

# Logweb Digital



TRANSPORTE  
AÉREO DE CARGAS

COBERTURA  
DA MOVIMAT



Deixe a RETRAK  
movimentar seus  
produtos



Transpaleteira  
Elétrica  
2,75t



Empilhadeira  
Elétrica Patolada  
1,6t



Empilhadeira  
Elétrica Retrátil  
2,0t



Empilhadeira a  
Combustão de Contrapeso  
2,5t



Empilhadeira Elétrica  
de Contrapeso  
2,0t



Empilhadeira Linde  
até 18,0t

 **Retrak®**  
Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464  
[www.retrak.com.br](http://www.retrak.com.br)



# Transporte aéreo e MOVIMAT nesta edição

Uma ampla matéria sobre o transporte aéreo na movimentação de cargas abre esta edição de *Logweb Digital*.

Aqui, tanto empresas que atuam unicamente com o transporte aéreo, quanto as que oferecem transporte rodoviário, analisam o setor, apontando as suas vantagens em relação aos outros modais e os fatores que poderiam ser levados em conta e aplicados para que este modal deixe de ser considerado "caro". Ou, como dizem alguns dos entrevistados, uma constatação que não é verdadeira se analisados vários fatores.

Ainda na mesma matéria, a opinião dos embarcadores que usam o transporte aéreo. Eles apontam as vantagens, os problemas e o que poderia ser feito para melhorar o relacionamento entre os embarcadores e os provedores dos serviços de transporte aéreo.

Tudo isto "amarrado" com avaliações – dos embarcadores e dos fornecedores de serviços – do Prêmio Top do Transporte, realizado pelas revistas *Logweb* e *Frota&Cia*.

Já a matéria de cobertura da MOVIMAT foca nos lançamentos, além de incluir avaliações dos participantes sobre o evento, o público visitante, os negócios entabulados e os resultados da realização do evento em conjunto com a FENATRAN. Aqui é perceptível o otimismo dos expositores quanto aos resultados da feira e ao momento econômico. Aproveite, boa leitura.

*Os editores*

## 4 capa

Emprego do transporte aéreo na movimentação de cargas cresce com a retomada econômica

## 14 especial

Transporte rodoviário internacional: crise econômica provocou o desaparecimento de fornecedores do serviço

## 16 evento

Sucesso de público, MOVIMAT passa a ser bienal, junto com a FENATRAN

Crown .....	5	Store .....	7
Fronius .....	13	SZ Laboratórios..	20
GKL .....	23	TGA .....	9
Retrak .....	2ª Capa	TVH Dinamica ....	21
Logweb .....	4ª Capa	Vinnig .....	15
Runtec .....	11		

Foto da capa: Latam Cargo Brasil

**Logweb Digital**



Suplemento Digital da revista impressa Logweb 185

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](http://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](mailto:jornalismo@logweb.com.br)

### Redação

Carol Gonçalves (MTB 59413)  
[redacao2@logweb.com.br](mailto:redacao2@logweb.com.br)

### Diretora Executiva

Valéria Lima de Azevedo Nammur  
[valeria.lima@logweb.com.br](mailto:valeria.lima@logweb.com.br)

### Diretor de Marketing

José Luiz Nammur  
[jlammur@logweb.com.br](mailto:jlammur@logweb.com.br)

### Diretor Administrativo-Financeiro

Luís Cláudio R. Ferreira  
[luis.claudio@logweb.com.br](mailto:luis.claudio@logweb.com.br)

### Administração

Wellington Christian Borsarini  
[admin@logweb.com.br](mailto:admin@logweb.com.br)

Caroline Fonseca (Auxiliar Administrativa)  
[admin.2@logweb.com.br](mailto:admin.2@logweb.com.br)

### Diretora Comercial

Maria Zimmermann Garcia  
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545  
[maria.garcia@grupologweb.com.br](mailto:maria.garcia@grupologweb.com.br)

Fernanda Chiarello (Estagiária)  
[comercial.2@grupologweb.com.br](mailto:comercial.2@grupologweb.com.br)

### Gerência de Negócios

Cleo Brito - Cel.: 11 99666.9504  
[cleo@logweb.com.br](mailto:cleo@logweb.com.br)

Nivaldo Manzano - Cel.: 11 99701.2077  
[nivaldo@logweb.com.br](mailto:nivaldo@logweb.com.br)

José Oliveira - Cel.: 11 96675-4607  
[oliveira@logweb.com.br](mailto:oliveira@logweb.com.br)

### Diagramação

Alexandre Gomes



Download do app



Download do app



[f Portal.e.Revista.Logweb](https://www.facebook.com/Portal.e.Revista.Logweb)

[@logweb\\_editora](https://twitter.com/logweb_editora)

[in logweb\\_editora](https://www.linkedin.com/company/logweb_editora)

[yt Canal Logweb](https://www.youtube.com/canallogweb)





# Emprego do **transporte aéreo** na movimentação de cargas cresce com a retomada econômica

Apesar de ser considerado um modal “caro”, o seu maior emprego, segundo os fornecedores deste serviço, ocorre em razão de oferecer segurança, agilidade e redução no prazo de entrega, além de promover redução de estoques.

Há alguns anos, a utilização do transporte aéreo era restrita às empresas que necessitavam enviar cargas com urgência. Atualmente, a participação do transporte aéreo de cargas vem crescendo constantemente devido aos diversos benefícios que ele proporciona, como aumento no nível de segurança, agilidade em todo o processo logístico, redução no prazo de entrega, entre outros.

A avaliação – tendo como base as vantagens do transporte aéreo em relação aos outros modais no atual momento econômico – é feita por Marcelo Zeferino, gerente comercial nacional da Prestex Cargas Express (Fone: 4007.1457).

O gerente comercial continua: mas como escolher o melhor modal de transporte para a distribuição de cargas? Essa é uma questão comumente levantada por gestores de logística, e isso acontece em

razão das diferenças que cada modalidade apresenta, e deve ser avaliado caso a caso.

Várias situações de mercado favorecem o modal aéreo, ainda segundo Zeferino, que elenca dois pontos como os primordiais para a escolha desta operação logística.

O primeiro é o Just in time. “Com o modelo Just in time, a cadeia de suprimentos acaba trabalhando no limite da perfeição – qualquer inconformidade neste processo causa um impacto operacional considerável. Ter um parceiro estratégico capaz de entender essas situações e resolvê-las, independente do dia e horário que aconteçam, transmite mais confiança e tranquilidade para as empresas.”

O segundo é a Performance x Custo.



**Zeferino**, da Prestex: “A grande vantagem do modal aéreo é oferecer uma qualidade em lead time superior à disponibilizada pelos demais modais”

“Momentos difíceis como os de hoje têm um fator muito importante, sempre deixam ensinamentos e aprendizados. Talvez a maior lição seja a de que precisamos avaliar melhor ‘como’ e ‘o que’ compramos. Antes de 2016, motivado pelo aceleramento da economia, o brasileiro consumia tudo, sem exceção, e muitas vezes sem distinção do que estava adquirindo. Após essa fase de abundância, com

recursos escassos, as empresas e consumidores começaram a avaliar não só financeiramente, mas também tecnicamente suas compras.”

Hoje – continua Zeferino –, a pessoa que adquire determinado produto não o faz sem antes uma extensa pesquisa relacionando custo x benefício. “A grande





vantagem do modal aéreo, neste caso, é oferecer uma qualidade em lead time superior aos demais modais de transporte. Atualmente, buscamos efetuar uma compra na hora e recebê-la o mais rápido possível. Portanto, entregar a mercadoria para o cliente final com prazos inferiores aos comumente praticados pelo mercado a um preço similar, ou às vezes um pouco superior, acaba sendo um diferencial decisivo no processo de compra."

De fato, Jacinto Souza dos Santos Júnior, superintendente da Divisão Aérea da Braspress (Fone: 11 2177.1400), lembra que o modal aéreo tem como principal característica a rapidez com que coloca nos pontos de venda a mercadoria ao alcance dos clientes – isto faz com que a necessidade de estoque seja em muito diminuída, proporcionando um ganho significativo neste que é um custo pesado em tempos de vendas difíceis.

"O transporte aéreo é o modal reconhecido pela velocidade e agilidade que confere à movimentação de cargas e encomendas, recomendado para materiais de maior valor agregado, de maior urgência/prioridade e que exige manuseio mais cauteloso. Mesmo que estas características sejam claras ao mercado corporativo, o transportador deve, para distinguir este modal dos demais, posicionar-se não com foco no cliente, mas com o foco do cliente. Assim, é mais fácil perceber a relação custo-benefício na contratação do modal aéreo, na medida em que ele exige custos reduzidos com estoques, além de racionalizar o processo de compras. Em



**Boff**, da Cargo-center: "Muito do que se 'considera' sobre o custo do transporte aéreo provém de certo preconceito ou falta de conhecimento de seus benefícios"

tese, o posicionamento de aeroportos próximos aos grandes centros produtivos e comerciais permite vencer longas distâncias em prazos reduzidos, garantindo a capilaridade do negócio em prioridade distinta de qualquer outro modal", completa Michael Smiderle Boff, gerente geral da Cargo-center Agência de Cargas (Fone: 54 3218.5800).

Outra avaliação – a de João Paulo Caldana, managing director da Dachser (Fone: 19 3312.6200) – também aponta que, sem dúvida nenhuma, a agilidade no processo é a principal vantagem do modal aéreo, pois, como a economia brasileira está instável, com muitos altos e baixos, o volume

## Movimente Mais Por Muito Menos

### Transpaleteira Elétrica Série WP 3000



EM ATÉ  
**10X**  
SEM JUROS

**5 ANOS DE GARANTIA\***

### SÉRIE WP 3000 COM OPÇÃO DE CARREGADOR E BATERIA INTEGRADOS

A transpaleteira elétrica da Série WP 3000 é equipada com um motor fabricado pela Crown, coberturas de aço e nosso Timão X10™, recursos esses que aumentam a produtividade, reduzem os custos e melhoram o desempenho.

