança das cargas e o combate ao roubo, desvio e falsificação de medicamentos.

Além dos tópicos citados, são temas do encontro: assuntos regulatórios, operações logísticas e inovações. Entre os

palestrantes está Zeina Latif, doutora em economia pela Universidade de São Paulo e economista-chefe da XP Investimentos. Ela trabalhou no Royal Bank of Scotland (RBS), ING, ABN-Amro Real e HSBC e vai partilhar sua experiência com os congressistas.

Segundo Saulo de Carvalho Júnior, presidente da Anfarlog – Associação Nacional de Farmacêuticos Atuantes em Logística e coordenador do evento, nos últimos anos, o aumento das exigências regulatórias sob a ótica do cumprimento das diretrizes das boas práticas trouxe nova realidade para o setor, fazendo empresas repensarem seus modelos de negócios, estabelecerem novas estratégias e realizarem parcerias efetivas com fornecedores. "Ganhou destaque a qualificação profissional como base da política de qualidade e de sustentabilidade, fazendo surgir um novo modelo de gestão, auxiliado pelo farmacêutico, essencial no gerenciamento de processos", declara.

Resumindo, Carvalho Júnior diz que o 3rd Pharma Supply Chain and Health Brazil será uma feira de exposição de produtos e serviços envolvidos na cadeia logística da saúde e um show de cases que proporcionará a disseminação do conhecimento teórico-prático e discussões em níveis técnicos e gerencial. "O ambiente será perfeito para compartilhar ideias, trocar experiências, marcar encontros de negócios e observar as tendências de mercado, além de ampliar a rede de relacionamentos", destaca. logweb

Mais informações no site sistemacenacon.com.br/supplychain2017

Notícias Rápidas

Globalstar lança dispositivo unidirecional para gerenciamento de ativos comerciais

A Globalstar (Fone: 0800 979.7890), empresa americana de telecomunicações via satélite, está lançando o que considera o mais completo dispositivo Simplex para gerenciamento de ativos comerciais unidirecional no Brasil – o SmartOne C. O equipamento complementa o modelo SmartOne B e permite monitorar e gerenciar ativos fixos e portáteis, como contêineres, reboques, máquinas de construção e frotas de veículo. O núcleo do SmartOne C contém um acelerômetro que alerta o usuário sobre qualquer movimento inesperado, como tentativas de furto. Outra característica que mostra a eficiência do SmartOne, ainda segundo a empresa, é a capacidade, tanto do SmartOne B quanto do SmartOne C, de alternar automaticamente para a bateria de backup em caso de falha ou interrupção de energia, proporcionando transmissão ininterrupta. O SmartOne C funciona com quatro baterias de lítio 1.5 V AAA, que duram mais de 1,5 ano, e opera com alimentação em linha, o que possibilita menores intervalos no envio de mensagens, permitindo o monitoramento da localidade do ativo ou a comunicação sobre o sensor externo de forma mais regular. O SmartOne C trabalha, também, com sensores de movimento, comparação de coordenadas em GPS e configuração customizada de sensores para coletar e transmitir informações do ativo. O dispositivo é projetado para fácil instalação, sem a necessidade de energia ou antena externa.



Pollux promoveu evento para discutir automação industrial e uso de robôs

Especializada em engenharia de automação, a Pollux (Fone: 47 3025.9000) realizou no final do ano passado, em São Paulo, SP, mais uma edição do seu "Café com Executivos", que reuniu diretores e gerentes das indústrias brasileiras para discussão de produtividade em tempos de crise. Uma das soluções apresentada foi o robô colaborativo, que pode reduzir os custos de produção em até 40%.

Segundo a empresa, esses robôs permitem a introdução rápida e econômica da automação em diversas situações típicas no ambiente de manufatura,

incluindo processos não originalmente projetados para seu uso.

Na apresentação, os profissionais salientaram que o Brasil sofre defasagem de 200.000 robôs industriais, ficando em 81º lugar no ranking de competitividade do World Economic Forum. A automação, que reduz custos e aumenta a produtividade, e a aplicação da internet industrial foram alguns dos caminhos discutidos para reverter este quadro.



Todos os participantes tiveram um momento para dividir seus principais desafios e expor as suas experiências. Entre os entraves citados estão o orçamento limitado para investimentos e as dificuldades com a mão de obra fabril. Logweb

GKO: há 30 anos, especialista em gestão de fretes.

1987

GKO FRETE

Sistema líder na gestão de fretes contratados por embarcadores junto a transportadores terceirizados.

Novas Versões

Em constante atualização, o GKO FRETE está sempre acompanhando as demandas do mercado com novas versões do sistema.

2017

LogPartners

Braço de terceirização de processos logísticos através de uma central de serviços compartilhados.

2017

Confirma Fácil

Solução 100% WEB que gerencia e confirma as entregas e todo o processo envolvido, incluindo ocorrências.

Fabricantes: a maioria está otimista quanto aos rumos do mercado em 2017, prevendo, inclusive, crescimento

O lado bom dos desafios é que eles nos permitem criar alternativas para superá-los. É o que estão fazendo os fabricantes de empilhadeiras: se readaptando e melhorando seus processos, baixando custos, efetuando lançamentos e buscando novos nichos de mercado, de olho em um novo ano mais aquecido.

Como já é tradição, a revista *Logweb* faz, em sua edição de "virada de ano", um balanço do segmento de empilhadeiras no Brasil. Neste espaço, colocamos as análises dos representantes das empresas fabricantes destas máquinas, que ajudam a entender como está o mercado e o que esperar para 2017.

Retrospectiva

A análise que os entrevistados fazem do segmento em 2016 reflete o mercado brasileiro como um todo, marcado por problemas econômicos, éticos e políticos.

Segundo Adriana Firmao, Sales & Ser-

vice Director da Linde Still Brasil – Kion South America (Fone: 11 4066.8157), o setor de empilhadeiras no país literalmente despencou em relação aos dois últimos anos. "Com um número total de equipamentos comercializados que não deve passar de 9.500, perdemos uma década, voltando aos patamares de 2007."

Para ela, a dramática crise econômica pela qual passamos atingiu em cheio a indústria de máquinas e, também, segmentos que até então pareciam ter uma maior resistência à crise, como varejistas e atacadistas. "Foi um ano difícil para quem produz no Brasil. As empresas precisaram ajustar sua estrutura para suportar a queda de mercado", acrescenta.



Adriana, da Linde Still Brasil: "com um número total de equipamentos vendidos em 2016 que não deve passar de 9.500, voltamos aos patamares de 2007"

Vigold Georg, diretor geral da Jungheinrich (Fone: 11 3511.6295) no Brasil, destaca que o cenário de instabilidade da economia brasileira trouxe um aspecto desafiador para os negócios na área de empilhadeiras, com companhias preferindo adotar uma postura mais cautelosa em relação aos seus investimentos para melhora da intralogística. Contudo – diz ele –, a empresa conseguiu dobrar sua participação de mercado.

"O ano foi o mais complicado dos últimos tempos, sem dúvida, com todos segurando seus investimentos, principalmente no primeiro semestre, tanto no setor privado quanto no público. As aplicações em novos equipamentos



**PLATAFORMAS NIVELADORAS
E VEICULARES**


foram analisadas com muito mais restrição e as alternativas, como reformas e manutenções, acabaram sendo as mais procuradas. No entanto, no último semestre, foi nítida a retomada das atividades, com a liberação dos projetos arquivados, reaquecendo as vendas", explica Enéas Basso Junior, gerente regional da Eletrac (Fone: 11 4523.3890).

Bruno Cesar Pena de Oliveira, engenheiro de vendas da Kalmar Brazil (Fone: 13 3308.2222), também toca nesse ponto do adiamento de ações. "Por fabricarmos empilhadeiras de grande porte, de 9 a 52 toneladas, aproveitamos as poucas oportunidades, principalmente no setor metalúrgico e portuário."

A queda das vendas no ano fez com que muitos concorrentes da SAS (Fone: 47 3308.2100) acumulassem estoques, que vêm sendo liquidados a preços menores do que o usual, revela o diretor da empresa, André Moraes de Oliveira. "E, ainda, há o aumento no custo de produção e importação, causado pelo dólar mais alto e pela inflação. Hoje, fabricantes e importadores, além de 'obrigados' a praticar preços mais baixos, ainda têm custos mais



Basso Junior, da Eletrac: no último semestre de 2016 foi nítida a retomada das atividades, com a liberação dos projetos arquivados, reaquecendo as vendas



Arroyo, da Crown: "investir não significa adquirir, mas estabelecer parcerias que gerem resultados, fazendo a diferença em momentos de dificuldades"

elevados, o que é uma combinação perigosa. Em meio ao cenário turbulento, a SAS conseguiu renegociar contratos, fazer lançamentos e fechar parcerias que permitiram à empresa se reposicionar no mercado. Fechamos 2016 com um crescimento considerável", comemora Moraes de Oliveira. Sobre o dólar, também fala Guilherme Barion de Almeida, da Marcon (Fone: 14 3401.2425). "Como fornecemos produtos inteiramente nacionais, o crescimento abusivo do dólar tem aumentado a demanda por nossas empilhadeiras, embora o ano de 2016 tenha sido atípico", expõe.

Na análise de Roberto Fernandes, gerente geral da Byg Transequip (Fone: 11 3853.1312), 2016 começou com baixo volume de vendas – a recuperação só aconteceu no segundo semestre, a partir de setembro, não com a mesma sazonalidade histórica. "Com a adequação da produção e dos estoques, terminamos o ano com resultado positivo", diz.

Já para Rafael Arroyo, gerente de marketing da Crown (Fone: 11 4585.4040), o ano de 2015 e o primeiro semestre de 2016 representaram um período de desafios quanto à administração de operações e logística, o que levou empresários a reduzirem investimentos, aguardando o melhor momento para retomá-los. A ausência de novos projetos e de infraestrutura no setor incrementou a sensação de retração econômica. "A Crown conseguiu manter-se dentro de condições positivas



HBZ Suspensões e Plataformas

Tel.:11 4208-7170 - Fax:11 4208-7178
hbz@hbz.com.br - www.hbz.com.br

de crescimento. Ano desafiador, e não negativo, porque diante de cenários difíceis podemos identificar oportunidades e aprender a fazer melhor, ou seja, gerar mais eficiência."

Raphael Cardoso, diretor de marketing e desenvolvimento de distribuidores da Hyster-Yale (Fone: 11 4134.4700), por sua vez, faz uma análise diferenciada. De acordo com ele, o mercado de empilhadeira em 2016, além da queda expressiva no volume, teve uma importante alteração no mix de produtos. As máquinas a combustão, que representavam mais de 60% das vendas no Brasil, caíram para menos de 40%, reflexo do efeito da crise nas indústrias.

Já as elétricas – ainda segundo Cardoso – ganharam mais representatividade nesse cenário, pois embora os supermercados, atacadões e "atacarejos" tenham registrado queda em sua atividade, não foi tão expressiva como na indústria. "Para nós da Hyster-Yale, 2016 ficará marcado pelos lançamentos e pela grande aceitação no mercado de nossa linha, principalmente de máquinas elétricas fabricadas no Brasil."



Cardoso, da Hyster – Yale: em 2016, as máquinas a combustão, que representavam mais de 60% das vendas no Brasil, caíram para menos de 40%



Oliveira, da Kalmar: 2017 será um ano de recuperação das vendas na área industrial, com novos investimentos estrangeiros e retomada dos projetos adiados

Perspectivas

E as previsões para o ano de 2017? Fernandes, da Byg Transequip, considera que não vai ser um ano fácil, mas acredita em um cenário melhor que o de 2016 quanto à estabilidade na produção e nas

idade industrial ainda tem muito para se recuperar, porém, como a maioria dos grandes frotistas estenderam a vida dos equipamentos para reduzir custo, agora passa a ser importante a troca do bem para não incorrer em mais gastos com manutenção e cuidar para que a produtividade não caia. "Acreditamos, ainda, que as empilhadeiras elétricas continuaram com grande importância no mercado de movimentação de materiais, porém com um mix mais equilibrado em relação a a combustão", analisa o diretor de marketing e desenvolvimento de distribuidores da Hyster-Yale.

Oliveira, da Kalmar Brazil, é mais um representante do setor que prevê um novo ano de recuperação das vendas na área industrial, com novos investimentos estrangeiros e a retomada dos projetos adiados nos últimos anos. "Para 2017 vemos boas perspectivas para a nossa nova linha de empilhadeiras elétricas de 5 a 9 toneladas."

A SAS percebeu no último semestre de 2016 a recuperação da confiança de vários clientes e, de fato, os resultados foram muito melhores em comparação ao primeiro semestre para a empresa. "Estamos muito otimistas em relação a 2017, porém sempre mantemos uma filosofia muito conservadora em

relação a investimentos e ampliação. Temos aversão ao uso de recursos bancários", expõe Moraes de Oliveira. Georg, da Jungheinrich, também prevê que o segmento de empilhadeiras deve crescer conforme a demanda de investimentos nos centros logísticos e de distribuições.



vendas. "Depois das adequações necessárias, temos mais segurança para investimento em novos produtos, buscando o aumento da nossa participação no mercado", declara.

Arroyo, da Crown, também avalia que, apesar do cenário econômico não ser dos mais favoráveis, a empresa tem uma boa expectativa para 2017. "Conseguimos nos preparar para a retomada econômica que deve chegar este ano. Muitas companhias aprenderam que investir não significa adquirir, mas estabelecer parcerias que gerem resultados, fazendo a diferença em momentos de dificuldades para a realização de grandes aportes."

Outro otimista quanto a 2017, Basso Junior, da Eletrac, prevê um ano melhor do que 2016, porém ainda sem retomar os níveis antes da crise. "Esperamos que seja menos sazonal, com uma demanda pequena, porém constante."

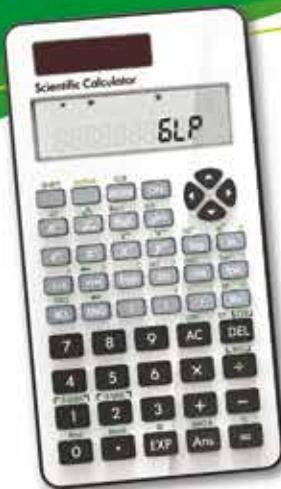
Os bons ventos também estão começando a soprar, segundo Cardoso, da Hyster-Yale. Para ele, claro que a ati-





GLP DUQUE DE CAXIAS (RJ)

342.905 m²
de área total



OS MELHORES PARQUES LOGÍSTICOS COM O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO.

