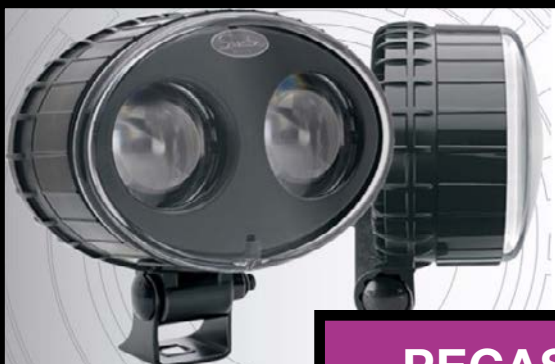
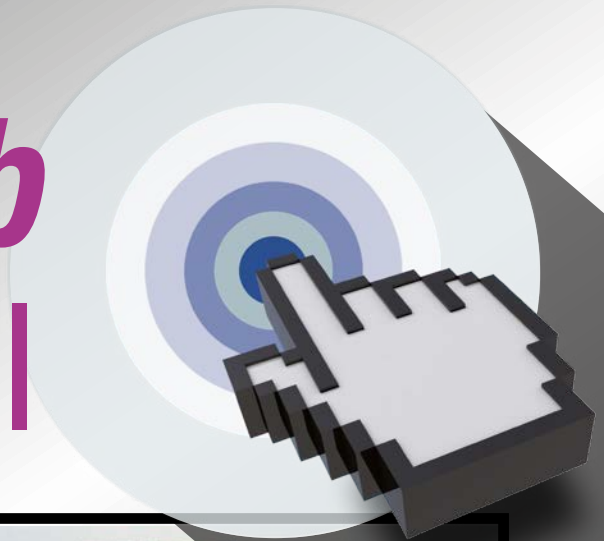


Logweb Digital



**PEÇAS E SERVIÇOS
PARA EMPILHADEIRAS**

Canal Logweb

logweb_editora

@logweb_editora

Portal e Revista Logweb

f

25ª EDIÇÃO



INTERMODAL

2019 SOUTH AMERICA

UM NOVO MOVIMENTO PARA 2019:

GERAR MAIS NEGÓCIOS.

NÓS JÁ ESTAMOS PREPARANDO A PRÓXIMA EDIÇÃO
DA MAIOR FEIRA DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE
DE CARGAS E COMÉRCIO EXTERIOR
DAS AMÉRICAS.

19 A 21 DE
MARÇO DE 2019
SÃO PAULO EXPO - SP - BRASIL



NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS, TENDÊNCIAS
DE MERCADO, TECNOLOGIAS E MUITO MAIS.

**ESPERAMOS VOCÊ NA INTERMODAL
SOUTH AMERICA 2019.**

CONSULTE NOSSA EQUIPE COMERCIAL:

Kelly Lima - Gerente Key Account
klima@ubmbrazil.com.br
+55 11 4878-5921

Bruno Nascimento - Comercial
bnascimento@ubmbrazil.com.br
+55 11 4878-5939

Mídia Oficial

Realização

REVISTA
Logweb
referência em logística





Espaço para as empilhadeiras

Novamente damos espaço para as empilhadeiras, tratando nesta edição de *Logweb Digital* das peças e dos serviços para estes importantes integrantes da cadeia logística. No caso das peças para empilhadeiras, os enfoques são sobre o desempenho em 2017, as projeções para 2018, incluindo os fatores que contribuem para estas projeções, e o futuro do segmento. Além das expectativas otimistas, também é colocada em foco, novamente, a questão das peças genuínas e das paralelas, numa interessante discussão. Além das mudanças promovidas pelos fabricantes para tornar mais viável o uso das peças genuínas. Quanto à questão dos serviços para empilhadeiras, também é feito um balanço do setor no ano passado, os serviços mais requisitados naquele ano e as projeções para 2018. Aqui o destaque é o incremento da manutenção corretiva no ano passado, motivada pela idade avançada da frota no Brasil: Em tempos de crise, fica claro que as empresas não investem em novos equipamentos. Estão aí, leitor, informações importantes para você que atua no segmento de logística e, mais precisamente, no de empilhadeiras. Faça bom proveito.