Para mais informações  
ligue (11) 4585 4040 ou visite [crown.com](http://crown.com)

\*1 ano de garantia total do equipamento e 5 anos para a solda do garfo e unidade de tração. Parcelamento sujeito à análise de crédito. Imagem meramente ilustrativa.

**CROWN**  
IDEAS THAT ADVANCE





de produção também flutua bastante e o frete aéreo é uma forma rápida de suprir uma demanda de curto prazo de uma linha de produção ou mesmo atender de forma ágil um cliente que está com dificuldade com seu estoque. Guilherme Verza Picolli, diretor comercial da CCA Express – Caxias Cargas Aéreas (Fone: 0800 603.0011), também ressalta que o modal aéreo tem como principais vantagens o tempo de trânsito, além da segurança. No momento atual – diz o diretor comercial –, o fator “reduzido tempo de trânsito” possibilita às empresas trabalharem com menor estoque, pois a reposição dos pedidos na última ponta do canal de distribuição é feita mais rapidamente do que no modal rodoviário. Redução de estoque significa mais dinheiro em caixa, menos espaço físico – de estoque – e maior flexibilidade para atender pedidos do cliente final, principalmente pedidos personalizados.

Com relação ao fator “segurança” – continua

Picolli –, é público o crescimento de assaltos em rodovias. “O transporte rodoviário, apesar de não ser uma solução para este problema, auxilia muito, pois a maior etapa de transporte acaba sendo pelo avião. As etapas em solo, dentro dos aeroportos, são muito bem controladas. O risco maior fica realmente na ‘primeira milha’ e na ‘última milha’, onde as etapas necessitam ser feitas por complemento rodoviário”, completa.

Por este caminho também segue a análise de Cleber Felisbino Barbosa, gerente de operações da IBL Logística (Fone: 11

94744.6253). Primeiro, ele coloca que o Brasil possui grandes problemas logísticos com estradas ruins, sendo apenas 12,3% de sua extensão pavimentada (fonte CNT). Este dado deixa claro que nossa malha viária é de baixa qualidade, o que gera grandes perdas no transporte de carga.

“Com tantas dificuldades no transporte rodoviário, o modal aéreo ganha força e passa a ser a solução para o transporte de produtos frágeis, urgentes ou que necessitam de algum cuidado especial. Primeiro temos a questão da agilidade no transporte: Muitas vezes a velocidade da entrega da carga é um grande diferencial perante a concorrência. Com o modal aéreo há a possibilidade de percorrer grandes distâncias de maneira rápida e segura. Em segundo lugar vem a segurança no transporte: O modal aéreo possui um menor índice de acidentes, além disso conta também com uma baixa ocorrência de furtos e roubos”, completa Barbosa.

Como demonstrado, o modal aéreo para o transporte de encomendas representa maior agilidade, maior segurança e o produto entregue na hora certa. “Independentemente do momento econômico, ele é indicado para embarcadores que necessitam desses benefícios. Normalmente, as cargas expressas são as com maior valor agregado, pois os riscos de furtos e roubos são menores se comparado com o modal rodoviário (que é o mais utilizado), ou ainda as cargas perecíveis, como amostras para exames laboratoriais”,

diz Ronan Hudson, diretor comercial da JadLog Logística (Fone: 11 3563.2000).

No Brasil – ainda de acordo com Hudson – há uma grande quantidade de voos regulares para as capitais e principais cidades operados por diferentes companhias aéreas, dos quais são aproveitados os porões das aeronaves para o transporte das cargas. “Há ainda aviões exclusivamente cargueiros. Tal frequência e disponibilidade de voos favorecem as movimentações de cargas pelo modal aéreo.”

Daniel Souza, gerente de Operações & Desembarço Aduaneiro da UPS Brasil (Fone: 5694.6600), também aponta algumas características que diferenciam o modal aéreo dos outros, como mais rapidez, melhor tempo de trânsito, flexibilidade – em relação a horários e disponibilidade, já que é possível moldar a necessidade logística de acordo com a malha aérea –, a possibilidade de realizar conexões rápidas e processar cargas até cinco horas antes da saída de um voo. “Além disso, é um transporte sofisticado e seguro, que permite combinar um avião de passageiros com cargas fracionadas ou um cargueiro puro com alto volume.”

Outro ponto importante – ainda segundo Souza – é que o segmento aéreo no Brasil está em crescimento. Segundo a Associação Internacional de Transporte Aéreo – IATA, o Brasil teve uma expansão de 12,1% na aviação e no tráfego aéreo mundial no segmento de cargas em agosto de 2017 em comparação com o mesmo período de 2016. Além disso, o país também teve um bom desempenho do frete aéreo, avançando 4,2% nos sete primeiros meses de 2017, devido ao aumento do comércio global.

Diogo Elias, diretor geral de Cargas Domésticas da LATAM Cargo Brasil na América do Sul – unidade do Grupo LATAM Airlines no Brasil (Fone: 0300 115. 9999), também aponta o aspecto econômico em sua análise.

De acordo com ele, apesar de ao longo de 2016 ter havido uma queda significati-



**Picolli, da CCA Express:** O fator “reduzido tempo de trânsito” oferecido pelo transporte aéreo de cargas possibilita às empresas trabalharem com menor estoque



**Elias, da LATAM:** É perceptível um movimento de retomada da indústria brasileira, cujo exemplo é a produção industrial da Zona Franca de Manaus



va na demanda de carga aérea no Brasil causada pelo cenário econômico instável, a LATAM começa a visualizar um cenário de recuperação, fruto do reaquecimento da economia brasileira e da capacidade de ajuste da oferta em aeronaves cargueiras, enquanto são concentrados os esforços em maximizar a utilização da capacidade de frota de aeronaves para passageiros (belly capacity).



**Santos Júnior, da Braspress:**  
 “Uma análise mais aprofundada de custo poderá mostrar que a percepção de que o frete aéreo é ‘caro’ não se configura real”

A companhia também notou um movimento de retomada da indústria brasileira, cujo exemplo é a produção industrial da Zona Franca de Manaus, um polo de cargas de produtos de alto valor agregado, com grande participação de eletrôni-

cos, peças automobilísticas e duas rodas. Essa reação em Manaus antecipa a recuperação da demanda nas demais regiões do país.

### Modal “caro”

Diante das vantagens do modal aéreo apresentadas, o que poderia ser feito para que ele deixasse de ser considerado “caro” em relação aos outros modais?

“Isso é um grande desafio, não é uma resposta tão simples, pois há várias situações que concorrem para viabilizar este modal em relação aos demais, ainda mais em tempos de crise, quando as companhias aéreas sentiram sensivelmente o impacto dos custos de combustível, pessoal, manutenção e redução expressiva

do volume de carga. O ‘X’ da questão é volume de carga com margens que permitam cobrir os pesados custos envolvidos e ainda ter lucro”, comenta Eliane Marchioro, diretora executiva da Ágile Global Logistics (Fone: 41 3372. 8806).

Santos Júnior, da Braspress, ressalta que uma análise mais aprofundada de custo poderá mostrar que esta percepção de que o frete aéreo é “caro” não se configura real, sobretudo em mercadorias de valor mercantil mais elevado. De acordo com o superintendente da Divisão Aérea da Braspress, é óbvio que o modal aéreo não combina com grandes massas ou commodities, mas nas cargas de valor agregado maior a agilidade compensa o algo a mais da tarifa.

“Quando falamos do modal aéreo precisamos considerar a relação custo x benefício para o embarcador. Certamente o aéreo não é uma opção para todo o tipo



**A STORE  
 OTIMIZA O TRAFEGO  
 DE INFORMAÇÃO  
 DA SUA LOGÍSTICA**

**store**<sup>®</sup>  
 automação

No nosso sucesso é sua logística bem-sucedida!



(11) 3087-4400

[www.storeautomacao.com.br](http://www.storeautomacao.com.br)

## É NESSE PONTO QUE A STORE AUTOMAÇÃO FAZ A DIFERENÇA

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

### STORE/WMAS

Sistema completo para gestão de armazenagem

### STORE/B-WMAS

Sistema completo para gestão de recinto aduaneiro de exportação e importação



## AINDA SOBRE O PRÊMIO TOP DO TRANSPORTE

Os fornecedores de serviços de transporte aéreo que participaram desta matéria especial de *Logweb* também falaram do Prêmio Top do Transporte, que tem as revistas *Logweb* e *Frota&Cia* como promotoras. Veja abaixo as considerações. E a classificação das empresas na categoria Transporte Rodaéreo do Prêmio Top do Transporte 2017.

“O Prêmio Top Transporte é importante porque é uma avaliação feita pelo usuário, é um reconhecimento dos nossos clientes a esta dura tarefa que é fazer logística aérea no Brasil.” – Santos Júnior, da Braspress, segunda colocada.

“Com certeza, o Prêmio ajuda a divulgar mais o modal e a informar ao cliente que existem empresas no Brasil se destacando neste segmento. Certamente o Prêmio dá muita credibilidade não só para as empresas premiadas, mas

também para o segmento aéreo de carga em um todo.” – Picolli, da CCA Express, sétima colocada.

“O Prêmio Top do Transporte é um reconhecimento elevado dos serviços prestados, visto que a avaliação é feita pelos consumidores dos nossos serviços. E neste segmento de transporte aéreo, o grupo seleto de empresas citada torna ainda mais especial esta conquista.” – Barbosa, da IBL Logística, nona colocada.

“O Prêmio TOP é um grande e importante reconhecimento das empresas do setor, além de ser um termômetro de como anda o mercado de transportes do país. O Prêmio representa um incentivo a melhorias para as empresas não vencedoras, e um desafio de se manter no topo para as empresas premiadas.” – Hudson, da JadLog, quinta colocada.

“O Prêmio Top do Transporte

é um importante reconhecimento para o segmento, mostrando que o modal aéreo merece uma atenção especial do mercado. Para nós, da FedEx, ser indicado no segmento rodoviário mostra que nossos investimentos no Brasil são vistos com bons olhos pelo mercado.” – Vera, da FedEx Brasil, terceira colocada.