A GLP, líder em instalações logísticas, com presença na China, Japão, Brasil e EUA, oferece galpões logísticos e industriais com a melhor eficiência logística para sua empresa, com infraestrutura completa, localização estratégica e qualidade na medida certa da sua necessidade.

Faça as contas. Se o que você procura em um galpão é economia, agilidade, tecnologia e eficiência, alugue com a GLP.



GLP GUARULHOS (SP)
418.496 m² de área total



GLP CAMPINAS (SP)
181.266 m² de área total



GLP IRAJÁ (RJ)
140.537 m² de área total



GLP GRAVATAÍ (RS)
97.421 m² de área total



GLP JUNDIAÍ III (SP)
92.950 m² de área total



GLP PAVUNA (RJ)
82.457 m² de área total



GLP CAJAMAR (SP)
77.643 m² de área total



GLP RIBEIRÃO PRETO (SP)
59.741 m² de área total

GLP Jundiaí I (SP) – 53.343 m² de área total | GLP Jundiaí II (SP) – 45.193 m² de área total | GLP Itapevi I (SP) – 34.995 m² de área total

Condomínio Empresarial Barão de Mauá (SP) – 24.703 m² de área total | Condomínio Empresarial Atibaia (SP) – 19.323 m² de área total

GLP Louveira IV (SP) – 18.854 m² de área total | GLP Jandira II (SP) – 18.147 m² de área total | GLP Louveira II (SP) – 6.503 m² de área total

Entre em contato.

PERFEITO PARA:



Logística



e-commerce



Varejo



Indústria

locacao@glprop.com | www.GLProp.com.br | (11) 3500-3700 - (21) 3570-8180

GLP
Together, we make a difference.



"Com as sinalizações das autoridades de que a economia deve voltar a crescer, nossos clientes terão a necessidade de adequar sua infraestrutura para um eventual aumento de pedidos."

Fugindo ao otimismo, Adriana, da Linde Still Brasil, prevê que será um ano difícil para o setor de movimentação de materiais. "Nossa expectativa é de um mercado igual ou menor que o de 2016, caso as projeções do PIB se mantenham como as atualmente divulgadas pelo Banco Central."

Para Adriana, as incertezas sobre o futuro político e econômico do Brasil ainda fazem com que a confiança fique abalada e, por tal motivo, investimentos continuem sendo postergados ou até mesmo adiados.

Lançamentos

Os fabricantes de empilhadeiras abordam, ainda, os lançamentos e os implementos – eletrônicos e mecânicos – adicionados às empilhadeiras exclusivamente no ano de 2016.



foi a Wave™, veículo de assistência a trabalhos para operadores que recebem, transportam e estocam/colocam pequenas cargas e/ou produtos em prateleiras em espaços estreitos congestionados, que separam ou completam pedidos. Sua bandeja de trabalho suporta até 90 quilos, enquanto o deck de carga comporta até 115 quilos", comenta Arroyo. Por sua vez, segundo conta Basso Junior, a Eletrac implementou o sistema de direção por guia indutivo em suas empilhadeiras elétricas.

"O ano de 2016 foi decisivo para fabricação e lançamento de equipamentos e tecnologias no Brasil. Começamos em janeiro com a nova paleteira elétrica com torre, seguida da empilhadeira retrátil e da paleteira sem torre, fechando o ano. Estamos adicionando novas tecnologias em nosso portfólio de produtos: no começo de 2017 lançaremos a telemetria Hyster-Yale – sistema desenvolvido para gerenciamento de frota que permite a verificação em tempo real (Wi-Fi ou 3G) das funcionalidades das máquinas, como horímetro, caminho percorrido, produtividade por operador, consumo de

combustível, análise de colisão, controle de acesso, entre outros", expõe Cardoso, da Hyster-Yale.

Um dos diferenciais adotados pela Jungheinrich em 2016, como revela Georg, foi o conceito 2Shifts1Charge, que permite a operação de uma máquina com uma bateria, sem necessidade de recarga, para um período de dois turnos de oito horas, alcançando uma autonomia de 16 horas.

No caso da Kalmar Brazil, a empresa trabalhou com implementos focados na indústria metalúrgica, como sistema magnético para movimentação de placas e chapas metálicas; garras hidráulicas para movimentação de placas quentes entre 300°C e 800°C; aríetes para bobinas; e estabilizadores hidráulicos para movimentação de tubos, conforme conta Oliveira.



Moraes de Oliveira, da SAS: hoje, fabricantes, além de "obrigados" a praticar preços mais baixos, têm custos mais elevados – uma combinação perigosa

No ano passado, a SAS implementou uma nova tecnologia na variação de velocidade da subida e descida das empilhadeiras patoladas EPL. "Utilizamos CAN-BUS e botões magnéticos que possuem durabilidade maior e oferecem sensibilidade ao operador. Passamos a usar, também, mais componentes importados da Alemanha nos equipamentos – eles aumentam o custo, mas o nível de qualidade é muito satisfatório", completa Moraes de Oliveira.

"Em 2016, tornou-se maior a demanda por sistemas de gerenciamento de frotas acoplados às empilhadeiras, pois este acessório permite o controle mais eficaz da movimentação das máquinas, resultando em redução de custo e aumento da produtividade dos equipamentos", avalia, por fim, Adriana, da Linde Still Brasil.



UMA PEÇA ERRADA PODE MUDAR TUDO.

Com as soluções de armazenagem e transportes da Penske você recebe a peça correta na hora em que você precisa. Simplificando a sua cadeia de suprimentos as operações tornam-se mais ágeis e eficientes. Assim, você pode manter os seus negócios sempre evoluindo. Visite penskelogistics.com.br ou ligue 011-3738-8383 para saber mais.

PENSKE

FABRICANTES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		Byg Transequip 11 3583.1312	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Crown 11 4585.4040	Eletrac 11 4523.3890	Hyster (NMHG) 11 4134.4764	Jungheinrich 11 3511.6295	Kalmar 13 3358.2222	
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg	●			●	●		
	24 V	até 1300 kg				●	●		
	24 V	até 1500 kg				●	●		
	24 V	até 1600 kg				●	●		
	48 V	até 1500 kg		●	●	●	●		
	48 V	até 1600 kg	●	●		●	●		
	48 V	até 1800 kg	●	●		●	●		
	48 V	até 2000 kg	●	●		●	●		
	80 V	até 1600 kg	●	●		●	●		
	80 V	até 1800 kg	●	●		●	●		
	80 V	até 2000 kg	●	●		●	●		
	80 V	até 2500 kg	●			●			
	80 V	até 3000 kg	●			●			
	80 V	até 3500 kg	●			●			
	80 V	até 4000 kg		●		●			
	80 V	até 4500 kg		●		●			
	80 V	até 5000 kg		●		●			
Rebocador elétrico		até 2000 kg	●	●	●	●	●		
		até 3000 kg	●	●	●	●	●		
		até 6000 kg	●	●	●	●	●		
		até 25000 kg			●		●		
Classe II									
Seleciona- 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			●		●		
		> 2500 kg						●	

COMPRA, VENDA e LOCAÇÃO

- Porta paletes
 - Drive-in
 - Corredor elevado
 - Mezanino
 - Racks desmontáveis
 - Gaiolas aramadas, etc

**Trabalhamos com todos os tipos
de sistemas de armazenagem**

NOVOS e SEMINOVOS

- Estoque para entrega imediata
 - Projetos sob medida em 24h
 - Atendemos todo o Brasil



www.elevasistemas.com.br
contato@elevasistemas.com.br

Call (11) 3042-5315

📞 (11) 97577-3210

empilhadeiras

FABRICANTES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe III			Byg Transequip 11 3583.1312	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Crown 11 4585.4040	Eletrac 11 4523.3890	Hyster (NMHG) 11 4134.4764	Jungheinrich 11 3511.6295	Kalmar 13 3358.2222
Paleteira elétrica	operador	Empilhadeira	Selecionadora de pedidos	horizontal	até 1000 kg	●	●	●	●
					até 1600 kg	●	●	●	●
Paleteira elétrica	operador	Empilhadeira	patolada	horizontal	até 2000 kg	●	●	●	●
					até 1000 kg	●	●	●	●
					até 1200 kg	●	●	●	●
					até 1400 kg	●	●	●	●
					até 1600 kg	●	●	●	●
					até 2000 kg	●	●	●	●
					até 1600 kg	●	●	●	●
					até 1800 kg	●	●	●	●
					até 2000 kg	●	●	●	●
					até 2200 kg	●	●	●	●
					até 3000 kg	●	●	●	●
					até 2000 kg	●	●	●	●
					até 2400 kg	●	●	●	●
					até 2700 kg	●	●	●	●
					até 2000 kg	●	●	●	●
					até 3000 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	●		●	●



Os principais fabricantes globais de empilhadeiras utilizam Mastros

Lift Tek.

Lift Technologies é líder global em projetos e fabricação de Mastros Especiais (4 e 5 estágios), Carros, Deslocadores Laterais e outros componentes para empilhadeiras.

Fábrica:
Alameda Plutão, 137
Indaiatuba | SP | Brasil |
13347-656

+55 19 3116-4300
www.lift-tek.com.br



Lift Technologies do Brasil

empilhadeiras

FABRICANTES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Mais empilhadeiras: Algumas empresas fornecem máquinas que não se encaixam em nossa tabela padrão. Outras oferecem máquinas com especificações diferentes das incluídas nas tabelas.

Daí apresentamos algumas delas a seguir.

Kalmar Marcon Menegotti
47 3275.8000 Paletrans SAS Still

Classe I

Empilhadeira de contrapeso elétrica	48 V	até 1400 kg							●
		até 2000 kg							●
		até 2500 kg							●
		até 3000 kg							●
		até 3500 kg							●
	80 V	De 5000 a 9000 kg	●						
		até 6000 kg							●
		até 7000 kg							●
		até 8000 kg							●
Rebocador elétrico	24 V	até 1000 kg						●	●
		até 3000 kg						●	●
		até 4000 kg					●		●
		até 7000 kg							●

Classe III

Selecionadora de pedidos	Horizontal	até 700 kg							●
		até 2500 Kg					●		
		até 2700 kg							●
Empilhadeira	Patolada	até 1800 kg							●
Paleteira elétrica operador	Andando	até 1400 kg							●
		até 2500 kg							●
	Na plataforma	até 1800 kg							●
		até 2200 kg							●
Empilhadeira elétrica	Sentado	até 3300 kg							●
		1500 kg					●		
		1000 kg					●		

Classe V

Empilhadeira a combustão	até 7000 kg								●
	até 8000 kg								●
	> que 8000 kg								●

Diversas

Empilhadeira manual	Rodas de nylon	até 1000 kg	●						
	-	1000 kg		●					
Empilhadeira elétrica	Rodas de ferro	até 1000 kg		●					
	Rodas de poliuretano	até 1000 kg		●					
	Rodas de nylon	até 1000 kg		●					
Empilhadeira tracionária	Rodas de poliuretano	até 1000 kg		●					
	Operador na plataforma	até 1000 kg		●					

**Braslift Empilhadeiras apresenta
SABEDORIA POPULAR**

O SEGURO MORREU DE VELHO



Para se destacar em um mercado altamente competitivo é preciso ter segurança sobre a eficiência dos equipamentos que transportam o seu produto. A Braslift possui empilhadeiras de alta performance para todos os segmentos, com agilidade e manutenção preventiva. Seja na compra, locação ou assistência técnica monitorada com a Braslift a logística da sua empresa está garantida.



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

TCM
by UNICARRIERS

BRASLIFT
EMPILHADEIRAS

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

TECNOLOGIA JAPONESA | 17 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. Abilio Otavio 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

EM BREVE
FILIAL EM
SÃO PAULO

www.braslift.com.br | 0 8 0 0 6 4 5 0 0 9 9

Distribuidores: renovação de frota deve ser um dos fatores a aquecer o mercado no decorrer de 2017

Mas, se para alguns dos representantes do segmento, as perspectivas são otimistas, outros salientam que o baixo índice de atividade econômica e o alto índice de desemprego indicam que os empresários serão ainda mais conservadores neste ano que se inicia. Eles trabalham com a expectativa de termos um mercado muito parecido com 2016.

No caso dos distribuidores de empilhadeiras, vamos começar pelas "previsões" para 2017, para depois abordarmos o ano de 2016 e os segmentos que mais investiram em empilhadeiras no ano que passou e quais os que devem investir mais em 2017.

2017

O otimismo para 2017 já é revelado por Eduardo Makimoto, diretor da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466). Ele tem expectativa de um crescimento significativo na demanda para o se-

gundo semestre. "A frota de empilhadeiras no país está se tornando obsoleta, sem condições de operar em ritmo acelerado, com três turnos de produção, conforme acreditamos que será 2017. Sendo assim, as empresas serão obrigadas a renovar a frota", apos- ta. "Esperamos que 2017 permita um desempenho melhor do setor, alguns segmentos voltaram a con- sultar, tanto para compra quanto locação", comple- ta Sergio Martins, gerente comercial da Tecnomac Brazhyu Equipamentos (Fone: 12 3909.4400).

André Kassardjian, dire- tor da Alphaquip Máqui- nias e Equipamentos (Fone: 11 4163.3322), também mostra otimismo, prevendo 2017 um pouco melhor, comparado com 2015 e 2016. "Dada à relativa es- tabilidade do câmbio e às taxas de juros para 2017, acreditamos que o mer- cado aumente 20%. Isso

se deve ao envelhecimento da frota de máquinas a combustão interna e da cres- cente demanda de empilhadeiras elétri- cas", diz Kassardjian, também relevando o envelhecimento das máquinas.

"A previsão para 2017 é de um cres- cimento tímido, porém significativo de



Ito, da Nova Fase: "em 2016 fomos surpreendidos por uma queda de aproximadamente 30% do mercado total, comparado ao ano de 2015"



Kessler, da Combilift: "no terceiro trimestre de 2017 vamos assistir a uma revitalização capaz de mexer no PIB, que sofreu a mais grave retração em três anos"

aproximadamente 10%. Isso devido ao aumen- to da idade média dos equipamentos que se encontram rodando no mercado brasileiro e o próprio amadurecimen- to do mercado, quando vemos muitas empresas considerando os valores de produção parada, ao invés de apenas os cus- tos dos equipamentos", comenta, agora, Gusta- vo Yamada Ito, gerente comercial da Nova Fase Máquinas (Fone: 41 3344.4988).

José Renato Corrêa, gerente da divisão in- dústria da Auxter (Fone: 11 3602.6000), também espera que a economia inicie a sua recuperação em 2017 e reflita, tam- bém, na volta do cresci- mento do mercado de empilhadeiras, que vem encolhendo há quase cinco anos.

"O empresário bra- sileiro se tornou ainda mais consciente e seletivo com a decisão de investir. Observamos que a preocu- pação de todos, em especial no primei- ro semestre de 2016, foi a preservação do caixa. Com a estabilização política e melhores perspectivas para 2017, os projetos começam a sair da gaveta.

Algumas declarações de economistas, mais recentemente, dão conta de que o terceiro trimestre de 2017 é o período que vamos assistir a uma revitalização capaz de mexer no PIB, que já sofreu sua mais grave retração em três anos", comenta outro otimista, Rafael Kessler, diretor comercial da Combilift (Fone: 51 3077.7444).

Mais comedido, mas sem perder o otimismo, Tiago Rios, diretor comercial da Movilog Empilhadeiras (Fone: 11 2207.4547), prevê uma pequena retomada em 2017, motivada pela volta da confiança no mercado, mesmo que de forma muito retraída ainda.



Corrêa, da Auxter: durante 2016, os segmentos alimentício e de bebidas, apesar da redução do consumo, continuaram investindo para atender a demanda

Indo contra a onda de otimismo, Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Comércio e Representação de Máquinas (Fone: 11 2431.6464), é taxativo: assim como 2016, 2017 não promete grandes esperanças. De acordo com ele, baixo índice de atividade econômica e alto índice de desemprego indicam que os empresários serão ainda mais conservadores no ano que se inicia.

"Ainda não teremos retomada em 2017. Trabalhamos com a expectativa de termos um mercado muito parecido com 2016. A desaceleração foi muito grande e os principais segmentos da indústria necessitam de tempo para ganharem

tração. As indústrias reduziram muito de sua capacidade produtiva e a retomada não é tão simples, mesmo com a possível melhora de cenário, melhora esta que os principais segmentos ainda não visualizam no horizonte. Em conversas com clientes dos mais diversos segmentos temos confirmado a mesma expectativa, 2017 ainda será um ano de mercado apertado para todos", complementa Joaquim Costa, gerente comercial de máquinas da Somov (Fone: 11 4772.0800).

Ricardo Oribka, diretor da TranspoTech Peças e Serviços (Fone: 47 3331.4900), também faz sua análise sem o otimismo apresentado no começo desta análise.



NÓS OUVIMOS. NÓS ENTENDEMOS. NÓS OFERECEMOS SOLUÇÕES.

SÉRIE GPC 3000 DA CROWN. DESIGN INTELIGENTE.

As selecionadoras de pedidos da Série GPC 3000 são equipadas com poderosos motores fabricados pela Crown e podem ser controladas remotamente através do uso de um controle sem fio, ajudando a aumentar a confiabilidade e a melhorar a produtividade.

Junto com o sistema de gestão de frotas InfoLink™, a Crown desafia o pensamento tradicional e permite que o seu negócio seja mais eficiente. Conheça a Série GPC 3000 da Crown e veja como podemos oferecer soluções para os seus resultados finais.

Para mais informações
ligue (11) 4585 4040
crown.com

CROWN
IDEAS THAT ADVANCE



se. Ele entende que a estabilidade econômica que se via na troca da presidência já se mostra ineficaz com tanta instabilidade política, o que assombra o ano de 2017. "Alguns clientes comentam da retomada somente em 2018!", confessa.

Como foi 2016?

Colocadas as previsões, que foram baseadas no desenvolvimento do setor de distribuição de empilhadeiras em 2016, vamos ver como se comportou naquele ano, segundo os participantes desta matéria especial.

Makimoto, da Aesa Empilhadeiras, diz terem começado 2016 com uma baixa expectativa de crescimento. "Acreditamos que seria um ano difícil e desafiador e, com base nessa crença, iniciamos um projeto interno de reestruturação dos processos e implementação de métodos com o objetivo de otimizar e reduzir custo. Graças a isso a Aesa obteve um bom desempenho em 2016, além de preparar uma estrutura para o aumento na demanda esperada para 2017. Apesar do agravamento da crise, a Aesa obteve um crescimento expressivo", explica.

Mais detalhista, Kassardjian, da Alphaquip, diz que 2016 foi um dos piores anos para o ramo de empilhadeiras em geral. A expectativa é de que o mercado total tenha encerrado 2016 em 9.000 máquinas. Em 2003 o mercado total de empilhadeiras no Brasil ficou bem próxi-

mo disso. Ou seja, regredimos mais de 10 anos em apenas três anos consecutivos. Para termos uma ideia, em 2014 o mercado passou das 22.000 máquinas no Brasil.

"Encerramos 2016 dentro da expectativa de vendas que planejamos em 2015.



Costa, da Somov: "tivemos uma redução de 35% no tamanho do mercado de empilhadeiras no biênio 2014/2015. No biênio 2015/2016, mais 30% de redução"



Rios, da Movilog: três segmentos devem se destacar em 2017 – e-commerce, farmacêutico e o de Operadores Logísticos –, adquirindo novas empilhadeiras

As locadoras, assim como a indústria de base e transformação, deixaram de consumir a maior parte do que representa o mercado de máquinas térmicas. Por outro lado, as empilhadeiras elétricas e os transpaletes elétricos mantiveram uma curva de crescimento, comparando-se com 2015. Foram as elétricas novas, usadas e as locações que salvaram o ano de 2016. E para complementar, a concorrência ficou muito mais agressiva e conduziu

as negociações para os limites do prejuízo, forçando as empresas a enxergar as estratégias e sobrevivência em longo prazo", pontua o diretor da Alphaquip.

Costa, da Somov, é outro representante do setor que aponta 2016 como um ano com o mercado de empilhadeiras ainda menor que 2015, que já foi muito menor que 2014. "Tivemos uma redução de 35% no tamanho do mercado de empilhadeiras no biênio 2014/2015. No biênio 2015/2016, mais 30% de redução, o que nos leva a uma queda acumulada de 55% entre 2014 e 2016. Nos últimos 10 anos, o tamanho do mercado de 2016 só perde para a crise internacional de 2008/2009."

Ito, da Nova Fase Máquinas, também fala em números quando analisa o ano que passou. "Em 2016 era esperado que o mercado mantivesse os mesmos números de 2015, porém fomos surpreendidos por uma queda de aproximadamente 30% do mercado total, comparado ao ano de 2015, que já veio de uma queda de 16%. As vendas de peças tiveram uma das maiores quedas devido aos custos das originais serem maiores que os de outras oferecidas no mercado nacional, com isso muitas empresas buscaram peças mais baratas."

Pedrão, da Retrak, por sua vez, aponta que o ano de 2016 começou difícil em virtude do fraco desempenho de 2015. A expectativa era que o ano se recuperasse nos meses seguintes, o que acabou por não acontecer. "Alto custo de financiamentos, expectativa de impedimento da presidente Dilma Rousseff e união, estados e municípios com baixa captação de receitas devido à baixa atividade econômica."

A verdade é que mesmo os segmentos em melhor situação tendem a ser conservadores em momentos de crise. Os que não vão bem cortam investimentos imediatamente. Os demais o fazem por preocupação. "Manter posição foi o que todos fizeram", explica o diretor executivo da Retrak.

Nesta linha também vai Corrêa, da Auxter. Ele diz que 2016 foi um ano difícil de trabalhar e manter os números de anos anteriores, por diversos fatores políticos e econômicos, principalmente. Martins, da Tecnomac Brazhyu, avalia praticamente igual: o ano de 2016 foi bastante difícil quanto à venda de equipamentos novos, com pouca procura e altas taxas de câmbio. "O mercado de novas comportou-se muito mal, com queda de 40%, o que nos obrigou a modificar o escopo, substituir frota de locação por novas e por usados a venda, onde o

mercado se mostrou mais aquecido", completa Oribka, da TranspoTech.

Kessler, da Combilift, diz que o setor como um todo viveu um momento de buscar o máximo de estabilidade possível, mantendo as contas equilibradas depois de um período de demissões, ajustes e reduções de custos, estruturação de ações de marketing efetivas para dar ao mercado as melhores soluções em equipamentos a preços competitivos.

Rios, da Movilog, finaliza dizendo que, ao longo de 2016, a crise econômica e política foram temas constantes nos noticiários, fatos que logicamente afetaram os resultados. Com as vendas abaixo das



Oribka, da TranspoTech:
"acreditamos que empresas envolvidas com agronegócios e alimentação devem manter-se aquecidas durante o ano de 2017"

metas, a produção teve de ser reduzida ainda mais e as projeções recalculadas. Se junta a tudo isso a alta do dólar e dos juros de financiamentos que forçaram os empresários a segurar os investimentos na área logística.

Investimentos

É interessante, também, notar quais foram os segmentos que mais investiram em empilhadeiras em 2016. E quais os que mais deverão investir em 2017.

"Notadamente, em 2016, o setor de embalagens, alimentício, distribuição, cosméticos, autopeças e PET representaram boa parte do nosso faturamento. Em 2016, assim como em 2015, a po-



GALPÕES DE 570M² A 6.200M² E ESCRITÓRIOS A PARTIR DE 80,5M²

- Pé direito de até 12 metros
- Piso de 5 ton/m²
- Até 4 docas por módulo
- Estacionamento interno para carros, carretas e visitantes
- Amplo pátio para carretas
- Portaria exclusiva para saída de carretas

- IPTU Verde
- Portaria blindada
- Controle de acesso
- Circuito de câmeras / Sistema de CFTV / Segurança 24h
- Sistema de clausura
- Restaurante e Lanchonete

Localizado na Rua Estrela D' Oeste, 124 - Guarulhos, SP - a 5 minutos do Aeroporto Internacional de Guarulhos

pulação brasileira deixou de trocar seus automóveis, desta forma optou pela manutenção, dai o motivo do segmento de autopeças ter crescido nos últimos anos. Já os setores de embalagens e alimentício tiveram suas estratégias revisadas, pois a realidade de consumo do brasileiro regrediu em categoria. Desta forma, a indústria alimentícia buscou ofertar produtos menos elaborados de forma a atender os orçamentos das famílias. O que naturalmente 'puxa' o segmento de embalagens. O ramo PET, por sua vez, especialmente nas regiões Sul e Sudeste, teve um incremento significativo nos últimos três anos. Nossa entendimento, para justificar essa melhora, é que o brasileiro passou a destinar parte do seu orçamento aos mimos e cuidados com seus bichos de estimação."

Esta análise, de Kassardjian, diretor da Alphaquip, é complementada pela de 2017. A empresa acredita que os mercados de embalagens, alimentício e PET ainda crescerão comparando-se com 2016, pois o consumo de base, especialmente alimentos, foi um dos poucos setores da economia que menos sofreu nos últimos três anos.

Corrêa, da Auxter, também diz que o segmento alimentício, apesar da redução do consumo, continuou investindo para atender a demanda. "Podemos mencionar, também, os segmentos de bebidas e os fabricantes de cerveja, que foram pouco afetados." Ele prevê, para 2017, que a retomada da indústria automobilística pode gerar novos investimentos. "O segmento que mais investiu em nossa região (São José dos Campos, SP) foi o alimentício, com máquinas elétricas patoladas", acrescenta o gerente comer-

cial da Tecnomac Brazhyu.

Setores atacadista, Operadores Logísticos e de alimentos. Esses segmentos são os que seguem movimentando a economia nacional, apesar da crise, avalia Kessler, da Combilift. Eles investem, pois é neste momento que as empresas se reinventam, otimizam suas operações



Kassardjian, da Alphaquip: "dada à relativa estabilidade do câmbio e às taxas de juros para 2017, acreditamos que o mercado de distribuição aumente 20%"



Pedrão, da Retrak: as empresas fabricantes de produtos de consumo, o atacado e o varejo fizeram o bom momento para o setor de empilhadeiras em 2016

para reduzir custos e se tornarem competitivas – dessa maneira, ao sair da crise, estarão estruturadas para competir com a concorrência, tanto em estrutura quanto em resultados finais, custos reduzidos, operações enxutas e efetivas.

Para 2017, o diretor comercial da Combilift prevê que, além dos setores já mencionados, outros relacionados com logística de armazenagem e de distribuição, especialmente de alimentos e congelados, deverão investir mais em empilhadeiras. Segundo Kessler, há setores que não são surpresa, como o farmacêutico e do agronegócio, e outros que surpreendem, em especial os setores automotivo, incluindo autopeças, o siderúrgico e de alumínio, que direcionam seletivamente sua capacidade de investimento para soluções que aumentem sua eficiência e preservem a rentabilidade de suas operações. "Acreditamos que empresas envolvidas com agronegócios e alimentação devem manter-se aquecidas em 2017,

completa Oribka, da TranspoTech.

Para Ito, da Nova Fase, em 2016, foram três os segmentos com maior crescimento: setor madeireiro, muito ligado à exportação, e com a alta do dólar, o mercado brasileiro se torna muito competitivo; setor logístico, que possui uma grande maturidade e trabalha muito com consórcios, reduzindo seu investimento para troca de equipamentos; e os clientes de locação, já que muitas empresas migraram de locação para compra, vendo que o benefício fiscal não era mais vantajoso e os custos operacionais eram menores mantendo frota própria.

"Nossas previsões dizem que os segmentos que irão investir em 2017 são: automotivo, pois a Volkswagen, a Toyota e demais marcas já anunciaram que devem ter investimentos até 2019 em suas plantas no Brasil, desde montagens de novos modelos até fabricação de motores; e alimentício, pois o setor vem se adequando às legislações, substituindo ou adquirindo equipamentos elétricos, ao invés dos convencionais a combustão", diz o gerente comercial da Nova Fase.

Makimoto, da Aesa, também diz que, para 2017, a indústria automobilística e toda sua rede de fornecedores deverão investir em empilhadeiras. "O consumo de automóveis no país apresentou uma queda brutal, justificada pelo pessimismo inicial e consequente queda na renda das famílias. A frota, porém, está se tornando obsoleta. Os veículos estão chegando ao final de vida útil e precisarão ser substituídos por novos, aumentando assim a produção das automobilísticas e, consequentemente, a demanda por equipamentos de movimentação", acredita o diretor da Aesa.

Pedrão, da Retrak, também avalia que, apesar da crise ter atingido todas as empresas fabricantes de produtos de consumo, o atacado e o varejo fizeram o bom momento para o setor de empilhadeiras. Muitas lojas foram fechadas,

mas um grande número de novas lojas foram inauguradas. O setor de autoserviço demanda um grande consumo de empilhadeiras. A opção por locação tem sido maior. "Para 2017, continuo acreditando no setor de produtos de consumo, o atacado e o varejo. São setores sensíveis, mas dinâmicos. Mesmo com a crise mostraram força em um ano tão difícil", completa o diretor executivo da Retrak.