“Ser lembrado como Top do Transporte 2017 é a certeza que estamos no caminho certo. Apesar de sermos uma empresa jovem e emergente neste mercado tão concorrido, temos convicção que nossos alicerces estão muito bem fixos em nossa filosofia de trabalho, buscamos levar uma solução logística inovadora e surpreendente para nossos clientes e quando recebemos um prêmio deste, sabemos que o mercado está aceitando e conseguindo perceber isso.” – Zeferino, da Prestex, quarta colocada.

de carga, mas é o modal mais indicado para as cargas que precisam chegar mais rapidamente ao seu destino e que demandam maior segurança e garantia de pontualidade na entrega. No modal aéreo, o cliente tem tempo de trânsito definido para a entrega, com dia e horário agendados. Esse recurso é fundamental para cargas sensíveis ao tempo de trânsito, como por exemplo, a peça de uma máquina que, se não chegar no tempo previsto, pode parar a linha de produção de uma fábrica, causando prejuízos; ou uma amostra de material biológico para teste, entre vários outros produtos que demandam maior controle no transporte”, comenta Vera Lima, diretora de Customer Experience da FedEx Brasil Logística e Transporte (Fone: 0800 703.3339).

Custo também é o ponto colocado por Maurício Coelho, diretor do Produto Aéreo da DHL Global Forwarding (Fone: 11 5042.5500). Segundo ele, a análise do custo deste modal deve ser feita de forma abrangente, ou seja, considerando as economias e a flexibilidade que ele proporciona dentro da cadeia logística. “Ao embarcar cargas aéreas colocamos os produtos mais rapidamente junto ao consumidor. Os remédios necessários para um tratamento estarão disponíveis no momento certo, as frutas chegarão mais frescas às mesas das famílias ao redor do mundo, linhas de produção sempre serão abastecidas, além de reduzir a necessidade de financiamento de estoques, que tem um custo importante no Brasil”, explica Coelho, complementado pelo diretor presidente da Transportadora

Americana (Fone: 19 2108. 9000), Celso Luchiar, o qual afirma que o “caro” deve ser considerado de uma forma relativa, pois a velocidade da entrega está ligada a um serviço altamente especializado.

Zeferino, da Prestex, acredita que o principal ponto é a comunicação, pois existem várias maneiras de analisar a questão custo quando se fala de transporte aéreo.

“O primeiro grande ponto que deve ser levado em conta, quando falamos dessa modalidade de transporte, é a urgência da carga. Quando o contratante opta por essa modalidade logística, automaticamente o prazo de entrega deverá ser menor do que o praticado pelos outros modais. Sendo assim, o custo não pode ser apenas o do transporte, deve ser considerado o impacto que esse entrega mais ágil gerará ao tomador, expedidor e/ou destinatário da carga.”

Ainda segundo o gerente comercial nacional da Prestex, é fácil enxergar o verdadeiro valor do transporte aéreo quando refletimos sobre algumas questões, como o custo de uma linha parada para uma indústria de bebidas pela demora na entrega de algum insumo, ou o preço pago pelos fornecedores às montadoras automotivas pelo atraso de matéria prima, entre outras situações. “Se analisarmos por esse ângulo, o valor do transporte acaba sendo secundário diante do desafio de atender em menor tempo essa demanda.”

O segundo ponto é que não necessariamente por ser aéreo tem que ser caro. Por exemplo, se pode programar os envios de insumos e até mesmo de produtos acabados dos clientes ajustando o lead time e o custo de acordo com a necessidade do contratante. Para isso é fundamental o entendimento de toda cadeia produtiva da empresa, e assim conseguir dar opções muito vantajosas na relação custo benefício, explica Zeferino,

De fato, para Boff, da Cargocenter, há um expediente que o transportador/agenciador aéreo deve cumprir juntos aos clientes, principalmente no contexto B2B (business-to-





-business) que trata sobre adotar o papel de consultor em logística. "Mais do que abordar clientes para falar especificamente sobre transporte, é interessante falar em logística, a ciência ampla (de origem militar) que objetiva tornar disponível o material na melhor relação custo-benefício, no local e no tempo certo onde exista demanda. Muito do que se 'considera' sobre o custo do transporte aéreo em relação aos demais provém de certo preconceito ou falta de conhecimento de seus benefícios ligados a agregar valor aos negócios dos clientes. Um entendimento mais apurado da logística necessária pelo cliente pode gerar a percepção de que a escolha por outro modal de transporte pode gerar custos indiretos maiores do que o valor explícito num CTE aéreo", ensina o gerente geral da Cargocenter.

Picolli, da CCA Express, também propõe um ensinamento para se entender os benefícios do modal aéreo. "O transporte aé-

reo ainda tem uma grande fama de 'transporte caro'. No entanto, a composição de custos deste modal precisa ser entendida."

E o diretor comercial da CCA Express aponta as vantagens deste modal com relação ao transporte rodoviário, que muitas empresas não sabem: Cubagem: a cada metro cúbico transportado no modal rodoviário, a transportadora taxa em 300 kg. Já no aéreo, é taxado em 167 kg. Ou seja, uma diferença substancial para empresas com características de transporte de cargas volumosas; Seguro: no modal rodoviário as taxas de seguro e gris ultrapassam facilmente 1% (sobre o valor da Nota Fiscal). No modal aéreo, o mercado trabalha



**Luchiari, da Transportadora Americana:** Os maiores usuários do transporte aéreo são os segmentos com carga bastante fracionada e alto custo agregado

em média com 0,33% de taxa de seguro sobre a NF. Esta diferença torna mais atrativo o transporte aéreo para produtos de maior valor agregado; Taxa mínima: Todas as empresas de transporte aéreo oferecem serviços para pequenas encomendas, com transporte mínimo a partir de R\$ 20,00. No rodoviário, a taxa mínima muitas vezes supera este valor; Taxa de emissão: o modal aéreo não cobra esta taxa, porém

muitas empresas rodoviárias cobram.

"As mercadorias com maior valor agregado tendem a ser mais vantajosas para transportar no modal aéreo, pela segurança, agilidade e, também, pelo custo, visto as variáveis de ad-valorem serem mais favorá-

# TGA

## SOMOS MAIS QUE LOGÍSTICA

### ATUANDO EM TODA A CADEIA LOGÍSTICA COM:

- Movimentação rodoviária de cargas nacionais e internacionais FTL, LTL, FCL e LCL
- Armazenagem & Distribuição
- Cross-docking
- Montagem de kits e conjuntos
- Paletizadora automatizada de última geração (SIAT F1-M)
- Transferência entre fábricas com veículos dedicados



veis. Estudos apontam que no Brasil menos de 0,5% das remessas são enviadas no modal aéreo, sendo que no mundo o valor supera 5%. Ou seja, há muito que evoluir no modal aéreo no Brasil”, constata Picolli.

Na visão de Elias Sader, gerente da Filial Curitiba e da divisão Allink Air da Allink Neu-

tral Provider (Fone: 11 3254.9700), a resposta a esta questão passa por novos investimentos nos aeroportos existentes e abertura de novos aeroportos no país, possibilitando o Brasil ter uma maior capacidade de recebimento e movimentação de cargas aéreas – aumento de malha aérea. “Vemos hoje

uma iniciativa de privatização/concessões / PPP’s ainda bem embrionária e com modelos de concessões ainda em fase de testes e adaptações, mas vejo com bons olhos essa iniciativa e certo de que colheremos frutos no futuro com esses investimentos.”

Para Barbosa, da IBL Logística, os inves-

## COM A PALAVRA, OS EMBARCADORES QUE ATUAM COM TRANSPORTE AÉREO



**Perroni**, da Condumax e Incesa: O maior problema do setor envolve as opções de embarques imediatos e transbordo dos materiais a grandes aeroportos



**Luciana**, da Vulcabras Azaleia: Problemas do setor são a quantidade de voos e, em período de férias, a mudança de prioridade nos embarques e corte de carga



**Bertin**, da Marcopolo: Uma possível alternativa para reduzir o custo de transporte aéreo é a parceria entre empresas do modal aéreo e rodoviário

O que leva uma empresa a adotar o transporte aéreo para a entrega de seus produtos?

Para a Condumax Fios e Cabos Elétricos (Fone: 0800 701.3701) e Incesa Componentes Elétricos (Fone: 0800 770.3228) – grupo homologado nas principais concessionárias de energia do Brasil e no exterior, sendo fornecedor de cabos e conectores para a indústria automotiva, indústria petrolífera, mineração, usinas, grandes construtoras e indústrias dos mais diversos segmentos – é a urgência.

“É a urgência de clientes que não podem parar sua linha de produção – projetos de energia solar, chicoteiras, concessionárias de energia elétrica, grandes indústrias e montadoras de veículos”, explica Rodrigo Perroni, supervisor de logística do grupo.

Urgência também é o motivo apontado por Elmo Dantas Barbosa, gerente de compras/logística da Plastifica Industrial (Fone: 31 3503.1342), que

produz diversificados tipos de embalagens, como filmes em polietileno e polipropileno impressos em até oito cores, para empacotamento automático de sólidos e líquidos, rótulos em geral, filmes e sacos laminados, filmes e sacos coextrudados em até três camadas.

“Utilizamos esta modalidade somente em casos de extrema urgência”, diz Barbosa.

Não muito diferente é a resposta de Antonio de Jesus Queiroz Castro, gerente operacional de logística e almoxarifado da Hydro Alunorte (Fone: 91 3754.9673), uma empresa de mineração: Emergência. Ou de Marcos Eron da Silva, coordenador de logística da Elfaro Indústria e Comércio (Fone: 48 3254.7600): “usamos porque às vezes o preço compensa pelo prazo de entrega ser mais rápido que o do rodoviário”. A empresa é considerada a maior fábrica de Neoprene da América Latina, atendendo os mais variados mercados no segmento de cal-

## EMBARCADORES TAMBÉM APOIAM O PRÊMIO TOP DO TRANSPORTE

Os embarcadores participantes desta matéria especial também apoiam a realização do Prêmio Top do Transporte – eles são alguns dos votantes. Veja o que eles afirmam.