"Os segmentos menos impactados pela crise foram da indústria alimentícia e farmacêutica, além dos de atacado e atacarejo. São segmentos que acompanham muito de perto as tendências do mercado de varejo e respondem prontamente às variações deste negócio. Costumam ter em seus portfólios de produtos opções que oferecem possibilidade de migração de diversos clientes em momentos de crise, conseguindo rapidamente recompor seus volumes", também comenta Costa, da Somov.

Ainda segundo ele, em 2017 devemos ter um cenário muito parecido com 2016. As indústrias de base, ainda com dificuldade de investimentos, e os segmentos ligados ao varejo, ainda com possibilidades de expansão. Estes setores têm investido no crescimento de seus pontos de venda para estarem cada vez mais perto de seus clientes. Também os setores de atacado e atacarejo têm demonstrado apetite de crescimento. Muitos clientes do varejo tradicional têm migrado para estes modelos de compra e empresas deste segmento têm apostado na expansão de seus negócios.

Rios, da Movilog, por sua vez, diz que os investimentos em empilhadeiras durante o ano de 2016 foram bem abaixo de qualquer expectativa, no entanto se tiver que destacar algum setor, este seria o dos locadores de empilhadeiras que, de certa forma, acompanhando a neces-

sidade dos seus clientes, tiveram que fazer alguns investimentos. "Acredito que três segmentos devem se destacar em 2017: e-commerce, farmacêutico e os Operadores Logísticos. O e-commerce, pois cada vez mais os brasileiros estão descobrindo as vantagens da compra on-line, e isto tem feito surgir cada vez mais empresas neste ramo, bem como tem mantido o crescimento constante do setor. O farmacêutico é um ramo que nunca para e sempre cresce, assim acredito que 2017 não será diferente. Os Operadores Logísticos têm um novo mercado a ser explorado, pois com a crise muitas transportadoras e pequenos Operadores Logísticos encerraram suas atividades, abrindo espaço para mais crescimento entre os que conseguiram superar a crise e irão se firmar no ano de 2017", finaliza o diretor comercial da Movilog.



A MAIS ALTA EFICIÊNCIA LOGÍSTICA E DE ARMAZENAGEM DO MERCADO

- Vigilância 24hs
- Portaria blindada
- Sistema de eclusa
- Restaurante e lanchonete
- Balança nas eclusas (entrada e saída)
- Sistema de CFTV e controle de acesso
- Área para Build to Suit
- Módulos flexíveis de 5.000 m² a 30.000 m²
- Galpão G100 com área de 30.000 m² cross-docking
- Pé-direito Livre: 12 m
- Piso nivelado a laser de 6ton/m²
- Mezanino para escritório interno
- 4 docas por módulo
- Sistema de Sprinklers (ESFR)

📍 Rod. Dom Gabriel Paulino Bueno Couto - km 83 (entre o eixo Bandeirantes/Anhanguera e Castelo Branco)

REALIZAÇÃO

CLARION PARTNERS
www.clarionpartners.com

COMERCIALIZAÇÃO



industrial@colliers.com.br
www.colliers.com.br

11.3323.0000
www.distributioncenter.com.br

DISTRIBUIDORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		ABC Emp. 19 3201.1000 Paletrans	Aesa Clark	Alphaquip 11 4163.3322 Clark* Paletrans**	Armazelox 19 3929.5090 Paletrans	Auxter Mitsubishi	CAM System 19 3849.7606 Hyundai, CHL (paleteira e patolada)	Coparts 11 2633.4000 Manitou
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	●	● *				
	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 2000 kg	●					
		até 3000 kg	●					
		até 6000 kg	● *					
		até 25000 kg						
Rebocador elétrico					●			

Classe II								
Selecionadora de pedidos ver- tical	até 1000 kg			● *				
	até 1100 kg			● *				
	até 1200 kg			● *				
Empilhadeira trilateral	até 1000 kg							
	até 1300 kg							
	até 1500 kg							●
Empilhadeira 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							

empilhadeiras

DISTRIBUIDORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe III		ABC Emp. 19 3201.1000 Paletrans	Aesa Clark	Alphaquip 11 4163.3322 Clark* Paletrans**	Armazelox 19 3929.5090 Paletrans	Auxter Mitsubishi	CAM System 19 3849.7606 Hyundai, CHL (paleteira e patolada)	Coparts 11 2633.4000 Manitou
Selecionadora de pedidos	horizontal	até 1000 kg			● **		●	●
		até 1600 kg			● **		●	●
		até 2000 kg	●	●	● **	●	●	●
Empilhadeira patolada	horizontal	até 1000 kg	●		● **	●		●
		até 1200 kg	●		● **	●		●
		até 1400 kg	●		● **	●		●
		até 1600 kg	●		● **	●		●
		até 2000 kg	●	●	● **	●		●
Paleteira elétrica	operador andando	até 1600 kg	●		● */● **	●		●
		até 1800 kg	●		● */● **	●		●
		até 2000 kg	●	●	● */● **	●		●
		até 2200 kg	●		● */● **	●		●
		até 3000 kg			● */● **			●
Paleteira elétrica	operador na plataforma	até 2000 kg	●	●	● */● **	●	●	●
		até 2400 kg	●		● */● **	●		●
		até 2700 kg			● */● **		●	●
Paleteira elétrica	operador sentado	até 2000 kg			● */● **			●
		até 3000 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	●	● *		●	●	●

SAIA NA FRENTE COM A FRONIUS

**Consultoria e
planejamento com
uma tecnologia
única**

- / Carregamento em até 5,5 horas
- / Saving de energia
- / garantia de 2 anos
- / Carregadores de Alta frequência
- / Suporte de parede
- / Carregadores com oportunity Charge
- / Berços para bateria
- / Salas de Bateria
- / Modulos de fixação
- / Estudo de redução de custo de energia
- / Desulfatador



11 3563-3800

VENDAS.CARREGADORES@FRONIUS.COM
FRONIUS.COM.BR

empilhadeiras

DISTRIBUIDORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Mais empilhadeiras:

Algumas empresas fornecem máquinas que não se encaixam em nossa tabela padrão. Outras oferecem máquinas com especificações diferentes das incluídas nas tabelas. Daí apresentamos algumas delas a seguir.

**CAM
System
Hyundai**

**Equiport -
Equip. para
Portos
13
3878.6800
Terex**

**Moovit
Combilift**

**Nova
Fase
Clark**

Classe I

Empilhadeira de contrapeso elétrica	36 V	1300 kg						
		1500 kg						
		1600 kg						
		2000 kg						
	48 V	até 2500 kg	●					
		3000 kg	●					
Rebocador elétrico	80 V	até 6000 kg		●				
		4000 kg			●			
Rebocador elétrico	48 V	até 6000 kg	●					
		7000 kg					●	

Classe III

Selecionadora de pedidos vertical	1360 kg						●	
---	---------	--	--	--	--	--	---	--

Outros

Reach Stacker para contêineres cheios e vazios	45.000 kg		●					
Empilhadeiras de contêineres vazios ECH	9.000 kg		●					
Empilhadeiras de grande porte	de 16.000 a 52.000 kg		●					
	até 1500 kg			●				
Empilhadeira articulada	até 2000 kg				●			
	até 3000 kg					●		

Em evento, System Brasil apresentou armazém vertical automático Modula

Em novembro último, a filial da System no Brasil (Fone: 19 2111.2000) promoveu, na cidade de Rio Claro, SP, um evento dedicado ao sistema de armazenamento vertical automático Modula. O encontro, chamado de "Modula DAY Brasil", reuniu mais de 80 representantes de empresas de diversos segmentos, que demonstraram total interesse em aprender sobre as características e a performance do sistema. Segundo a empresa, o Modula possibilita recuperar um espaço nobre no armazém, pois reduz tempo no manuseio dos materiais e incrementa a produtividade da preparação dos pedidos. Ele permite diminuir erros na gestão do estoque, furtos, danos e perdas dos materiais estocados, além de evitar

riscos de acidentes nas operações. Durante a apresentação, foi realizada uma demonstração do funcionamento do armazém vertical automático dentro de um ambiente real de trabalho. Após participar do evento, uma importante companhia da área de engarrafamento de bebidas carbonatadas confirmou a compra do sistema. Além dela, outras também demonstraram interesse na solução. Ainda de acordo com a System Brasil, o Modula DAY Brasil alcançou resultados positivos graças à colaboração dos profissionais da



matriz italiana e da filial francesa, em conjunto com a brasileira. A próxima edição do encontro já está sendo organizada para abril de 2017, mais informações no site www.modula-brasil.com.



Baterias Tracionárias e Carregadores de Alta Frequência



- Tecnologia de Placa Plana e Tubular;
- Alto desempenho e confiabilidade;
- Longa vida útil / Alta densidade de energia;
- Qualidade reconhecida mundialmente há mais de 100 anos;
- Produtos Recicláveis.



Importadores: 2016 foi marcado pela volatilidade da variação cambial, afetando os negócios do setor

O balanço 2016 das empresas do setor de importação de empilhadeiras pode ser definido como instável, devido à volatilidade da variação cambial, especulação política e, principalmente, às inúmeras quebras e falências de grandes empresas nacionais e o endividamento de muitas outras.

Como era de se esperar, o segmento de importação de empilhadeiras também enfrentou um 2016 difícil.

A instabilidade econômica, com a alta do dólar no primeiro semestre, a leve desvalorização do real, a insegurança do impeachment da presidente Dilma Rousseff, as especulações sobre o novo governo de transição de Michel Temer no segundo semestre, eleições americanas, Olimpíadas no Brasil, a faxina política no congresso e a insegurança do mercado interno foram os fatores que mais movimentaram o mercado em 2016. Dentro de um segmento de importação e vendas de empilhadeiras e acessórios para a mesma, criou-se um quadro de insegurança e instabilidade que fizeram

os empresários do setor buscarem novas vertentes estagnadas, apostando nelas para suprir seus déficits promissores e não deixar as empresas no vermelho total.

Continuando a análise do segmento, o Departamento de Marketing da Empilhadeiras Catarinense (Fone: 47 3346.1100) aponta que o balanço 2016 das empresas do setor de importação de empilhadeiras pode ser definido de instável a péssimo, devido à volatilidade da variação cambial, ano de eventos esportivos (estagnação do mercado interno), pela especulação política (impeachment da presidente Dilma e eleições norte-americanas) e, principalmente, as inúmeras quebras e falências de grandes empresas nacionais e o en-



Antunes, da BYD do Brasil: todos os segmentos deverão investir em empilhadeiras em 2017, pois têm alta demanda de disponibilidade

dividamento de muitas outras. "Sendo assim, podemos afirmar que isso se refletiu em uma diminuição na meta estabelecida no ano, levando as empresas a uma retração no investimento de empilhadeiras no país."

O setor de importação de empilhadeiras sofre altos e baixos ao longo desse ano – continua a análise do Departamento de Marketing da Empilhadeiras Catarinense.

Um dos principais motivos foi o câmbio, que impactou negativamente no ano anterior e, mais recentemente, uma aparente estabilização impulsionou um considerável número de inadimplentes, deixando o mercado interno inseguro para vendas. Com o fortalecimento da produção nacional, em detrimento da



PORTOS E TERMINAIS DO BRASIL

Ports and Terminals of Brazil

巴西的港口和码头



Formato

30 cm x 31cm

528 páginas

DVD

com fotos e filmagens

985 imagens

aéreas e terrestres



Informações atualizadas:

- Histórico
- Administração
- Localização
- Área de Influência
- Acessos
- Mapa
- Estrutura
- Equipamentos
- Estrutura de Apoio
- Cargas Predominantes
- Operadores Portuários
- Terminais Privados
- Estaleiros
- Projetos de Expansão



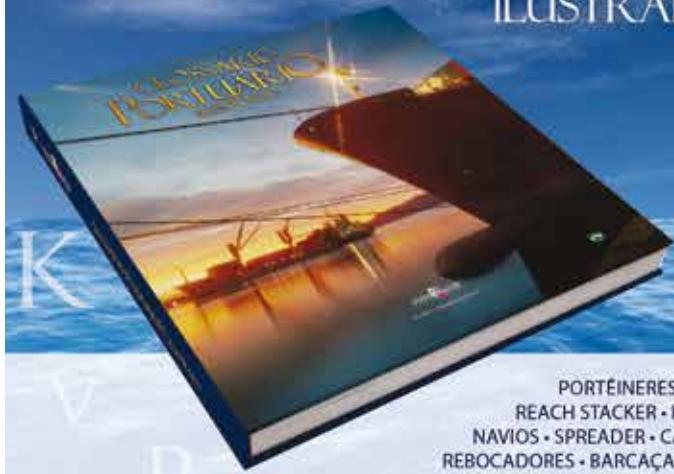
Lançamento

4a Edição - 2016

Português • Inglês • Mandarim



GLOSSÁRIO PORTUÁRIO ILUSTRADO



H N T D
S A C E

PORTÉINERES • GUINDASTES • SHIP LOADERS •
REACH STACKER • RTG • BRAÇOS MECÂNICOS • CONTÉINERES •
NAVIOS • SPREADER • CABEÇOS • PORTALINOS • ESTEIRAS ROLANTES •
REBOCADORES • BARCAÇAS • PRATICAGEM • MOEGAS • FRAMES •
EMPILHADEIRAS • EMBARCAÇÕES DE SOBREVIVÊNCIA • ENTRE OUTROS.

**De A à Z com mais de
1.000 terminologias.**

Equipamentos portuários,
comércio exterior, técnicas,
siglas e muito mais do
mundo da navegação.

FORMATO

30,5 cm x 31,5 cm

296 páginas

1.200 fotos

300 fotos aéreas e terrestres
dos principais portos e
terminais marítimos do
Brasil.



EMBALAGEM EXTERNA DE PAPELÃO



importação, os valores dos produtos se aproximaram e, quando isso acontece, há uma tendência natural de os consumidores adquirirem produtos com linhas de financiamento mais atrativas, como no caso FINAME, fazendo com que as importadoras promovam a concorrência, perdendo uma parcela do mercado. Apesar do cenário negativo do mercado – pondera o Departamento de Marketing da Empilhadeiras Catarinense –, houve crescimento, pois mesmo com essa alta do dólar, a empresa conseguiu superar as dificuldades e trabalhou com estoque alto, resquícios de anos anteriores. O desaquecimento do mercado propôs um panorama com menos importações de empilhadeiras no ano de 2016 e realocando seus investimentos em setores com melhor rentabilidade momentânea. As portas do comércio de peças de reposição tiveram um aumento sublime, principalmente no setor de peças originais de fábrica, onde a qualidade impulsionou a quantidade de importação neste segmento. O empresário ficou mais astuto com a instabilidade financeira, preferindo qualidade e durabilidade com menos gastos de manutenção – “se não há possibilidade de adquirir uma empilhadeira nova, priorizamos a manutenção com peças originais de ótima qualidade”.

Com boas parcerias, o mercado de

peças de reposição está equiparando o faturamento das empresas de importação e vendas, deixando de lado o saldo de um extremo rombo monetário do primeiro semestre para fechar o ano com um leve, mais significativo, faturamento estável. “Isto levando em consideração que as perspectivas não eram muito boas, uma vez que tivemos vários panoramas negativos no 1º semestre e impeachment e eleições norte-americanas no 2º nortearam muitas decisões com relação a investimento. No entanto, o setor portuário tem crescido muito no Brasil, e isso pode ter sido o fator primordial, aliado à necessidade das empresas, vindo a fecharmos o ano com um desempenho razoável no que diz respeito à importação e venda de equipamentos para o setor logístico nacional”, conclui a análise do segmento em 2016 feita pelo Departamento de Marketing da Empilhadeiras Catarinense.

Henrique Antunes, gerente nacional de vendas da BYD do Brasil (Fone: 19 3514.2550), também coloca que o mercado de empilhadeira, igualmente a todos os setores da economia brasileira, sofreu muito com a crise, muitos equipamentos locados foram devolvidos devido à baixa demanda, diversas novas aquisições foram postergadas, etc.

“Acredito que nenhum segmento investiu fortemente em empilhadeiras em

2016, tudo o que se teve foram demandas pontuais, a crise desencorajou todos de fazerem grandes investimentos. Mais vários segmentos – automobilístico, de alimentos, bebidas, logística, etc. – buscaram naquele ano encontrar soluções que tornassem suas operações mais eficientes e, com isso, mais baratas. E projetam implantar essas soluções em 2017”, completa Antunes.

2017

Falando em 2017, o Departamento de Marketing da Empilhadeiras Catarinense avalia que não será de grandes projeções no setor logístico, mas cogita-se um aumento gradual no primeiro semestre, motivado pelos novos projetos que serão implementados por este novo governo, vindo a deslanchar no 2º semestre com o aquecimento do mercado interno e novos projetos e armazéns se estruturando para receber o aumento da demanda em 2017. “Esperamos um ano de estabilidade em todos os setores e crescimento progressivo das importações e vendas de equipamentos e peças originais dos fabricantes, melhorando a ascendência das empresas em 2017”, aponta a análise do Departamento de Marketing da Empilhadeiras Catarinense.

Por sua vez, Antunes da BYD do Brasil, salienta que a demanda não deixa de existir, ela é apenas adiada, e 2016 não foi o primeiro ano ruim para o setor, o que significa que a frota no geral envelheceu, seja de locação ou própria. E ao menor esboço de reação dos seus mercados as empresas precisarão, sim, renovar os equipamentos de movimentação, e aí entra todo o trabalho de prospecção feito pela BYD em 2016.

Ainda segundo o gerente nacional de vendas, todos os segmentos deverão investir em empilhadeiras em 2017. “Todos têm alta demanda de disponibilidade, pois as frotas estão obsoletas e não suportam tal regime de trabalho”, completa.

UMA SÓ EDIÇÃO E **MUITOS ASSUNTOS!**

UMA SÓ EDIÇÃO E **MUITAS
OPORTUNIDADES!**

ANUNCIE NA EDIÇÃO FEVEREIRO/MARÇO
E COLOQUE SUA MARCA EM EVIDÊNCIA!



EMPILHADEIRAS

Locação, peças, serviços, baterias e carregadores – Uma análise do mercado e as novidades.



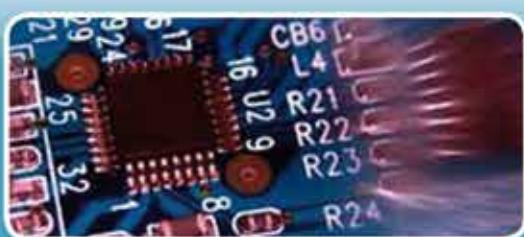
SELF STORAGE:

Um mercado diferenciado. Uma análise profunda.



LEITORES, COLETORES E IMPRESSORAS

Uma análise deste importante mercado.



TECNOLOGIA EMBARCADA

Uma exclusividade do suplemento digital que acompanha esta edição.

Nosso comercial tem uma novidade para você. **Entre em contato.**

FECHAMENTO COMERCIAL: **22/02/2017**

REVISTA

Logweb

11 3964.3744 11 3964.3165

IMPORTADORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		Braslift 0800 645.0099 TCM	BYD do Brasil 11 2308.8037 BYD	CMH-1 Equipamentos 11 3622.0000 Landoll Bendi, Landoll Drexell, EP, Hangcha	Empilhadeiras Catarinense 47 3346-1100 CHL, Maximal	Hubtex 11 5533.7032 Hubtex, Genkinger- Hubtex, MIAG	Linde 11 3604.4755 Linde	Lintec 54 3238.8058
Rebocador elétrico	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	●		●		●	
	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 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 2000 kg	●				
		até 2500 kg	●				
		> que 2500 kg					

x) na versão a prova de explosão

DEZ 2016 / JAN 2017 - 41







EMPILHADEIRAS?

A BAUKO TEM



SEMINOVAS



LOCAÇÃO



SALSA COMUNICAÇÃO

VENDAS



PÓS-VENDA



**Os melhores preços,
nas melhores
empilhadeiras**

**O melhor
atendimento antes
e depois da compra**

A Bauko, líder nacional no segmento, é parceira da Toyota, líder mundial na venda de empilhadeiras. Por isso, seja qual for a sua necessidade: Pensou em empilhadeiras? Entre em contato com a Bauko agora mesmo, e conheça todas as nossas possibilidades!

Mais que soluções para movimentação de cargas. A Bauko oferece a melhor solução para movimentação do seu negócio.







SOLUÇÕES EM
MOVIMENTAÇÃO DE NEGÓCIOS

Rua Santa Eulálio, 200 - Osasco/SP - 11 3693 9339
www.baukomovimentacao.com.br
bauko.movimentacao@bauko.com.br

IMPORTADORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe III		Braslift 0800 645.0099 TCM	BYD do Brasil 11 2308.8037 BYD	CMH-1 Equipamentos 11 3622.0000 Landoll Bendi, Landoll Drexell EP, Hangcha	Empilhadeiras Catarinense 47 3346-1100 CHL, Maximal	Hubtex 11 5533.7032 Hubtex, Genkinger- Hubtex, MIAG	Linde 11 3604.4755 Linde	Lintec 54 3238.8058
Empilhadeira patolada	horizontal	até 1000 kg			●			
		até 1600 kg			●			
		até 2000 kg			●		●	
		até 1000 kg	●	●	●		●	
		até 1200 kg	●	●	●		●	
		até 1400 kg	●	●	●		●	
		até 1600 kg		●	●	●	●	
		até 2000 kg		●	●	●	●	●
		até 1600 kg		●	●	●	●	
		até 1800 kg		●	●	●	●	
Paleteira elétrica	operador andando	até 2000 kg	●	●	●		●	
		até 2200 kg		●	●		●	
		até 2000 kg		●	●		●	
		até 3000 kg		●	●		●	
		até 2000 kg	●	●	●		●	
	operador na plata- forma	até 2400 kg		●	●		●	
		até 2700 kg		●	●		●	
		até 2000 kg		●	●		●	
	operador sentado	até 3000 kg		●	●		●	
		até 3600 kg		●	●		●	
		até 2000 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	●		●		●	●	

Algumas empresas oferecem máquinas com especificações diferentes das incluídas nas tabelas. Daí apresentamos uma delas a seguir.

Braslift

Paleta elétrica
operador andando

> que 3000 kg



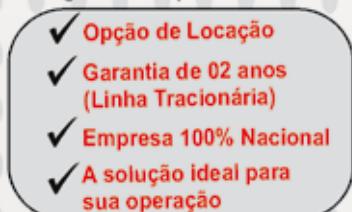
Tecnologia e Qualidade

CARREGADORES DE BATERIAS

LINHA ALTA FREQUÊNCIA



- Construído de forma modular;
 - Eficiência energética;
 - Colabora com vida útil da bateria;
 - Tensão de entrada:
220V ou 380V ou 440V;
 - Flexibilidade de customização;
 - Interface amigável;
 - Desligamento por dV/dt;



NOSSAS LINHAS DE CARREGADORES

Tracionária Alta Frequência | Náutica
Tracionária Convencional | Automotiva
Formação e Manutenção | E outras mais



PABX: 19-3886-8044

www.kmcarregadores.com.br

www.kmcarregadores.com.br
km@kmcarregadores.com.br

Leves e 100% recicláveis, paletes de isopor PBR e one way atendem diversos segmentos

Já ouviu falar em palete de isopor? Pois ele é uma alternativa interessante para as mais variadas operações logísticas, como conta, em entrevista exclusiva, Wanderley Venancio, gerente de Operações e Projeto Logísticos da Termotécnica (Fone: 47 3451.2725), considerada a maior indústria da América Latina transformadora de EPS – poliestireno expandido (no Brasil conhecido como isopor).

Venancio comenta que estes paletes, se comparados aos confeccionados com madeira, possibilitam a redução de custos, pois não proliferam pragas, dispensando a fumigação e demais tratamentos necessários a embalagens e suportes feitos com este material. Além disso, ainda segundo o gerente, são resistentes à variação de temperaturas e à umidade, possuem capacidades de carga dinâmica e estática variadas conforme a necessidade logística, sem falar que, nos casos de quebra, não produzem farras.

Outra vantagem, continua Venancio, é que eliminam o uso de empilhadeiras no manuseio quando vazios, pois pesam entre 1,5 kg e 4,0 kg, proporcionando excelente desempenho ergonômico aos colaboradores. "São one way, ou seja, não necessitam de logística reversa, ao mesmo tempo em que são sustentáveis, pois o EPS é 100% reciclável. Temos uma cadeia de reciclagem envolvendo cooperativas espalhadas por todo Brasil que recebem produtos descartados. No site www.reciclareps.com.br é possível encontrar a localização dos PEVS – Pontos de Entrega Voluntária", conta Venancio. Padrão PBR, fácil higienização e possibilidade de customização em cores, logotipos e outras informações

também estão entre suas características citadas.

Recentemente, a empresa desenvolveu a possibilidade de produção desses paletes com a tecnologia antimicrobiana Safe Pack. "Assim, inovamos rumo à biossegurança relativa a fungos e bactérias, reduzindo em 99,9% a presença de microrganismos, tornando as superfícies de contato e os produtos livres das ameaças invisíveis do cotidiano", apon-

ta. A eficiência do Safe Pack é comprovada pela norma internacionalmente reconhecida para avaliar a atividade, a JIS Z 2801, através de ensaios realizados em microrganismos gram+ e gram-.

O gerente de Operações e Projeto Logísticos explica que os paletes de EPS da Termotécnica fazem parte do projeto cha-



Venancio: "substituindo o palete de madeira pelo de isopor, é possível aumentar a carga de produtos em quase uma tonelada por frete"

mado Bases de Movimentação (BM) Upally, lançado há mais de três anos em operações logísticas das fábricas da empresa. "Há pelo menos dois anos, iniciamos, em um de nossos principais clientes da linha branca, operação de abastecimento vai-e-vem num conceito de unitizador (paleta + caixa armazenagem) autoempilhável e acesso para picking a granel na linha de produção contínua. Um importante fluxo logís-

tico também foi implementado nas operações de frutas do Vale do São Francisco, PE, no contexto de armazenagem em câmeras frias e abastecimento dos mercados do sul e sudeste, principalmente", revela.

Importante ressaltar que o conceito de BM não se restringe apenas ao paleta, mas também ao atendimento customizado das



necessidades logísticas. "Em muitos projetos identificamos operações utilizando paletes com mais de 40 kg suportando produtos que não ultrapassam 100 kg. Podemos ofertar as BM com as mesmas funcionalidades, porém muito mais leves."

A título de exemplo: um Upally pesa cerca de 3,5 kg, uma carreta leva 28 paletes em média. Substituindo os paletes de madeira de 35 kg ou mais, é possível aumentar a carga de produtos em quase uma tonelada por frete, ou seja, a cada 30 fretes, economiza-se um.

Aplicação

Por ser um produto flexível, confeccionado conforme a necessidade da operação, pode ser utilizado pela maioria dos segmentos. Algumas empresas usam o Upally na linha de produção para movimentações internas, pois o manuseio e o empilhamento das bases vazias são realizados manual-

mente pelos colaboradores, reduzindo os custos de hora/homem/empilhadeira.

Dentro de câmaras frias – continua explicando Venancio –, essas BM possuem uma carga térmica menor que o palete de madeira, por exemplo, que consome inúmeras vezes menos frio – "teoricamente falando, libera menos calor ou calorias de energia/paleta" – e, consequentemente, gera uma considerável redução de consumo de energia elétrica.

Venancio conta, ainda, que a indústria têxtil aprovou a linha Upally porque o peso das BM não sofre variações, possibilitando precisão nos processos onde os controles de pesagem são fundamentais. "Atualmente muitas empresas têm demonstrado interesse em realizar testes com nossa solução. A partir daí, elas podem mensurar as reais reduções de custos, traduzidas em diferentes estágios da operação", acrescenta.

A Termotécnica decidiu lançar as BM se baseando nas embalagens para produtos da linha branca. Antigamente, quando se comprava, por exemplo, um refrigerador, ele vinha embalado em papelão sobre um estrado de madeira. Hoje, é em isopor com filme plástico.

"Entramos no mercado de armazenagem e movimentação de cargas buscando diversificar nossa atuação e proporcionar ao mercado vantagens que as soluções atuais não permitem", revela Venancio.

Não existem estatísticas oficiais, porém sabe-se que o número de paletes novos em circulação no mercado brasileiro gira em torno de 6 a 8 milhões ao ano. No entanto, esse é um número baixo, considerando o volume de cargas movimentadas, a circulação de paletes fora do padrão e o comércio de paletes usados. "Temos uma excelente perspectiva de vendas para o Upally nos próximos anos", finaliza Venancio. Logweb

CeMAT SOUTH AMERICA 2017

Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística



NETWORKING



COMPRADORES
QUALIFICADOS



TECNOLOGIA
DE PONTA



OPORTUNIDADES

16 - 19 maio de 2017

14h às 21h

Transamerica Expo Center

São Paulo ■ Brasil

cemat-southamerica.com.br

cemat@cemat-southamerica.com.br

(41) 3122-6700

Seja um
Expositor
CeMAT



Deutsche Messe

O caminho mais curto
para grandes negócios.