“O Prêmio Top do Transporte é a referência nacional no quesito transporte de cargas em todos os modais, com isso temos uma base dos melhores especialistas de serviço do mercado nacional.” – Perroni, da Condumax e Incesa.

“O Prêmio é importante para que as empresas possam sempre estar se atualizando, pois as que estão no topo querem se manter no topo, e as que estão abaixo, sabem que precisam melhorar alguma coisa, para que possam chegar ao topo, ou naturalmente sairão do segmento.” – Silva, da Elfaro.

“Acredito que o reconhecimento é a melhor forma de fazer o network da empresa.” – Castro, da Hydro Alunorte.

“O Prêmio nos permite identificar quais empresas possuem melhor custo-benefício, bem como identificar novos players no mercado, devido à avaliação ser feita por outras empresas do segmento.” – Bertin, da Marcopolo.

“O Prêmio é importante para a divulgação das transportadoras que estão se destacando no mercado, pois os resultados são baseados nas indicações de quem realmente utiliza a modalidade, e isto fortalece a credibilidade.” – Barbosa, da Plastifica Industrial.

çados, ortopedia, surf, mergulho, brindes, entre outros. Também é licenciada da marca Mormaii na fabricação de roupas de surf. “Devido à localização de alguns fornecedores ser no Sul, e algumas matérias primas terem urgência no recebimento pela fábrica nos estados de SE, BA e CE, além do envio mais rápido de amostras para os representantes, são os fatores que nos levam a usar o transporte aéreo, diz Luciana Eugênia da Silva

Pires, coordenadora de logística da Vulcabras Azaleia (Fone: 11 4532.1187), que atua com as marcas Olympikus, Opanka, Di-jeean, Azaleia e OLK – empresa de material esportivo. Por sua vez, a Marcopolo (Fone: 54 2101.4000) – líder no mercado brasileiro no segmento de ônibus – também utiliza o modal aéreo nas necessidades de transporte expresso, com entrega no menor prazo que o rodoviário, normalmente para



timentos deveriam ser feitos visando ao aumento da oferta de voos, lembrando que em algumas regiões, principalmente na Norte, há cidades atendidas por apenas um voo diário.

“De toda forma, deixando de lado suas especificidades, acreditamos que uma redução da carga tributária de toda a cadeia do trans-

porte aéreo de cargas poderia fazer com que os custos de operação abajassem e, por consequência, houvesse uma diminuição do valor do frete”, aponta, agora, Hudson, da JadLog.

O gerente de Operações & Desembaraço Aduaneiro da UPS Brasil aponta que as características do modal aéreo, já que a aeronave

atender falta de materiais em linha de produção ou envio de materiais de pós-vendas e assistência técnica. Quem comenta é Rogério Bertin, analista de logística da empresa. E a Ober Indústria e Comércio (Fone: 19 3466.9200) – empresa que atende 14 segmentos de mercado distintos, entre eles o automobilístico, moveleiro, calçadista, geossintéticos, limpeza doméstica, industrial e institucional –, segundo conta Vitor Manuel Abreu Silva, gerente de logística e distribuição da empresa, usa o modal aéreo para atender às necessidades de entrega de peças de máquinas e insumos, matéria prima, amostras, etc.

### Vantagens do modal

Quando a questão envolve as vantagens do modal aéreo segundo os embarcadores, as respostas não são muito diferentes: Lead time de entrega menor do que o dos outros modais, segundo Perroni, da Condumax e Incesa; tempo/prazo de entrega, na visão de Silva, da Elfaro, e de Castro, da Hydro Alunorte; rapidez, para Abreu Silva, da Ober, e Luciana, da Vulcabras Azaleia; e maior agilidade no transporte e melhor rastreabilidade da carga, para Bertin, da Marcopolo.

Entretanto, a despeito destas vantagens, também há os problemas no transporte aéreo.

De acordo com Perroni, da Condumax e Incesa, o problema envolve as opções de embarques imediatos e transbordo dos materiais a grandes aeroportos – isto poderia ser solucionado com possibilidade de embarques em cidades mais próximas e liberação das cargas em menor tempo no destino. Castro, da Hydro Alunorte, também coloca o problema de liberação da carga no aeroporto, o que poderia ser resolvido, talvez, com uma pré-liberação quando no embarque.

“Por possuímos materiais com diversas dimensões, as limitações de peso/dimensões acabam inviabilizando uma parte dos envios. O custo mais elevado que o rodoviário também dificulta uma maior utilização deste modal. Uma possível alternativa para reduzir o custo de transporte aéreo é a parceria entre grandes empresas do modal aéreo e rodoviário”, aponta, agora, Bertin, da Marcopolo. Para Abreu Silva, da Ober, o problema é o custo, o que poderia ser resolvido com a redução de algumas taxas, enquanto Luciana, da Vulcabras Azaleia, aponta a quantidade de voos e, em

período de férias, a mudança de prioridade nos embarques e corte de carga. “O aumento de opções de voos para transporte de matéria prima seria uma solução para este problema.”

### Relacionamento

Os embarcadores também dão sugestões para melhorar o relacionamento entre eles e os fornecedores de serviços de transporte. “Creio que a ‘informação’ nesta operação é de suma importância, uma vez que na outra ponta tem o cliente necessitando do produto. Quanto melhor for a acuracidade da informação, melhor será o relacionamento entre as partes. Com isso, todos saem satisfeitos”, afirma Perroni, da Condumax e Incesa.

Já Silva, da Elfaro, afirma terem um bom relacionamento com seus fornecedores na área, mas falta um pouco de empatia destes. “Precisam dar mais importância ao que transportam.”

Visibilidade do status da carga é o que poderia ser melhorado segundo Castro, da Hydro Alunorte, enquanto Abreu Silva, Ober, fala em atendimento e Luciana, da Vulcabras Azaleia, em melhorar o sistema de cotações, onde já informe os horários limites de entrega/recebimento.

Monte sua **torre de controle** com o sistema pioneiro em **monitoramento de entregas**

**HODIE**  
MONITORAMENTO LOGÍSTICO DE ENTREGAS

HODIE  
Pedidos

HodieWeb

HodieFRETE

Hodie APP

HodieBooking

Hodie  
REVERSA

Hodie KPI

**HODIE: INOVANDO DESDE 2001**

Fale com a Runtec

(11) 4521-1986

[www.runtec.com.br](http://www.runtec.com.br)



e o combustível são naturalmente mais caros, em comparação aos demais meios de transporte, por exemplo, já são pontos que encarecem a logística. “Atualmente, o mercado brasileiro padece de serviços de entregas utilizando esse modal. Clientes que utilizam esse tipo de transporte normalmente encontram fretes muito caros frente ao serviço solicitado. Para que as empresas possam investir e se instalar com estrutura própria nos aeroportos com uma economia de longo prazo, é necessário ter uma viabilidade econômica”, completa Souza.

Finalizando, Wanderley Rodrigues Soares, diretor da Unicargo Transportes (Fone: 11 2413.1700), aponta o que poderia ser feito para que o modal deixasse de ser considerado “caro” em relação aos demais: atrelar ao serviço diferenciais que justifiquem o preço, buscando otimizar recursos através da inovação e criatividade.

### Novos nichos de mercado

Pelas suas características, o modal aéreo está atraindo novos nichos de mercado.

Por exemplo, Boff, da Cargocenter, aponta quatro.

**Artigos PET** – mercado em ascensão, pets recebem “tratamento como humanos” e novos artefatos para os animais são desenvolvidos;

**Artigos esportivos/fitness** – há o aumento de adeptos à prática de esportes, não somente os mais convencionais, mas também os de aventura e ligados à natureza. Há crescente procura por artigos deste setor;

**Acessórios para celular** – novas soluções e modas são constantemente criadas em torno do uso de smartphones. Na

ideia de customização, os clientes compram – muitas vezes por impulso – este tipo de acessório;

**Produtos de beleza** – mulheres e até homens têm aumentado o interesse em produtos para cuidado pessoal. “A indústria de cosméticos, como exemplo, oferece soluções cada vez mais atraentes”, completa o gerente geral da Cargocenter.

Outra lista de novos nichos de mercado a usarem o transporte aéreo é feita por Picolli, da CCA Express.

**Eletrônicos** – segurança, agilidade e valor de frete;

**Produtos de moda** – por terem a característica de “troca de coleção”, é importante entregar no PDV o produto de forma rápida, agilizando a cadeia deste segmento;

**E-commerce** – não há como não falar da im-

portância deste segmento para o modal aéreo devido à necessidade de agilidade da entrega, “aproximando” o cliente da loja on-line;

**Hospitalar** – equipamentos hospitalares não podem sofrer atraso de entrega, e precisam de tempo curto de trânsito;



**Soares, da Unicargo:** atrelar ao serviço diferenciais que justifiquem o preço, buscando otimizar recursos através da inovação e criatividade, pode baratear o frete



**Para Sader, da Allink Neutral Provider,** baratear os custos do frete no setor passa por novos investimentos nos aeroportos existentes e abertura de novos

**Medicamentos** – são altamente visados para roubo, e também necessitam de agilidade, vantagens que o modal aéreo consegue agregar;

**Autopeças** – a cadeia de distribuição de autopeças está cada vez mais eficiente. “Como a gama de modelos está cada vez maior, e o tempo de vida deles cada vez menor, não há como a concessionária fazer grandes estoques de peças, por isso a montadora necessita entregar com urgência pedidos de reposição. O aéreo auxilia muito neste segmento”, completa o diretor comercial da CCA Express.