CeMAT
SOUTH AMERICA

Logiscom completa 20 anos de atuação no mercado de locação de empilhadeiras em Campinas, SP

Aniversário merece sempre ser lembrado. E como falamos de logística, por que não comemorar mais um ano de vida de uma empresa que ajuda a movimentar (literalmente) o setor no Brasil?

A história que vamos contar aqui é da Logiscom (Fone: 19 3223.5027), que completou 20 anos. Desde sua fundação, em 1996, o foco sempre foi no mercado de locação de empilhadeiras para a região de Campinas, SP. Hoje, é especialista em ofertas de contratos de aluguel desses equipamentos, incluindo serviços de manutenção preventiva e pontual.

Nas últimas duas décadas, a companhia construiu uma trajetória de sucesso, atendendo indústrias das mais variadas áreas, como logística, autopeças, equipamentos eletrônicos e farmacêuticos.

Tudo começou através do esforço de seu fundador, Luis Fernando Almeida Julio, atual diretor de operações, que possui vasta experiência no setor de empilhadeiras. "Sempre trabalhei dentro de empresas, por isso, conheço a fundo todas as necessidades técnicas para melhorar a performance do uso dessas máquinas e, consequentemente, aumentar a produtividade na movimentação de cargas. Tenho grande conhecimento sobre o manuseio de inúmeros tipos de materiais, em diferentes ambientes", descreve.

Vale lembrar que mesmo em tempos de recessão econômica, a Logiscom tem obtido crescimento anual de 20%. Para manter esse ritmo, Luis Fernando conta que a empresa acompanha a evolução

tecnológica do mercado e investe constantemente na renovação da sua frota através da aquisição de cerca 200 equipamentos novos ao ano, mantendo máquinas com, no máximo, cinco anos de uso.

Para contratos de locação acima de dez unidades, a companhia coloca um técnico dentro do cliente, para cuidar exclusivamente de seus equipamentos alugados. De acordo com Luiz Fernando, os benefícios são inúmeros, desde o pronto atendimento na manutenção das empilhadeiras até ações preventivas que asseguram a continuidade das operações e, assim, minimizam eventuais paradas das máquinas – o que pode impactar, em muito, a produtividade.

As empresas que optam pelo contrato de locação recebem treinamento operacional, com atenção especial aos cuidados no manuseio e práticas para ampliar



Luis Fernando: "a empresa investe constantemente na renovação da sua frota através da aquisição de cerca 200 equipamentos novos ao ano"

ao máximo a vida útil das baterias tracionárias, no caso das máquinas elétricas. "Entregamos cada equipamento com um kit e instruções ao supervisor, para que ele faça o registro de todo o histórico de uso e de sua respectiva bateria", aponta.

A Logiscom tem planos de estreitar relações com as fabricantes de empilhadeiras, seja no Brasil ou no mercado internacional. "Prevemos am-

pliar nossas alianças para oferecer produtos de ponta, com os melhores preços de locação e manutenção", conta.

Luis Fernando ressalta que a companhia tem alguns clientes com 20 anos de casa. "Crescemos junto com eles. Por isso, mantemos uma estrutura muito bem organizada para que possamos estar sempre presentes nas empresas atendidas, como parte da nossa filosofia. Sempre digo: não temos clientes, temos parceiros!", finaliza. LOGweb

**O QUE É, QUEM FAZ E QUEM
PRECISA DE LOGÍSTICA
ESTÁ NAS PÁGINAS DA
REVISTA LOGWEB.**

Instituto Logweb faz parceria com a Prime Leads, especializada em altos executivos da área de Supply Chain

O Instituto Logweb estabeleceu parceria com a Prime Leads Brasil (Fone: 11 2449.4303), empresa brasileira de outplacement especializada em programas de transição de carreira para altos executivos da área de Supply Chain. A Prime tem como proposta atender as demandas dos altos executivos que estão no processo de transição profissional.

Valéria Lima, presidente do Instituto Logweb, acredita que esta parceria contribuirá positivamente para o setor, já que a metodologia aplicada é diferenciada e exclusiva, com desenvolvimento de programas completos e absolutamente individuais.

Luciano Rocha, criador da metodologia e diretor da Prime, desenvolveu o programa com base em seus estudos e experiências no mercado americano de networking profissional.



Rocha: o projeto foi concebido visando oferecer ferramentas estratégicas para que os altos executivos tenham acesso a este mercado restrito



Valéria: do Instituto Logweb, acredita que a parceria contribuirá positivamente para o setor, já que a metodologia aplicada é diferenciada e exclusiva

cebido com o objetivo de oferecer ferramentas estratégicas para que os altos executivos tenham acesso a este mercado restrito", diz Rocha.

A chegada da Prime ajudará o setor e os executivos que estão buscando uma oportunidade de reocolocação no mercado, em função do momento econômico que passa o país.

A parceria consolida o compromisso do Instituto Logweb com o segmento

logístico, no sentido de mais uma vez contribuir de forma pioneira, criando oportunidades para os executivos do setor.

*Mais informações:
www.primeleadsbrasil.com.br*

RAMPA MÓVEL Curitiba

MOVIMENTE SUAS CARGAS COM A RAMPA MÓVEL GKL.



GKL - INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

tel: (011) 4828-1835 e (011) 4828-1916

email: gkl@gkl.com.br

site: www.gkl.com.br

INFRAERO lança pacote de incentivos para logística de carga em São José dos Campos, SP



A Infraero lançou um programa de incentivos para ampliar a movimentação no terminal de logística de carga – Teca do Aeroporto de São José dos Campos, SP (Fone: 12 3946.3003). As empresas do setor de comércio exterior que decidirem fazer o desembarque aduaneiro poderão escolher entre três modalidades de incentivos. O Vale FLEX consiste num desconto de 40% na tarifa de armazenagem, aplicável a todos os usuários do Teca, sem necessidade de adesão. Já no Vale FLEX Frete Zero, a Infraero desconta o valor do frete de trânsito da carga desembaraçada e o valor da armazenagem na origem, da tarifa normal, aplicando também um desconto especial de 10% sobre o valor final. Há, ainda, o Vale FLEX Prime, que consiste no conjunto de facilidades e descontos individualizados.

LATAM CARGO lança novo portfólio de produtos para o mercado internacional

Os clientes da LATAM Cargo (Fone: 0300 570.5700) já podem contar com novos produtos para o transporte de cargas. Unindo os critérios de velocidade e cuidados que a carga deve receber, o novo portfólio oferece até 19 combinações diferentes de soluções de transporte, com 11 tratamentos e três opções de serviços, conforme as necessidades específicas de cada embarque. O novo leque de cuidados com as cargas da LATAM Cargo considerou tratamentos altamente especializados, entre eles o Pharma, para o transporte de produtos farmacêuticos; o Alive, para o transporte de animais vivos; e o Protect, para cargas frágeis. Secure, Human Remains, Postal, Oversize, Courier, Hazmat, Basic e Perishable completam as 11 opções. O portfólio também permite que os clientes aces-

sem opções de combinações de rotas e preços, customizando ainda mais a sua experiência. Além das soluções já conhecidas – Standard, para embarques internacionais em todas as rotas operadas pela companhia, e Express, para embarques urgentes –, a empresa apresenta agora o novo serviço Flex. Trata-se de uma solução econômica para embarques que precisam chegar ao seu destino em um prazo específico. O serviço garante a entrega no prazo de 2 a 7 dias, de acordo com a origem, o destino e as preferências do cliente. Os novos produtos estão disponíveis, inicialmente, para cargas com origem na América do Norte e Europa. Já na América Latina, a implementação se dará de forma gradual, com conclusão prevista para o primeiro trimestre de 2017.

Parceria com ASA vai permitir troca de experiência entre o Brasil e outros países na área de ground handling

Com o objetivo de trocar experiências com outros países e fortalecer o segmento de ground handling (que envolve todos os serviços prestados em terra para apoio às aeronaves, passageiros, bagagem, carga e correio), a Abesata – Associação Brasileira das Empresas Auxiliares do Transporte Aéreo (Fone: 11 3662.0550) se associou à ASA – Airport Services Association, entidade que globalmente representa o segmento. Para o presidente da Abesata, Ricardo Aparecido Miguel, "as questões que envolvem as empresas de ground handling no Brasil não diferem muito dos outros países: tentativas de monopólio, falta de habilidade por parte das administrações aeroportuárias no trato com as Esatas – Empresas de Serviços Auxiliares de Transporte Aéreo e a dificuldade para atuarem neste mercado, entre outros". Na indústria da aviação, a ASA está para o segmento de ground handling assim como a IATA – International Air Transport Association para as companhias aéreas. A ASA é uma associação totalmente internacional, com companhias integrantes em todos os continentes, em quase todos os países e nos maiores aeroportos. Surgiu há mais de 20 anos, baseada em Bruxelas, e se chamava "Independent Airport Handlers Association" depois mudou para "International Airport Handlers Association". Finalmente em 2011, a sede foi transferida para a Suíça, promovendo uma mudança também na imagem corporativa e no nome, adotando ASA Airport Services Association. O trabalho em conjunto agora vai permitir que as duas entidades trabalhem em assuntos de maneira global, troquem informações e dados de interesse, promovam eventos, seminários e capacitações. Sempre com o objetivo de fortalecer o segmento de ground handling no mundo. Em todo o Brasil, existem hoje 122 Esatas que, juntas, empregam 31.800 pessoas.

DACHSER BRASIL impulsiona processo de desembarque aduaneiro da TETRA PAK

A Tetra Pak (Fone: 11 5501.3200) foi classificada, recentemente, em 1º lugar no segmento "Regime Especial Linha Azul", no Ranking de Eficiência Logística do Aeroporto de Viracopos/Campinas, SP. O ranking é baseado no tempo médio de liberação de carga de importação e é agrupado em diferentes segmentos. Este é o resultado de uma parceria bem desenvolvida entre a Tetra Pak e a Dachser Brasil – subsidiária local da empresa de logística sediada na Alemanha. Monitoramento de processos, identificação de gargalos e melhoria de processos foram os fatores determinantes para essa conquista, de acordo com Angel Santana, Managing Director Dachser Brasil. "A otimização e a coordenação dos processos internos, ligados e cronometrados com o regime aduaneiro no aeroporto, foram determinantes para a operação ser bem sucedida. Juntamente com a Tetra Pak, nos concentramos em comunicações, atividades operacionais e maior eficiência", explica Santana.



VIRACOPOS define novo programa de incentivos para cargueiras e quer reforçar hub internacional

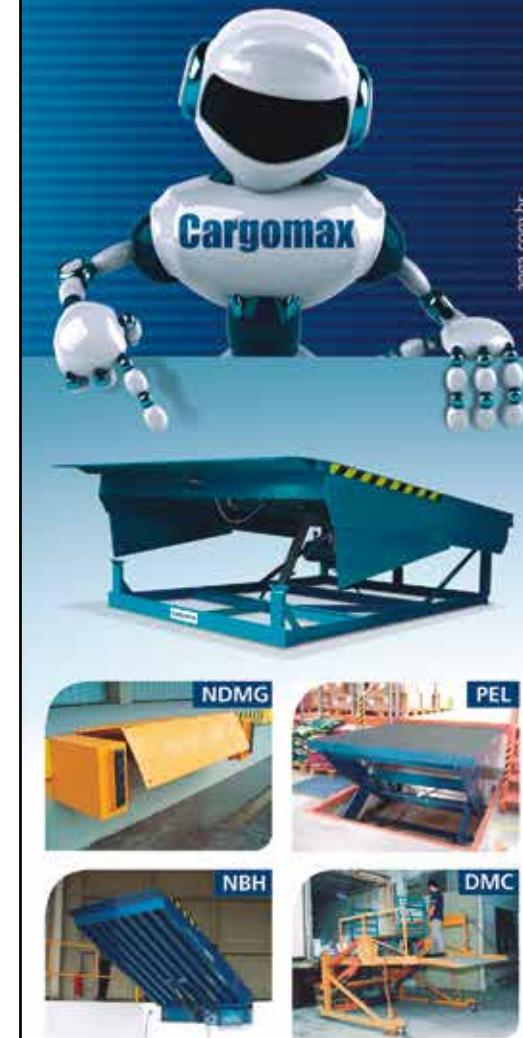


Com o objetivo de fortalecer o posicionamento do Aeroporto Internacional de Viracopos (Fone: 19 3725.5000) como um hub internacional de cargas, a Concessionária Aeroportos Brasil Viracopos criou um novo programa de incentivo destinado a aumentar o número de rotas de voos internacionais e/ou frequências de cargas. Alguns incentivos possibilitam a isenção de até 100% dos custos dos pouso. "O novo programa oferece incentivos atrativos, transparentes e não discriminatórios. Com isso, o aeroporto vai reforçar ainda mais seu posicionamento de maior aeroporto cargueiro do Brasil", afirma o diretor comercial de Viracopos, Jorge Lobarinhas. Todas as empresas que já operam voos em Viracopos ou que pretendem operar poderão ser beneficiadas, desde que preencham os requisitos de elegibilidade de forma cumulativa. No caso de voos codshare, somente a empresa aérea operante do voo será contemplada no incentivo.

O novo programa de incentivos vai vigorar até o dia 31 de dezembro de 2017. De acordo com a Diretoria Comercial de Viracopos, outros incentivos comerciais, que não versem sobre tarifas, poderão ser negociados separadamente. A proposta de incentivo é válida para todas as empresas aéreas de cargas que efetuam voos comerciais regulares ao iniciarem uma rota ou frequência internacional de/para Viracopos e que atenda, cumulativamente, os seguintes requisitos: 1) a empresa aérea deve operar aeronaves puramente cargueiras; 2) a empresa aérea deve operar nova frequência e/ou rota internacional tendo como origem ou destino Viracopos, com voo publicado em HOTRAN (Horário de Transporte Aéreo) em 2016 e 2017; e 3) a empresa aérea deve manter o mínimo de 80% de regularidade de suas operações durante o mês. O incentivo prevê para empresas aéreas cargueiras em operação em Viracopos, no caso de uma frequência adicional, 100% de isenção da tarifa de pouso pelos primeiros 12 meses de operação. No caso de novas rotas, o programa prevê 100% de isenção da tarifa de pouso pelos primeiros 24 meses de operação. Para novas companhias com operações de, no mínimo, duas frequências semanais regulares, está previsto 100% de isenção da tarifa de pouso pelos primeiros 24 meses de operação.

Logweb

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



Visite nosso
site e conheça
os outros
modelos

FINAME
100%
NACIONAL

Cartão
BNDES

Cargomax®
SISTEMAS PARA DOCAS

Ligue 55 21 2676.2560

www.cargomax.com.br



Bauko	41
Braslift	23
Cargomax	49
CeMAT	45
Clarion	27 e 29
Clark	9
Crown	25
Eleva	19
Exide	35
Fotoimagem	37
Fronius	34
GKL	47
GKO	11
GLP	15
HBZ	13
IBL	2ª capa
KM	43
Lift Tek	21
Logweb	39 e 3ª Capa
Penske.....	17
Retrak	4ª Capa
SDO	7

Multilog

Como parte do seu processo de profissionalização dentro do amadurecimento da Governança Corporativa, que já exerce há alguns anos, a Multilog passa por transformações.

Valério Gomes Neto, o principal acionista da empresa, vai se concentrar na presidência do Conselho de Administração, que conta com outros acionistas, representantes da família e membros independentes. E Djalma Vilela assumiu a presidência do grupo. Vilela tem mais de 20 anos de experiência na área de logística, em empresas multinacionais e nacionais de grande porte. É formado em Administração de Empresas e possui MBA's em Gestão Estratégica de Organizações pela FGV, Programa de Desenvolvimento de Dirigentes pela FDC e Planejamento Logístico pelo COPPEAD/UFRJ.

ULMA Handling Systems

A ULMA Handling Systems conta com um novo diretor geral para o Brasil e América Latina: Cesar Fracalanza. Ele é engenheiro mecânico industrial, especializado em Supply Chain design pelo Massachusetts Institute of Technology, e atuou fortemente nas áreas comerciais de empresas como SDI do Brasil, Symmetry Electronics e Indústrias Villares, entre outras. Possui ampla experiência em vendas e desenvolvimento de negócios e soluções para varejo, cadeia de suprimentos e logística, bens de consumo e indústria automobilística

Foton Caminhões

A Foton Caminhões anuncia reestruturação no seu quadro de executivos. Luiz Carlos Mendonça de Barros, presidente do Conselho da empresa, assumiu a posição de CEO. Bernardo Hamacek, que ocupou o cargo durante os três últimos anos, e após concluir sua tarefa de iniciar a produção dos veículos da marca no Brasil, parte para novos desafios profissionais.

Brasil Fretes

A Brasil Fretes, plataforma digital que facilita a negociação entre transportadores e embarcadores, anuncia a contratação de Adriano Del-Vecchio como CEO da empresa. Ele é graduado em Administração de Empresas e pós-graduado em Marketing e Gestão de Clientes pela Universidade Gama Filho, RJ, e conta com mais de 20 anos de experiência em transporte e tecnologia, tendo atuado em importantes empresas dos setores.

TOTVS Consulting

A TOTVS Consulting, unidade de consultoria da TOTVS, tem um novo diretor. Maurício Couto passa a ser o responsável pelo direcionamento estratégico da área. Com mais de 20 anos de mercado e 12 anos de consultoria, o executivo ingressou na companhia pela TOTVS Consulting há cerca de oito anos, e antes foi consultor em tecnologia na Accenture, head de TI da Pegasus Telecom e CIO para a América do Sul da Time for Fun (T4F).

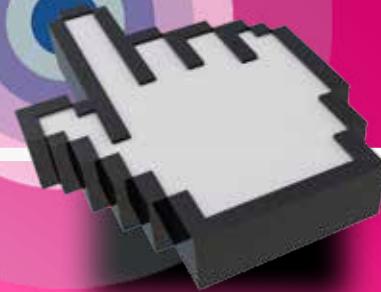
Grupo Quality

O Grupo Quality – formado pela Quality Logística, Quality Armazenagem e Quality Facilitie – contratou Ailton Baldi para a sua Diretoria Commercial. Administrador de empresa, Baldi se especializou em Marketing pela Fundação Getulio Vargas (FGV).

Com mais de 35 anos de vivência na área de Supply Chain e Logística, Baldi traz na bagagem a experiência adquirida em grandes corporações no setor, como o Grupo Philips – DDF Logística, Grupo Deutsche Post – Danzas/DHL Logística e Grupo Luft – Bomi Farma e Luft Express.

Suplemento Digital Logweb

REVISTA
Logweb
referência em logística



PNEUS PARA EMPILHADEIRAS

COBERTURA DO ENCONTRO
“2017 – CRESCIMENTO SELVAGEM – PREPARE-SE!”

EVENTO PROMOVIDO PELO INSTITUTO LOGWEB DISCUTIU SOLUÇÕES PARA ENFRENTAR CRISE ECONÔMICA

ALTAS TAXAS DE JUROS, GOVERNANÇA CORPORATIVA, GESTÃO DE CONTRATOS, TECNOLOGIA DE RADIOFREQUÊNCIA, BUSINESS INTELLIGENCE, ANALYTICS E PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO ESTIVERAM ENTRE OS TEMAS LEVANTADOS NO ENCONTRO, QUE FOI CONSIDERADO ESSENCIAL PARA O PLANEJAMENTO DE 2017.

Primero evento promovido pelo Instituto Logweb de Logística e Supply Chain – ILOG, o “2017 – Crescimento Selvagem – Prepare-se!” aconteceu na manhã do dia 22 de novembro, no escritório da Vigna Advogados Associados, em São Paulo, SP, e abordou a importância de as empresas se prepararem para o tão esperado aumento da demanda, que virá após o período crítico da crise.

O moderador do encontro, Antonio Wrobleski, presidente do conselho do Instituto e sócio-proprietário da AWRO Participações e Logística, fez a introdução ao assunto ressaltando que a atual situação não vai passar tão cedo e que há falta de dinheiro, de capital de giro e de investimentos. Para enfrentar esse momento de dificuldade e se preparar para a retomada, ele sugeriu a utilização de ferramentas de TI e outras que ajudem a melhorar a gestão das empresas, como mostraram alguns dos palestrantes.

Na sequência, José Francisco de Lima Gonçalves, economista chefe do Banco Fator, fez uma análise do momento que



Para enfrentar esse momento e se preparar para a retomada, Wrobleski, da AWRO e do ILOG, sugeriu a utilização de ferramentas de TI e outras que ajudem a melhorar a gestão das empresas

o Brasil enfrenta e disse que a recessão já era possível de ser prevista em 2012, com a perda de ímpeto da formação bruta de capital fixo. De acordo com ele, a situação de mercado ainda vai piorar e não há previsão de investimentos por parte do governo. A eleição do Trump, inclusive, vai mexer com o mercado. “A expectativa de crescimento para o ano é de 0%. Nossa esperança é a queda da taxa de juros, pois não há como enfrentar a concorrência externa devido

às taxas de câmbio”, explicou.

Logo depois, Luiz Renato Martins Costa, assessor de educação da GS1 – Associação Brasileira de Automação, apresentou como a tecnologia ajuda a alcançar a eficiência e a redução de custos, destacando os benefícios da radiofrequência. “Sua adoção está se intensificando na medida em que mais e mais varejistas nos Estados Unidos, no Brasil, na Europa e Ásia reconhecem a melhora na eficiência do estoque em toda a cadeia de abastecimento”, mostrou.



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

Publicação, 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
(MTB/SP 12068) Cel.: 11 94390.5640
jornalismo@logweb.com.br

Redação
Carol Gonçalves (MTB 59413)
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

O RFID consegue ler uma grande quantidade de etiquetas à distância, sem que precise estar na linha de visão do leitor, permitindo múltiplas leituras simultaneamente. As etiquetas têm funções de segurança e podem ser regravadas. Uma vez que o sistema tenha sido implementado e testado, funciona com o mínimo de interação humana.

Costa relatou o case da Brascol, considerado o segundo maior no mundo no setor de varejo quando se fala em automatização de processos. “Uma venda de 280 peças no processo antigo, utilizando o código de barra, demorava 50 minutos até chegar ao caixa para pagamento. A mesma venda de 280 peças utilizando RFID leva hoje 16 minutos, uma redução de 68% no tempo e realocação de 50% no efetivo”, contou. Além disso, foi adicionada uma nova etapa de segurança ao final do processo de venda, para assegurar que as compras são exatamente o que o cliente escolheu. Houve, ainda, redução de 60% no tempo de inventário.

Já a loja de roupas Memove, outro exemplo apresentado pelo assessor de educação da GS1, conseguiu aumentar em 300% a velocidade do processo de recebimento, com todos os itens sendo controlados pela nova tecnologia. Com isso, a divergência entre o inventário virtual e o ambiente real mudou para praticamente 0%. A empresa aumentou, ainda, 60% o tempo do cliente gasto dentro da loja e diminuiu as filas.

Dando continuidade, José Soares, dire-



Costa, da GS1, apresentou como a tecnologia auxilia a alcançar a eficiência e a redução de custos, destacando os benefícios da radiofrequência, cuja adoção vem se intensificando



Soares, da Klabin, expôs o Projeto Puma, contando todo o processo de construção da unidade em Ortigueira, PR, que demandou investimentos de R\$ 8,5 bilhões e muito planejamento

tor comercial da Klabin, expôs o Projeto Puma, contando todo o processo de construção da unidade em Ortigueira, no Paraná, cujas obras começaram em janeiro de 2014. A fábrica, já em pleno funcionamento, demandou investimentos de R\$ 8,5 bilhões e produz 1,5 milhão de toneladas de celulose por ano, incluindo fibra curta (eucalipto), fibra longa (píñus) e fluff (matéria-prima utilizada principalmente na produção de fraldas e absorventes). “Noventa por cento de toda a produção é exportada. Nossa objetivo é alcançar 50% do mercado nacional”, disse Soares.

A logística da fábrica funciona assim: a madeira é retirada das florestas e transportada via modal rodoviário por 72 km até a planta de celulose. De lá, após processamento, segue por mais 441 km através de ferrovia até Paranaguá, onde é armazenada. Por fim, os caminhões percorrem mais 5 km até o porto. Cer-

ca de 50 caminhões são utilizados para abastecer os navios.

Para ilustrar a complexidade de suas operações, o diretor comercial da Klabin contou que para produzir 1 tonelada de celulose, são necessárias 4 toneladas de madeira. Cada caminhão carrega em média 39 toneladas, ou seja, diariamente, a fábrica recebe mais de 420 veículos. Para que toda a logística ocorresse da melhor forma, a empresa precisou investir em terraplanagem, linhas de transmissão, ramal ferroviário, construção de estradas e pontes, bem como em um armazém com 22.000 m² de área, capaz de armazenar 60.000 toneladas de celulose.

Soares ressaltou, ainda, que a fábrica é autossuficiente em geração de energia elétrica. Com a venda da energia para as concessionárias, a empresa conseguiu reduzir seu custo de produção. O objetivo de sua palestra foi mostrar como o planejamento permite criar as melhores soluções para otimizar as operações, gerando menos gastos nos processos e mais lucratividade.

A relevância do mercado de Business Intelligence e Analytics foi apresentada por Rodrigo Segalla Uehara, sócio-diretor de Tecnologia da IN – Inteligência de Negócios. Ele contou que extrair e normatizar os dados gerados pela empresa permite uma visão mais completa do próprio negócio. “Esses dados possuem um alto valor. Acreditamos que eles têm uma história para contar e que isso pode ajudar a companhia a se diferenciar dos concorrentes”, disse.

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

Representante Comercial na Região Sul

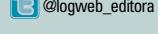
Trade Fairs Feiras e Eventos Ltda.
Fone: 51 3067.5750 - Cel.: 51 9508.1415
Luciano Rufatto
Luciano@tradefairs.com.br

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes



Portal.e.Revista.Logweb



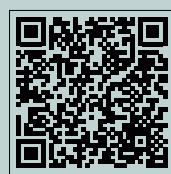
@logweb_editora



logweb_editora



Canal Logweb



Download do app



Google play



Download do app



App Store

De acordo com Uehara, não adianta ter conhecimento sem ações, é preciso da prática. A empresa oferece, entre outras soluções, o QlikView, software que possibilita ao usuário saber como tomar decisões mais rápidas e inteligentes, conectando diretamente a demanda e as operações de produção e reabastecimento.

A IN ajuda a criar centros de excelência analíticos dentro da estrutura dos clientes, permitindo que, a partir dos dados, as empresas saibam o que está acontecendo, por que ocorreu, o que provavelmente vai acontecer, como garantir que realmente aconteça e, de acordo com essa análise, qual a melhor decisão a tomar.

A organização dos contratos é outro fator que deve ser levado em consideração quando se fala em melhorar os processos, conforme explicaram Paulo Vigna, sócio-proprietário do escritório Vigna Advogados Associados, e Ana Gabriela Malheiros

de Oliveira, sócia da área Consultiva & Contratual. Para auxiliar nesse processo, foi desenvolvido o Legal Control, sistema que atua na organização e no cadastramento dos documentos, acompanhando as disposições contratuais relevantes, tanto na esfera jurídica quanto na comercial. Ele



Paulo, do Vigna Advogados, falou sobre o Legal Control, sistema que atua na organização e cadastramento dos documentos, acompanhando disposições contratuais



Segundo Ana Gabriela, do Vigna Advogados, o Legal Control possibilita, de acordo com os interesses e as prioridades, a inserção de informações que serão objeto de gestão

“A plataforma permite otimizar as renegociações, analisando indicadores de performance e melhorando a qualidade dos serviços prestados”, disse Ana Gabriela. “Dentro do crescimento selvagem, é fundamental que as empresas pensem nisso”, acrescentou Paulo.



Pimentel, da CorpFlex, abordou a governança corporativa como alavanca do crescimento, já que envolve gestão de riscos e de pessoas, criação de valor e estratégia, entre outros fatores

Em seguida, João Alfredo Pimentel, sócio-fundador da CorpFlex, especializada em cloud corporativa e outsourcing de TI, abordou a governança corporativa como alavanca do crescimento, pois ela envolve gestão de riscos e de pessoas, criação de valor e estratégia, entre outros fatores, impres-

cindíveis para qualquer companhia. “Vale salientar que é preciso uma boa estratégia executada a partir do budget, corrigido mês a mês”, destacou.

Pimentel citou que as principais “dores” do mercado são reduzir custos, melhorar

possibilita, de acordo com os interesses e prioridades, a inserção de informações que serão objeto de gestão e estão estabelecidas em cada contrato. Vale lembrar que a administração do sistema é em nuvem, e o cliente tem acesso total via web.

RAMPA MÓVEL *Curitiba*

MOVIMENTE SUAS CARGAS COM A RAMPA MÓVEL GKL.

www.rampamovel.com.br

Power 12 ton

custom 7 ton

rampa móvel 7 ton



GKL - INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

tel: (011) 4828-1835 e (011) 4828-1916

email: gkl@gkl.com.br

site: www.gkl.com.br

ANUNCIE NA REVISTA DIGITAL *LOGWEB*

PAUTAS *DIFERENCIADAS!*

ENVIO PARA E-MAILS AUTORIZADOS –
GARANTIA DE ENTREGA.