Souza, da UPS Brasil, ressalta que a demanda deste mercado tem se concentrado no transporte de produtos high-tech (produtos de alta tecnologia, com alto valor agregado), pois esse modal oferece mais segurança e rapidez nas entregas. Já na indús-

tria farmacêutica, o modal atende às necessidades do segmento por condições e procedimentos necessários para transportar os produtos. Isso inclui pré-requisitos como, por exemplo, ambientes com temperaturas controladas de acordo com o estado biológico de cada produto. Sem contar que também é um mercado em crescimento no Brasil, faturando cerca de R\$ 13,950 bilhões esse ano (um aumento de 13,5% se comparado a 2016), segundo dados da Associação Brasileira de Distribuição e Logística de Produtos Farmacêuticos – Abradilan.

Sader, da Allink Neutral Provider, também aponta tecnologia, eletrônicos e farmacêuticos como usuários deste modal,





já que o valor do transporte acaba sendo pequeno perto do valor agregado do produto. "No nosso caso, a modalidade de carga expressa é utilizada para encomendas urgentes (de peças automotivas, ou de amostras para exames laboratoriais), e para encomendas de alto valor agregado, como eletroeletrônicos, por exemplo. A urgência da entrega, bem como a rapidez e a maior segurança nos deslocamentos são os principais motivos", completa Hudson, da JadLog.

O mercado voltado para o setor de entregas rápidas, geradas pelo incremento do e-commerce nos últimos anos, é um importante novo cliente da LATAM Cargo Brasil, juntamente com as encomendas de pessoas físicas e micro e pequenas empresas. "Além do embarque de produtos de alto valor agregado, como fármacos, eletrônicos e autopartes, e dos perecíveis, como frutas e flores, e ainda, a carga viva", diz Elias, diretor geral de Cargas Domésticas da empresa. Luchiari, da Transportadora Americana, também comenta: os maiores usuários do transporte aéreo são os segmentos que têm carga bastante fracionada, alto custo agregado e necessidade de prazos que o rodoviário não consegue suprir.

"Tradicionalmente, empresas que trabalham com baixa utilização de estoque ou que necessitam rapidamente de peças de reposição utilizam-se do modal aéreo.



**Coelho**, da DHL Global Forwarding: Empresa tem notado crescimento no transporte aéreo de cargas perecíveis, tanto de alto valor agregado quanto de alimentos

Os produtos perecíveis e farmacêuticos também, em razão do prazo de validade dos produtos. Um novo nicho de mercado que vem se destacando é o de compras online, já que o prazo de entrega agrega valor ao produto", diz Caldana, da Dachser, enquanto Eliane, da Ágile Global Logistics, faz uma constatação: Nos últimos anos as empresas se desenvolveram e se prepararam com o aumento do volume de perecíveis. "Por quê? Aumento da demanda no exterior."

Coelho, da DHL Global Forwarding, também coloca que na sua empresa têm notado um crescimento no transporte aéreo de cargas perecíveis, tanto as de alto valor agregado, como remédios e outros insumos da área de saúde que requerem controle de temperatura, como as de alimentos.

No primeiro caso, trata-se de uma indústria que vem crescendo e desenvolvendo medicamentos cada vez mais sofisticados, caros e cuja entrega é uma questão literalmente vital. No segundo caso, está mais ligado à delicadeza do alimento ou ao chamado "shelf life", onde a validade é muito exígua e demanda uma velocidade de entrega que apenas o modal aéreo pode oferecer.

Outro mercado que cresce na utilização do transporte aéreo é a logística reversa, retorno de produtos para reparo, ou descarte, que antes era necessariamente feita em modal rodoviário devido ao custo, tem encontrado no transporte aéreo tarifas agressivas aproveitando o retorno dos aviões para os principais hubs, como GRU, VCP, CGH, BSB, diz Barbosa, da IBL Logística. Segundo ele, as tarifas de reversa são melhores em relação às tarifas de embarque devido à oferta ser maior, porém para esta negociação dar certo existe algumas regras, como frequência de demanda. Logweb



/ Perfect Welding  
/ Solar Energy  
/ Perfect Charging

**Fronius**

## REDUZA ENERGIA, BATERIAS, TEMPO DE CARGA REDUZA CUSTOS COM CARREGADORES DE BATERIA FRONIUS

Faça um estudo de redução de custo da sua empresa.



**NOS VISITE NA MOVIMAT**  
RUA B ESTANDE 29  
SÃO PAULO EXPO  
16 A 19 DE OUTUBRO

VENDAS.CARREGADORES@FRONIUS.COM

**11 3563-3800**  
**FRONIUS.COM.BR**



# Transporte rodoviário internacional: crise econômica provocou o desaparecimento de fornecedores do serviço

Muitos motoristas autônomos e empresas de pequeno e médio porte não resistiram à crise, diz um dos entrevistados. Com isso, a oferta de veículos X demanda de cargas ficou totalmente desequilibrada.

**O** Brasil, em virtude de sua situação geográfica, mantém historicamente acordos de transporte internacional terrestre, principalmente rodoviário, com quase todos os países da América do Sul. Com a Colômbia, Equador, Suriname e Guiana Francesa o acordo está em negociação – é o que informa o site da

ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres.

O Acordo sobre Transporte Internacional Terrestre entre os Países do Cone Sul, que envolve os transportes ferroviário e rodoviário, inclui Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Peru, Paraguai e Uruguai, também de acordo com a ANTT. Entre Brasil e Venezuela refere-se apenas ao transporte rodoviário. O mesmo ocorrerá com a negociação que está em andamento com a Guiana.

O Mercado Comum do Sul – Mercosul absorveu o Acordo de Transportes do Cone Sul e já se atingiu estágio mais avançado, com a negociação e adoção de normas técnicas comunitárias.

Complementarmente aos acordos básicos citados, têm sido estabelecidos acordos específicos no Mercosul, como o de Transporte de Produtos Perigosos e o



**Romão**, da Nuno Ferreira: Com a crise, muitas empresas deixaram de atuar por falta de gestão dos custos e, consequentemente, perda de competitividade

Acordo sobre Trânsito.

“A Nuno Ferreira, como agente de carga internacional, trabalha com vários setores da economia, principalmente para indústrias dos ramos alimentício, químico, farmacêutico e de bens de capital, tanto na importação como na exportação, entre Brasil, Chile, Argentina e Paraguai”, conta José Romão, gerente de Pricing da Nuno Ferreira Cargas Internacionais

(Fone: 11 2174.1000). Ele destaca, ainda que todos esses produtos exigem cuidados especiais, principalmente o maquinário que atenderá as linhas de produção, maior volume transportado pela empresa, que possui placas eletrônicas sensíveis, que não podem sofrer avarias.

Já o Grupo TGA (Fone: 11 3464 8181) atende todos os países do Mercosul, sen-

## NOVO SERVIÇO DO GRUPO TGA GARANTE SAÍDAS DE CARRETAS PARA O MERCOSUL A CADA 24 HORAS

O Grupo TGA acaba de lançar o CONSOLIDO.com.br, serviço através do qual o Grupo garante saídas, a cada 24 horas, para todos os destinos no Mercosul, de carretas apropriadas para o transporte de cargas secas, onde o embarcador poderá reservar até 1/3 do espaço do veículo para sua mercadoria, “garantindo-se, assim, que no mínimo três embarcadores conseguirão fazer

seus envios ao exterior de forma contínua e eficaz e com custos extremamente reduzidos, pois estarão compartilhando o espaço do equipamento com outros embarcadores”, explica Santos. Ele também conta que o serviço foi desenvolvido para solucionar as dificuldades que os embarcadores de cargas de lotação no modal rodoviário vêm enfrentando atualmente com a falta

generalizada de equipamentos para o transporte de seus produtos para o Mercosul. O serviço

atende todo o mercado de carga seca que se utiliza do transporte rodoviário no Mercosul.





do seu principal diferencial a consolidação de carga rodoviária internacional no regime de Trânsito Aduaneiro (MIC – DTA), “que garante ao mercado menor transit time e custos reduzidos entre os países signatários”, conta Adilson Santos, CEO do Grupo. Ele também lembra que os veículos do Grupo estão habilitados e equipados para atender a todos os tipos de cargas secas, químicas e especiais, em rotas de ida e volta Brasil-América Latina.

Santos coloca que as cargas químicas exigem expertise e atenção quanto ao manuseio e transporte, pois existem tipos de mercadorias que, manuseadas incorretamente, podem causar danos incalculáveis à saúde humana e ao meio ambiente. Igualmente, porém com risco totalmente diferente, está o transporte de carga sobredimensionada, que exige planejamento prévio e expertise na operacionalização, em todas as etapas do processo.

### Problemas

Sobre os maiores problemas enfrentados no transporte rodoviário internacional hoje, Romão, da Nuno Ferreira, acredita estar nas questões legais, de investimento público em infraestrutura e, principalmente, nos altos custos em geral, como combustível, pedágio, manutenção dos veículos. Também podem ser citadas as constantes greves dos agentes aduaneiros, impactando em despesas extras de armazenagem e estadia pelo fato de os veículos ficarem parados nas fronteiras.

“Estas questões poderiam ser solucionadas com investimentos no setor, maior empenho do governo em manter os serviços públicos estáveis, sem paralisações, e redução da burocracia no comércio exterior”, diz o gerente de Pricing.

Santos, do Grupo TGA, por sua vez, diz



**Santos, do Grupo TGA:** O planejamento logístico de longo prazo poderia melhorar o relacionamento entre o embarcador e o fornecedor de serviços de transporte

que, no cenário atual de crise, notaram o desaparecimento de fornecedores de transporte, gerando, assim, uma demanda muito mais alta do que a disponibilidade de equipamentos/transportadoras. “Entendemos que somente uma reestruturação do setor e o consequente surgimento de novos players poderão ser capazes de equilibrar a demanda x oferta”, diz o CEO do Grupo TGA.

Ainda a propósito dos efeitos da crise econômica brasileira no segmento de transporte rodoviário de cargas, Santos diz: “A crise econômica que assola o nosso país não poupou nenhum setor da economia, mas, sobretudo o nosso segmento de transporte rodoviário nacional e internacional. Muitos motoristas autônomos e empresas de pequeno e médio porte não resistiram. Com isso, a oferta de veículos X demanda de cargas ficou totalmente desequilibrada”.

Romão, da Nuno Ferreira, também coloca que a crise obrigou as empresas a enxugarem custos e margens de lucros, através de redução de pessoal e veículos da frota, afetando a frequência de manutenção dos mesmos e o investimento em novos equipamentos. Devido a isso – continua o gerente de Pricing –, muitas empresas deixaram de atuar por falta de gestão dos custos e, consequentemente, perda de competitividade.

Nesta situação de mercado, também vale a colocação do relacionamento entre embarcador e fornecedor. Como ele poderia ser melhorado?

“Os dois chegarem a uma relação de equilíbrio de preço, onde ambos ganhem com a operação e fiquem satisfeitos com os resultados e a performance”, diz Romão, da Nuno Ferreira, ao passo que Santos, do Grupo TGA destaca: planejamento logístico de longo prazo, com a consequente fidelização do fornecedor de transporte pelo embarcador. **Logweb**

VINNIG



distribuidor autorizado



## CARREGADORES DE BATERIA DE ALTA FREQUÊNCIA



**Maior vida útil das baterias  
Peso reduzido (5kg)  
Uso a bordo ou fora do veículo**

## COMPONENTES PARA VEÍCULOS ELÉTRICOS



**www.vinnig.com.br  
e.mail: comercial@vinnig.com.br  
fone: (21)3264-4761**



# Sucesso de público, **MOVIMAT** passa a ser bienal, junto com a **FENATRAN**



A 32ª edição da MOVIMAT – Salão Internacional da Logística Integrada, realizada de 16 a 19 de outubro último no São Paulo Expo, em São Paulo, SP, simultaneamente à FENATRAN – 21ª Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Cargas, foi marcada pelo sucesso de público e pelo reaquecimento do mercado de logística, segundo a Reed Exhibitions Alcantara Machado, organizadora dos eventos.

A sinergia entre os dois eventos foi tão positiva que a MOVIMAT passa a ser bienal, assim como a FENATRAN em anos ímpares. Nos outros anos, a MOVIMAT passa a ser realizada em eventos setoriais, como Feicon Batimat (10 a 13 de abril de 2018), Mecânica (24 a 27 de abril) e Fenasucro & Agrocana (21 a 28 de agosto).

“A logística faz parte de praticamente todos os setores da economia. Por isso, teremos espaços da MOVIMAT em alguns eventos do nosso grupo para fortalecer ainda mais o quanto as tecnologias e inovações oferecidas por esse mercado podem contribuir para tornar as operações mais eficientes, reduzindo custos e colaborando para tornar os negócios mais competitivos”, afirma o diretor da

MOVIMAT, Gustavo Binardi.

A realização da MOVIMAT junto com a FENATRAN foi muito bem recebida

pelo mercado por aproximar os setores de logística e transportes e apresentar soluções integradas para impulsionar os negócios. Passaram pelos quatro dias de MOVIMAT mais de 15 mil visitantes qualificados. “Este incremento em relação à edição de 2016 se deve à sinergia com a FENATRAN, realizada no mesmo local e período. Desta forma, com a união dos dois eventos, também unimos as principais atividades do setor que são Transporte e Logística”, salienta Paulo Octavio Pereira de Almeida, vice-presidente da Reed Exhibitions Alcantara Machado.

## Mais de 30 horas de conteúdo

Os visitantes da MOVIMAT tiveram à disposição mais de 30 horas de conteúdo gratuito e de qualidade para aperfeiçoamento profissional. A Ilha do Conhecimento teve 37 palestras nos quatro dias de evento, com profissionais do mercado, que apresentaram novidades tecnológicas e tendências de mercado. Além disso, a Ilha do Conhecimento sediou uma edição do Digitalize-me, organizado em parceria com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico – ABComm para estimular a cultura do empreendedorismo digital.







### MOVIMAT Experience

Uma das atrações do evento foi a MOVIMAT Experience que permitiu ao público acompanhar na prática demonstrações técnicas e funcionais, em tempo real, de produtos como empilhadeiras e transpaletas e outras soluções, inclusive com test drive.

### Inovathon Logistics Challenge

Esta edição da MOVIMAT sediou, de forma inédita, uma edição especial do Inovathon Logistics Challenge, desafio de logística promovido pela Scania voltado para universitários de todo o Brasil.

De acordo com os organizadores, o espaço recebeu a visita de pelo menos 11 instituições de ensino de níveis superior e técnico, que não conheciam o projeto e se encantaram com a proposta. Com isso, os participantes se motivaram a competir no Inovathon Logistics Challenge 2018 para que a Scania leve o evento para dentro de suas escolas e universidades.

Com o objetivo de aproximar a teoria da prática, foram promovidas quatro palestras, dois jogos de tabuleiro simulando a operação logística de pós-venda e quatro rodadas de perguntas e respostas, que contou com participantes de alto nível de conhecimento no setor.

"A ideia foi trazer – já para a próxima geração de profissionais – uma logística protagonista de decisões nas empresas, na qual eficiência e sustentabilidade es-

## Novidades

A revista *Logweb Digital* foi mídia oficial da MOVIMAT e destaca, a seguir, alguns dos produtos e serviços apresentados e lançados, bem como a opinião dos expositores sobre o evento.



### BMC-Hyundai vendeu máquina de 7 t no primeiro dia da MOVIMAT

Logo no primeiro dia de feira, a BMC-Hyundai vendeu para o Grupo AIZ a empilhadeira 70DF-7 a diesel, que será usada pelo escritório de advocacia em seu pátio para movimentação de veículos apreendidos. Ercilio Romeiro, gerente comercial da BMC-Hyundai, explicou que a empresa já havia adquirido um mês atrás o modelo de 16 toneladas e que, agora, com o aumento da demanda, fecharam negócio para mais uma máquina. Durante a feira, foi revelado que a Hyundai está estudando iniciar a fabricação de empilhadeiras no Brasil através da fábrica de Itatiaia, RJ, onde são produzidos atualmente os equipamentos para a área de construção. "Com isso, seremos a única do Brasil capacitada para construir empilhadeiras de grande porte, ou seja, a partir de 7 toneladas", revelou Romeiro. Entre as novidades apresentadas na feira estão



os equipamentos de 2,5 a 3,3 toneladas, com acionamento a diesel (25DT, 30DT e 33DT) e GLP (25LF, 30LF e 33DT). A nova versão da empilhadeira elétrica contrabalançada, de 1,5 toneladas, também foi destaque. "A BMC-Hyundai acredita na retomada do mercado e está preparada para participar dela", declarou o CEO, Felipe Cavalieri.



### GKO apresentou o GKO Frete

A solução para a gestão de fretes GKO Frete foi um dos destaques da GKO Informática. Ela auxilia empresas embarcadoras em todo o seu processo de contratação de fretes, tanto para mercadorias embarcadas quanto para o frete de entrada.

### Nova empilhadeira elétrica da Palettrans promete reduzir custos

Tendo a bateria de lítio como inovação tecnológica, a empilhadeira elétrica modelo PT16 Fast Free Lift esteve entre os lançamentos da Palettrans na MOVIMAT. Com capacidade de carga de 1.600 kg, a PT16 Fast Free Lift vai a uma altura de elevação livre de até 1,89 m, o que permite operações em condições de pé-direito baixo, como mezaninos e estruturas drive-in – a altura máxima de elevação é de 5,4 m.



Desenvolvida para operar em armazéns, indústrias de manufatura e instalações de varejo em corredores estreitos e espaços limitados de até 2,28 m, a máquina é ideal para o transporte e empilhamento de paletes.

### Fronius apresentou o processo de carregamento Ri



Segundo Mariana Kroker, gerente de vendas nacional da divisão de Carregadores de Baterias da Fronius do Brasil, este processo reduz a perda de energia no início do carregamento e durante a fase de recarga, o que reduz os custos de eletricidade e emissões de CO<sub>2</sub>. O carregamento é frio e suave, aumentando significativamente a vida útil das baterias. "Além disso, com os sistemas de carregamento da bateria Fronius Selectiva os usuários podem carregar diferentes tipos de baterias, utilizando o processo de carregamento Ri, que modera os custos, simplifica os processos na empresa e permite que a tecnologia de carregamento seja padronizada. No estande da empresa foi mostrado, ainda, o

Cool Battery Guide Easy – solução que otimiza a utilização da bateria através do sistema de informação e gerenciamento. Uma unidade de controle ligada a uma faixa de LED em cada sistema de carregamento da bateria informa ao usuário a bateria que foi carregada há mais tempo. Isto garante que todas as baterias serão utilizadas igualmente com a mesma frequência e com tempo suficiente para resfriar. "Também apresentamos o Fronius Switch Box, um sistema desenvolvido especialmente para empresas que dispõem de grandes frotas de locação de empilhadeiras. É uma solução para manter as baterias carregadas permanentemente mesmo que sejam armazenadas por muito tempo – com este sistema, o estado de carga de até 10 baterias pode ser continuamente mantido com apenas um carregador de bateria Fronius", afirmou a gerente de vendas nacional. Sobre a MOVIMAT, Mariana disse que o número e as características do público visitante foram positivos, enquanto as conversas foram bem encaminhadas, porém não foram fechados negócios. "As empresas estão mais otimistas e procurando soluções que tragam benefícios econômicos, como, por exemplo, redução no gasto de energia", concluiu Mariana.

### Equipamento de Goods-To-Person foi destaque da Bastian Solutions



A Bastian Solutions é um integrador independente de Automação Logística. Na MOVIMAT apresentou um equipamento de Goods-To-Person Technology, chamando de AutoStore, além de produtos e serviços para uma completa solução em movimentação de materiais. "Recebemos um número bom – mais de 100 contatos interessados nos serviços e produtos – de visitantes e um público bem direcionado. Acreditamos que a FENATRAN ajudou a atingir esses objetivos. Também foram realizados ótimos contatos, com mais de 50 reuniões posteriores à feira. Aparentemente, o cenário está mudando, com estudos para possíveis investimentos", comentou Carlos Eduardo Galbiati, Application Engineer da empresa.