CUSTOS *DIFERENCIADOS!*

PÚBLICO *DIRECIONADO* –
PROFISSIONAIS EM CARGO DE DECISÃO!



FALE COM NOSSA
EQUIPE COMERCIAL.

IMPRESSA E DIGITAL DESDE 2002,
LOGWEB É REFERÊNCIA EM
LOGÍSTICA.

REVISTA
Logweb

 Portale.Revista.Logweb  logweb_editora  @logweb_editora

maria@logweb.com.br
www.logweb.com.br

11 3964.3744
11 3964.3165



processos e produtividade, aumentar as vendas e investir em inovação e transformação digital. "Sem a informatização, 40% das empresas estarão fora do mercado. É preciso olhar a cadeia produtiva inteira e usar a tecnologia a favor", disse. Encerrando sua apresentação, fez uma brincadeira com a palavra "crise": tire o "s" e fica "crie".

Finalizando, Edilaine Cristina, sócia-diretora da Vigna Tax, especializada em gestão de negócios, consultoria tributária e profissional, falou sobre a importância do planejamento tributário para a sustentabilidade das empresas. "É uma possibilidade de redução de custos



Extrair e normatizar os dados gerados pela empresa permite uma visão mais completa do próprio negócio, ajudando a se diferenciar dos concorrentes, mostrou Uehara, da IN



"A expectativa de crescimento para o ano é de 0%. Nossa esperança é a queda da taxa de juros, pois não há como enfrentar a concorrência externa", disse Gonçalves, do Banco Fator



Edilaine, da Vigna Tax, ressaltou a importância do planejamento tributário para a sustentabilidade das empresas, permitindo reduzir custos e melhorar a lucratividade

e melhoria da lucratividade. Num ambiente de elevada carga tributária, torna-se indispensável para qualquer tipo de negócio", frisou.

Através de uma nova metodologia e um software desenvolvido especificamente para esse fim, a Vigna Tax analisa o siste-

ma de gestão das empresas e identifica possíveis erros de cálculo causados por imperfeições nos parâmetros e cadastros de produtos, fornecedores, centros de custo, entre outros. "Todos os pontos levantados na revisão são utilizados na própria escrituração da empresa, sem necessidade

de ações judiciais ou homologações da Receita Federal, e devidamente suportados pela lei", destacou.

Como resultado, a empresa encontrou créditos tributários que nunca haviam sido apontados antes, que somavam mais de R\$ 500 milhões.

COM A PALAVRA, O PÚBLICO

Um dos participantes do evento foi Edson Carillo, diretor da Connexion Brasil, consultoria especializada em cadeia de abastecimento, logística e engenharia industrial. Segundo ele, o encontro foi essencial para o planejamento de 2017, com cenário claro e perspectivas diversas sobre rumos da economia.

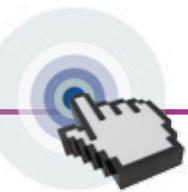
Carillo destacou a palestra de Gonçalves, do Banco Fator, que apresentou conclusões objetivas das perspectivas econômicas e políticas do cenário brasileiro e mundial, sob o "efeito Trump". "Com os inputs da GS1, tivemos uma visão da otimização dos processos, com automação da informação em ambiente de competitividade e pressão por redução de custos. Pudemos ainda ouvir conselhos no viés jurídico na gestão dos contratos, fundamentais para evitar questões legais, especialmente na relação com fornecedores", acrescentou.

Também foram relevantes, em sua opinião, as contribuições de Uehara, da IN, que abordou o cockpit na gestão dos indicadores de desempenho, em especial para a tomada de decisão. Ressaltou, ainda, o assunto governança, que acredita ser a base das empresas, principalmente "no ambiente de insegurança empresarial que os infelizes fatos recentes têm trazido à tona", expôs.

Enfim, para Carillo, foi um evento que agregou contribuições ao empresariado. "Felizes aqueles que puderam ouvir as recomendações e experiências dos especialistas. Foi um encontro de altíssimo nível", finalizou.

Paulo Pinho, diretor de operações no Brasil da Sherwin Williams, empresa de produtos para construção, também esteve entre os participantes. "O evento do Instituto Logweb já se traduziu

no nome dado, pois vivemos num ambiente selvagem com todos os problemas econômicos e políticos não só do Brasil, mas também de toda a América Latina. O tempo foi curto, mas muito bem aproveitado e, em minha opinião, esse modelo é o melhor, pois dá a oportunidade de uma participação maior, aproveitando o dia para os nossos negócios", declarou. Segundo ele, a sequência foi muito bem feita, com panorama econômico, casos de sucessos e também esclarecimentos importantes sobre legislação tributária. "Entendi as informações como oportunidades e envolvi as outras diretorias da minha empresa nos assuntos abordados, buscando um diferencial para nossas atividades e alinhamento com o mercado", acrescentou, finalizando: "os organizadores estão de parabéns pelo evento, simples, aconchegante, informativo e muito bem organizado". 



Segmento de pneus para empilhadeiras acompanha retração do país, mas caminha para a retomada

A retração do mercado, em razão da crise econômica, gerou grandes desafios para os mais diversos segmentos, inclusive o de pneus para empilhadeiras. Desafios estes que permitiram até um melhor posicionamento das empresas do segmento no mercado.

Com a menor demanda no mercado industrial, diminuíram os turnos de trabalho, o número de empilhadeiras e, consequentemente, o gasto com pneus", conta Vinícius Penna, gerente de vendas de pneus para veículos especiais comerciais da Continental Pneus Brasil (Fone: 0800.170061).

Como estratégia para amenizar os efeitos desse momento econômico adverso, a companhia está focando nas necessidades dos dealers e clientes finais. "Apesar da projeção de queda de 46,7% no volume de pneus comercializados em 2016, segundo a Anip – Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos, nossos resultados foram extremamente positivos", comemora o profissional.

Penna diz que as empresas e os Operadores Logísticos têm investido constantemente em soluções inteligentes para reduzir custos operacionais. "Não basta apenas se atentar ao valor de aquisição dos pneus. É fundamental considerar os custos relativos à durabilidade, os impactos sobre o consumo de combustível, o tempo de parada das máquinas para as trocas, a remoção prematura dos pneus causados por falhas e os custos dos serviços inerentes a essas trocas", explica.

Na opinião de Alexandre Stucchi, gerente de marketing para pneus agrícolas da Pirelli (Fone: 0800.7287638), em 2016, o segmento esteve alinhado ao cenário econômico brasileiro verificado ao longo do ano, tendo em vista que o movimento do setor de empilhadeiras depende diretamente da movimentação de cargas e mercadorias. "Não houve, entretanto, um declínio expressivo. O mercado de pneus acompanhou este cenário, por conta da forte atuação no fornecimento de pneus para uso profissional em diferentes setores", expõe.

Para Marco Augusto, diretor geral da TVH-Dinamica (Fone: 19 3045.4251), 2016 foi



Penna, da Continental: como estratégia para amenizar os efeitos do momento econômico, a empresa está focando nas necessidades dos dealers e clientes finais

melhor que 2015. "Tivemos um aumento de 10% das vendas em pneus não manchantes na região Sudeste do Brasil", comenta.

Expectativas

Com relação a este ano que se inicia, Stucchi, da Pirelli, não acredita em um crescimento expressivo, mas em uma retomada suave das vendas e movimentação do setor.

A empresa aposta na recuperação do comércio

internacional, com um aumento importante do uso de empilhadeiras portuárias. "Alianhado a este cenário, acreditamos que os produtos destinados a este segmento deverão apresentar um crescimento importante durante o ano de 2017 em relação a 2016, contudo ainda abaixo dos volumes de anos anteriores", aponta.

Também otimista, Augusto, da TVH-Dinamica, diz que a expectativa é promissora, já que a previsão é que o PIB volte a



SAIA NA FRENT COM A FRONIUS

**Consultoria e
planejamento com
uma tecnologia
única**

- / Carregamento em até 5,5 horas
- / Saving de energia
- / garantia de 2 anos
- / Carregadores de Alta frequência
- / Suporte de parede
- / Carregadores com oportunity Charge
- / Berços para bateria
- / Salas de Bateria
- / Modulos de fixação
- / Estudo de redução de custo de energia
- / Desulfatador



11 3563-3800

VENDAS.CARREGADORES@FRONIUS.COM
FRONIUS.COM.BR

Suplemento Digital Logweb

Parte integrante da Logweb



crescer e a economia comece, ainda que lentamente, a girar novamente. De acordo com ele, os setores que se recuperam mais rápido e influenciam no segmento de empilhadeiras são os de bens de consumo, como alimentício, eletroeletrônicos e farmacêutico.

Será um ano desafiador, comenta Penna, da Continental. "Mas estamos fazendo a nossa parte investindo, aumentando e preparando a força de vendas. A meta é seguir expandindo a presença no mercado brasileiro a partir da oferta de novos produtos, do desenvolvimento de novas parcerias comerciais e de ações de vendas direcionadas", complementa.

Novidades

A Continental iniciou, no ano passado, sua atuação nos mercados de pneus agrícolas, para mineração e underground mining (minas subterrâneas). A linha de comerciais especiais da marca cobre as mais diversas aplicações a partir de quatro diferentes tipos de construção: pneumáticos radiais e diagonais; superelásticos (maciços) e cushions (press-on bands). "O emprego desses modelos leva em consideração o tipo de carga a ser transportada, o ambiente da área de trabalho e o pavimento, além de dados relativos ao equipamento, tais como velocidade, distância a ser percorrida, carga, peso e elevação", explica Penna.

A empresa também oferece no Brasil pneus OTR (material handling ou harbor) para operações portuárias, pneus agrícolas e algumas medidas de pneus florestais. Sua linha para empilhadeiras é chamada de material handling, composta por superelásticos, radiais, diagonais e cushions.

Por sua vez, a Pirelli tem investido em novas tecnologias voltadas a pneus de uso profissional, que visam melhorar a competitividade das empresas e reduzir o impacto ambiental. Um exemplo é o CI84, para empilhadeiras de pequeno porte, que proporciona mais horas de trabalho. Seu diferencial é ter uma maior camada de borracha na banda de rodagem, além de possuir protetores metálicos que reforçam a estrutura e conferem

alta resistência a cortes e perfurações. "O pneu conta com maior estabilidade durante a execução do transporte de cargas, graças à elevada rigidez da estrutura, que minimiza as movimentações laterais. O desenho da banda de rodagem, com grande largura e profundidade, possibilita baixa adesão de sujeira", conta Stucchi.

Já para as empilhadeiras de grande porte utilizadas em portos e Operadores Logísticos, a empresa dispõe dos produtos RM96, com desenho de banda de rodagem com barras de tração, e do RM98S, com banda de rodagem lisa.

Para 2017, a Pirelli já está trabalhando em uma novidade focando principalmente nas indústrias alimentícias, farmacêuticas e nas demais que exijam elevado grau de limpeza e conforto durante a operação.

No caso da TVH-Dinamica, a companhia iniciou em 2016 um trabalho forte com os locadores, disponibilizando pneus para teste de qualidade nos clientes. "Além disso, começamos as vendas por meio de um portal de vendas online, o que tem sido bem aceito, pois facilita e agiliza consultas de compras", ressalta Marco.

A empresa oferece pneus da marca própria TotalSource, que possuem taxa extra de borracha natural no composto, que reduz a vibração e o aquecimento no contato com o solo, bem como anéis de aço, assegurando maior durabilidade ao produto.

Os pneus maciços da TotalSource possuem vários modelos para diversos tipos de empilhadeiras, mudando a peso as dimensões. Todos são da linha Confort, sem trava. **Logweb**



M A I O

UMA EDIÇÃO MUITO ESPERADA
CATÁLOGO OFICIAL DA

CeMAT
SOUTH
AMERICA

Venha
participar da
feira dentro
das nossas
páginas.

Nossa revista
estará nas
mãos do seu
cliente!

A revista impressa trará, ainda, informações sobre
EMBALAGENS. Se você é desse segmento, aproveite!

Já o complemento digital Logweb vai
falar sobre **ROBÔS DE PALETIZAÇÃO!**

Como vê, uma edição esperada e anunciada!
Uma grande oportunidade de expor sua marca!

NOSSO COMERCIAL ESTÁ TE ESPERANDO

ENTRE EM CONTATO

FECHAMENTO COMERCIAL: **26/04/2017**

REVISTA

Logweb

11 3964.3744 11 3964.3165



2,75 t

Transpaleteira
elétrica

Deixe a Retrak movimentar os seus produtos



1,6 t

Empilhadeira
elétrica patolada

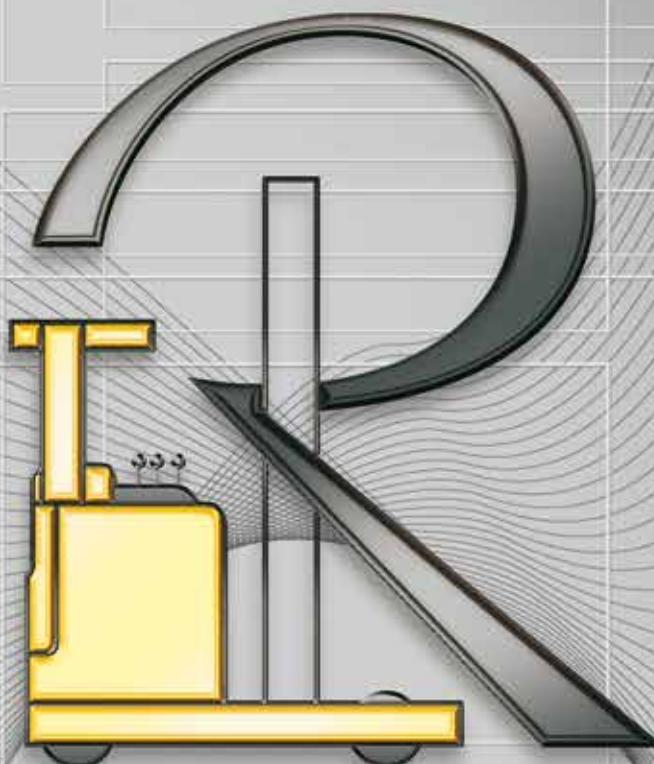
2,0 t

Empilhadeira
elétrica retrátil

2,5 t

Empilhadeira a
combustão de contrapeso

2,0 t

Empilhadeira elétrica
de contrapeso

Retrak®

Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464

www.retrak.com.br

Design HPP Jr