## Kion mostrou a Logística 4.0

No estande da Kion na feira, o visitante foi convidado a experimentar a Logística 4.0, que está revolucionando a indústria, com a Internet das Coisas e a digitalização, promovendo a integração entre processos, máquinas e pessoas. “A Kion se posiciona como protagonista nessa nova era, apostando em tecnologias inovadoras, software para automação e gerenciamento de processos e integração de toda a cadeia logística”, disse Leticia S. Regno, Marketing Analyst da empresa. A recente aquisição da Dematic, player global em soluções para automação de armazenagem, a compra da Egemim, maior fabricante mundial de AGV’s (veículos autônomos guiados), os investimentos em software e aplicativos para gestão de frota indicam o caminho do futuro do Grupo no mercado. “A Linde levou

para a feira a empilhadeira de grande porte de 16 t, para movimentação de contêineres vazios, que pode ser utilizada em operações portuárias, entre outras. A Still mostrou uma completa linha de equipamentos, desde transpaletas elétricas até equipamentos para armazenagem em geral, além de trazer pela primeira vez uma empilhadeira contrabalançada elétrica com bateria de lithium-ion. Todos esses equipamentos compõem o cenário para os sistemas integrados em automação de armazéns da Dematic, que tem soluções completas para diversos setores do mercado”, explicou Leticia. Já no segmento Economy, a Baoli lançou a contrabalançada a combustão F30G para cargas de até 3 toneladas com fabricação nacional. Movida a GLP, é ideal para trabalhos internos e externos e conta com



100% de disponibilidade de peças de reposição. “Tivemos por volta de 2000 visitantes no nosso estande, interessados nos nossos produtos e equipamentos, o que gerou bastante negócio e leads para a empresa. A MOVIMAT foi muito boa em termos de negócios fechados para o Grupo Kion e sentimos que o mercado está voltando e que todos estão mais otimistas sobre o que está por vir”, completou a Marketing Analyst.

## Soluções da Ulma também focam no conceito da Logística 4.0



A Ulma Handling Systems, especializada no desenvolvimento de projetos de sistemas e armazéns automatizados para diversos segmentos da indústria, anunciou duas novas soluções inovadoras, com foco no conceito da Logística 4.0. Uma delas é o Sistema Supervisor de Instalações Logísticas, que tem como objetivo principal englobar todo um parque de armazéns distribuídos pelo mundo, e cada armazém tem um sistema supervisor local que interage de forma remota com os dados armazenados na nuvem. A outra novidade é o robô colaborativo pessoa-robô, desenvolvido para realizar o picking unitário para preparação de pedidos em Centros de Distribuição e proporciona um espaço híbrido de trabalho compartilhado por robôs e humanos, combinando automatização com flexibilidade e segurança.

## Lançamento da Combilift, aplicativo apoia decisões logísticas

A fabricante de empilhadeiras irlandesa Combilift lançou em caráter exclusivo no Brasil o aplicativo Combilift Logistics Improvement Calculator (CLIC), uma ferramenta para os consultores de projeto da marca em seu contato com clientes e potenciais clientes para avaliar, quantificar e justificar decisões logísticas com foco no tripé equipamento de movimentação – estrutura de armazenagem – galpão. O aplicativo está disponível para toda a rede de revendedores Combilift em território nacional. De acordo com o diretor comercial da empresa, Rafael Kessler, em pesquisa realizada internamente, identificou-se uma lacuna entre a solução técnica (projeto ou layout de armazenagem, número de equipamentos e pessoas, sem considerar dados econômicos) e a decisão econômica das empresas, que levou ao desenvolvimento do CLIC. “Observamos que boa parte das decisões de investimento são tomadas sem levar em consideração todos os custos operacionais e investimentos envolvidos, bem como são desprezadas

despesas futuras como manutenção ou reformas e isso pode impactar o caixa da empresa. A vantagem do aplicativo é que a resposta é imediata e compartilhada para todos os envolvidos em tempo real.” A empresa também anunciou durante a feira o começo da fabricação das torres de suas empilhadeiras em território nacional, em parceria com a Lift-Tek do Brasil. Com a nacionalização deste item, afirmou Kessler, a marca vai garantir uma redução no prazo de entrega das empilhadeiras ao cliente que atualmente é de até cinco meses (entre sua produção na planta de Monaghan, Irlanda, até sua chegada ao Brasil) para menos de quatro semanas. As empilhadeiras seguem sendo produzidas naquele país, porém as torres poderão ser instaladas no Brasil. Sobre a MOVIMAT, Kessler disse que “foi uma iniciativa muito positiva unir os dois eventos, pois nos trouxe novos contatos. Os contatos feitos na MOVIMAT foram muito bons e ano a ano eles vêm evoluindo”, finalizou o diretor comercial.

SISTEMA DE MONITORAMENTO DE OPERAÇÃO COM EMPILHADERAS SEM A UTILIZAÇÃO DE CABOS. A CÂMERA É FIXADA NO PORTA GARFOS DA EMPILHADERA E UM MONITOR FIXADO PRÓXIMO AO OPERADOR. O MONITOR É DESTINADO A MONITORAÇÃO DA IMAGEM ENVIADA PELA CÂMERA.

#### QUALIFICAÇÕES DO SISTEMA SVO-IP:

- FINALIDADE DE EVITAR ACIDENTES E ACELERAR A OPERAÇÃO
- OPERADOR CONSEGUE UMA VISÃO MAIS PRECISA DO GARFO
- O OPERADOR PODE MONITORAR A APROXIMAÇÃO DA CARGA
- O GERENTE MONITORAR SOMENTE O OPERADOR
- RÁPIDA E FÁCIL INSTALAÇÃO
- NÃO POSSUI INTERFERÊNCIA
- IP CARACTERÍSTICO DA CONFIGURAÇÃO
- ATRASO DE IMAGEM MENOR QUE 0,2 SEGUNDOS
- PREPARADO PARA OPERAÇÕES EM LOCAIS COM POQUÍSSIMA LUMINOSIDADE, PORÉM A IMAGEM FICARÁ EM TONS DE CINZA.



Av. Ayrton Senna, 3000 - bl.2 - sl. 317/325  
Tel.: (21) 2421-9722 / (21) 7898-3264  
contato@szlaboratorio.com  
www.szlaboratorio.com

## evento

Logweb Digital



### Capo apresentou sistema de carga de contêineres por piso móvel

Na MOVIMAT 2017, a Capo Tecnologia e Serviços de Engenharia apresentou, como lançamento, o sistema de carga de contêineres por piso móvel – loader para contêineres, o qual permite fazer a pré-carga do contêiner marítimo em uma área com livre acesso por todos os lados. “Este é o primeiro sistema de carga de contêineres por piso móvel que permite a carga de produtos não paletizados de forma totalmente automatizada e em menos de 5 minutos. E também pode trabalhar em armazéns refrigerados, permitindo a carga de reefer”, explicou Carlos Adell Péricas, sócio/administrador da empresa. Durante a feira, a Capo também apresentou sistema de carga e descarga de caminhões por piso móvel – que pode



ser instalado em qualquer tipo de caminhão; e sistema de docas de cargas com piso móvel que podem ser projetadas de forma embutida ou sobreposta. Sobre a visita na MOVIMAT, Péricas disse que muitas empresas visitaram o estande para conhecer o produto, por já terem informações sobre os sistemas. “Fizemos excelentes contatos com algumas empresas e esperamos ter um retorno para negócios a partir de 2018”, completou.

### Emplaca lançou etiquetas de lacre



Etiquetas de lacre, com evidencia de remoção e destrutiva, e um novo sistema de identificação de piso (Floor Marking) foram os lançamentos da Emplaca na MOVIMAT. A empresa também apresentou placas com código de barras para

logística, patrimônio, bens duráveis e identificações em geral, placas de comunicação visual, placas de segurança, etiquetas e ribbons, rebobinadores e dispensadores de etiquetas e pintura de demarcação de piso. “O público foi bem selecionado e com poder de decisão ou implantação dos nossos produtos/sistemas. A FENATRAN ajudou muito no movimento. Consideramos que temos grandes negócios ligados a projeto de logística de clientes com potenciais a curto e médio prazo”, completou Marcos Mota de Andrade, gerente de vendas da empresa.

### Controle de localização foi um dos destaques da Feedback

A Feedback Tecnologia apresentou, como novidades, controle de localização, paletes e produtos através de radiofrequência. A empresa ainda produz softwares de WMS/Armazéns Gerais, TMS e ERP. Galba Theodoro, gerente do setor de Logística/Armazéns Gerais afirmou que o público visitante foi bem objetivo, bem focado no que queria e precisava.





## Áreas de packing e picking foram destacadas pela Inobag

A Inobag Indústria e Comércio de Máquinas e Embalagens Plásticas lançou três novos produtos para as áreas de packing e picking: MV5X – Máquina de embalar e rotular semiautomática utilizando embalagens plásticas; FEX+ – Máquina para embalar e rotular de forma manual; Inopick – Armário para picking de peças totalmente seguro e com indicação de posição na separação. “A MOVIMAT foi muito positiva para a Inobag porque pudemos fazer contato com um público de qualidade. Este já é o quinto ano que participamos e estamos satisfeitos com o resultado”, assinalou Moisés Nunes Curvello, diretor comercial da Inobag. Ele também destacou que a empresa teve muitos visitantes e com características voltadas aos segmentos onde a em-



presa atua, superando as expectativas, principalmente quando comparado ao ano anterior. “Tivemos muitos prospects e inclusive recebemos alguns clientes que convidamos e avançamos nas negociações, muito provavelmente fecharemos negócios”, completou Curvello.

## Walpick apresentou sistema de picking e setup



A Walpick é uma empresa nova e lançou na MOVIMAT o sistema Walpick by laser. “O software é intuitivo e de fácil utilização. Roda em todos os navegadores modernos de internet e tem a capacidade de importação de dados de outros sistemas. Necessita de um computador para servidor de banco de dados e de comunicação com os apontadores e alvos endereçados. Para as operações de picking e setup, utiliza dispositivos móveis como tablets, smartphones e notebooks”, explicou o sócio da empresa, André Luiz Almeida de Moraes. A Walpick teve mais de 100 contatos na feira, 50% de grande interesse na solução, e conta com seis projetos em andamento, sendo dois bem avançados.

## Baterias industriais Moura em destaque na MOVIMAT

A Moura levou à MOVIMAT sua linha Moura Tração. São diversos modelos que atendem a todos os veículos elétricos de intralogística com capacidades a partir de 110 Ah até 1750 Ah. As aplicações dos produtos vão desde lavadoras de piso, rebocadores e máquinas de movimentação de carga até o segmento metroferroviário. “Tecnicamente desenvolvidas com placa plana, design de grade otimizado e um robusto sistema de blindagem da placa, apresentam longa durabilidade”, comentou a gerente comercial de baterias tracionárias, Erica La Vecchia.

## Nos campos, centros logísticos ou portos, peça que a gente tem!

Com estoque global em peças de reposição, acessórios e inovações para empilhadeiras, plataformas aéreas, equipamentos portuários, tratores e máquinas agrícolas, a TVH-Dinamica é a solução para o mercado de movimentação, contribuindo para que tudo continue em perfeito funcionamento.

- Com mais de **2,5 mil** clientes no Brasil
- Mais de **28.000** itens no estoque a pronta entrega
- Mais de **160.000** mil itens de todas as marcas, nas linhas de movimentação, industrial e agrícola
- O grupo TVH atende **173** países, somando em estoque mundial mais de **600** mil itens disponíveis
- Equipe de vendas **interna e externa**
- Atendimento **24h** via e-commerce
- Qualidade **OEM**



**TVH DINAMICA**

[www.tvhdinamica.com.br](http://www.tvhdinamica.com.br)

Televendas: (19) 3045-4251 • [info@tvhdinamica.com.br](mailto:info@tvhdinamica.com.br)  
Rua Francisco Foga, 840 • Distrito Industrial de Vinhedo - SP



## Retrak apresentou novo modelo de trocador de baterias

A Retrak Empilhadeiras, empresa que loca e vende equipamentos das marcas Still e Linde, apresentou durante a MOVIMAT a versão aperfeiçoada do Trocador Automático de Baterias TAB 1200. Lançado em 2014, o acessório é um desenvolvimento da própria Retrak. Sérgio Guimarães, diretor técnico da empresa, explicou que no trocador de bateria, a água não tratada é armazenada em tanque plástico com capacidade de 45 litros, alojado sobre os garfos da transpaleta que faz parte do conjunto. Na hora da

utilização, a água é bombeada através do filtro e do deionizador em alta vazão e vai até a pistola de enchimento, que pode ser engatada ao conjunto de válvulas da bateria. "A nova versão do TAB 1200 completa o nível de uma bateria de 608 Ah 48 V em apenas 5 segundos. Com este equipamento, trocar a bateria de uma empilhadeira elétrica leva em torno de 3 minutos, incluindo abastecimento de água para completar seu nível", disse o diretor técnico. Por sua vez, falando sobre a feira, Fábio Pedrão, diretor executivo da

Retrak afirmou: "A MOVIMAT é uma feira que proporciona à Retrak reunir, em um só ambiente, clientes e potenciais clientes para uma troca de experiências e reforço de nossa rede de relacionamentos. A realização da FENATRAN em conjunto com a MOVIMAT foi um ponto interessante em 2017: muitos clientes que passaram por nosso estande elogiaram essa união dos dois ramos da logística – transportes e intralogística – que proporcionou uma experiência única e com uma visão mais ampla para a tomada de decisões".

## Impressora térmica foi o lançamento da Genoa



"Nosso lançamento no evento foi a impressora térmica T400, com velocidade de 6 polegadas por segundo (a mais rápida do setor) e três interfaces residentes", explicou Marcos Mazzetti, gerente de vendas da Genoa Informática e Engenharia. Entre os outros equipamentos apresentados na feira estão impressoras de impacto para aplicações industriais, varejo e distribuição – notas fiscais, etiquetas, romaneios e relatórios em geral – e impressoras térmicas para aplicações em logística, indústrias, comércio e RFID.

## RunTec Informática apresentou aplicativo para controle do ciclo do pedido

O lançamento da RunTec Informática envolveu as novas versões dos módulos da suíte de aplicativos Hodie, com destaque especial para o Hodie Pedidos, que controla a "linha do tempo" do ciclo do pedido, trazendo a experiência do acompanhamento das compras do comércio eletrônico para os pedidos entre empresas. "Este ano a feira teve um bom público, tanto no aspecto quantitativo, quanto no aspecto qualitativo. Sabemos que o setor de feiras é muito sensível a crises, mas acredito que a MOVIMAT tenha sido uma ótima oportunidade para expositores e visitantes trocarem experiências. Nosso estande recebeu muitas visitas, e fizemos diversas apresentações e demonstrações de nossos produtos. Muitos dos visitantes demonstraram interesse em iniciar uma negociação, e já estamos trabalhando nestes novos relacionamentos", disse Mauricio Fabri de Oliveira, sócio gerente da empresa. E ele continuou: "a nossa percepção é que existem empresas interessadas em fazer negócios, com ou sem crise".



## Saur deu destaque a posicionador de garfos e tira tampas de caminhões

Foram dois os destaques no estande da Saur. O novo posicionador duplo de garfos Kaup oferece mais produtividade ao carregar dois paletes em uma única operação. O equipamento foi totalmente remodelado



para melhorar a visibilidade do operador e adquirir melhor residual na empilhadeira. Por sua vez, a pinça para retirar e colocar tampas laterais de caminhões é sobreposta aos garfos da empilhadeira e as garras são protegidas com borrachas para não danificar as tampas. Tem capacidade para uma tampa de carreta, de aproximadamente 100 kg. Sobre a feira, Enio André Heinen, diretor comercial, e Monica Heinrichs, assessora de imprensa, afirmaram que houve um sentimento de que os negócios estão começando a mover-se.





## CargoX se mostrou como transportadora sem frota própria



A MOVIMAT foi o primeiro evento do setor em que a CargoX participou. A empresa é a primeira transportadora do Brasil sem frota própria, baseada em tecnologia e inovação, operando conectada em tempo real, por meio de um aplicativo próprio, a uma rede de mais de 150 mil motoristas autônomos. "Lançada oficialmente em março de 2016 e considerada como a 'Uber do transporte de cargas', a empresa é pautada pelo uso inteligente da tecnologia aliado ao alto nível de serviço", disse Roberta Martins – Head de Conteúdo da empresa. Atualmente, atende todas as regiões do país e com diferentes perfis de caminhões. "Recebemos muitas

pessoas em nosso stand e com perfis bastante diversos. Muitos dos nossos visitantes foram embarcadores, com grande potencial para se tornarem nossos clientes, mas recebemos também muitos profissionais de outros segmentos da logística interessados em conhecer nosso modelo inovador. Segundo a organização do evento, fomos

os recordistas de captação de leads no aplicativo oficial da MOVIMAT, o que demonstra o quanto fomos efetivos em apresentar o nosso modelo ao mercado. Mas aproveitamos o evento também para receber clientes que já estavam em negociação e estreitar o relacionamento com os nossos atuais clientes. Os resultados foram proveitosos em todas as três esferas." A Head de Conteúdo disse, ainda, que puderam perceber, durante a feira, um aquecimento do mercado, com várias empresas e profissionais buscando novos produtos e serviços para já se prepararem para um aumento de demanda que estão prevendo no curto prazo.

## Rayflex mostrou as últimas tendências em portas rápidas



Entre os produtos apresentados pela Rayflex estão as portas rápidas automáticas da série RP para áreas internas, fabricadas em material flexível, que reduz a manutenção, evita trocas de peças e elimina paradas de produção. A linha RPAL01, de alta velocidade e estanqueidade, protege o ambiente de correntes de ar, poeira e contaminação. Já a Frigoiso é para uso em câmaras resfriadas e frigoríficas. Entre as soluções para docas estão a linha seccional, com isolamento térmico, acústico e vedação, e o nivelador de docas, que facilita o processo de carregamento dos caminhões. "Nossas portas são seguras por não possuírem barras metálicas que causam acidentes com os usuários, contribuindo também para a redução dos custos de manutenção", ressaltou a diretora da marca, Giordania Ribeiro. Logweb

# RAMPA MÓVEL

MOVIMENTE SUAS CARGAS COM A RAMPA MÓVEL GKL.

[www.rampamovel.com.br](http://www.rampamovel.com.br)



custom 7 ton



rampa móvel 7 ton



**GKL - INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.**  
 (011) 4828-1835 e (011) 4828-1916  
 email: [gkl@gkl.com.br](mailto:gkl@gkl.com.br) site: [www.gkl.com.br](http://www.gkl.com.br)



# 2018

## UM ANO DE GRANDES **OPORTUNIDADES** PARA OS **ANUNCIANTES** DA **LOGWEB.**

**MAIOR EXPOSIÇÃO** DE SUAS MARCAS,  
**SERVIÇOS E PRODUTOS** ATRAVÉS DAS  
PUBLICAÇÕES DAS **REVISTAS IMPRESSA**  
**E DIGITAL** DA **LOGWEB** E DA NOVÍSSIMA  
REVISTA **MODAL MARÍTIMO.**

O GRUPO **LOGWEB** É CERTIFICADO PELA  
**UBM, REALIZADORA DA INTERMODAL,**  
COMO MÍDIA OFICIAL E **CATÁLOGO OFICIAL**  
DESSA IMPORTANTÍSSIMA FEIRA QUE  
ACONTECE LOGO NO **INÍCIO DO ANO**

NÃO FIQUE DE FORA DAS **EDIÇÕES**  
**ESPECIAIS.** FALE COM NOSSA EQUIPE  
COMERCIAL E ELABORE JÁ UM **PLANO DE**  
**MÍDIA** PARA 2018.

REVISTA  
**Logweb**

11 3964.3744 11 3964.3165