Os editores

- 4 Peças para empilhadeiras: Reação do setor começou em 2017 e deve prosseguir em 2018
- 10 Serviços para empilhadeiras: idade avançada da frota no Brasil levou ao aumento das revisões corretivas
- 15 Operações Logísticas

MT começará a receber fertilizantes pela ferrovia

MODERN Logistics fecha contrato com a Nuno Ferreira Cargas Internacionais

Martins expande operações para Santa Catarina

Intermodal.....	2ª Capa
Store	7
Runtec	9
L Amorim	11
Retrak	13
Fronius.....	15
Princesa dos Campos	4ª Capa

Logweb Digital



Suplemento Digital da revista impressa Logweb 187

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/SP 59413)
redacao2@logweb.com.br

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

Diretor de Marketing
José Luiz Nammur
jlammur@logweb.com.br

Diretor Administrativo-Financeiro
Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Caroline Fonseca (Auxiliar Administrativa)
admin.2@logweb.com.br

Diretora Comercial
Maria Zimmermann Garcia
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545
maria.garcia@grupologweb.com.br

Fernanda Chiarello (Estagiária)
comercial.2@grupologweb.com.br
Jussara Teles (Estagiária)
comercial@grupologweb.com.br

Gerência de Negócios
Cleo Brito - Cel.: 11 99666.9504
cleo@logweb.com.br

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

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

Diagramação
Alexandre Gomes

Portal.e.Revista.Logweb

@logweb_editora

logweb_editora

Canal Logweb



Download do app



Download do app





Peças para empilhadeiras:

Reação do setor começou em 2017 e deve prosseguir em 2018

E apesar de ser um ano repleto de obstáculos no calendário, como a Copa do Mundo e as eleições, os representantes do setor acreditam que o mercado de peças continuará em curva ascendente, consolidando ainda mais a sua recuperação em 2018.

É sabido que 2017 foi um ano conturbado, começando com retrações – acompanhando as tendências dos anos anteriores – e se recuperando aos poucos ao longo do período. “O ano começou muito complicado, devido ao ano de 2016 ter sido muito difícil para o mercado de forma geral, porém no segundo semestre o mercado deu uma reação e nos surpreendeu de forma positiva”, comprova Bruno Leonardo Rocha Fernandes, gerente comercial da Coparts Comercial de Peças e Serviços (Fone: 11 2633.4000).



Piazza Filho, da Vinnig: O Brasil já foi a sétima maior economia do mundo e a recuperação é uma questão de tempo: ela será gradual, mas existirá

De fato, conforme comenta Alessander Luis Furlan, gerente de Pós-Vendas da Clark Material Handling Brasil (Fone: 19 3856.9090), uma hora ou outra, o mercado de peças para empilhadeiras sentiria a terrível queda de vendas ocorrida no mercado de equipamentos nos últimos quatro anos. E isso ocorreu com grande intensidade no ano de 2016. “Impulsionada pela redução

de equipamentos novos no mercado que reduziam o volume de peças comercializadas para a realização de preventivas, pela ociosidade dos equipamentos do campo que reduziram simbolicamente a quantidade de quebras e por consequência o consumo de peças, o ano de 2016 foi o período no qual nos preparamos para enfrentar 2017 com novas ideias para transformar a dificuldade em oportunidade. E isso ocorreu, e podemos afirmar que o ano de 2017 marcou um momento de recuperação inicial e que exigiu muito trabalho para atingirmos o bom resultado planejado para o ano”, diz Furlan.

Assim, de forma resumida, pode ser avaliado o ano 2017 para o segmento de peças para empilhadeiras – afinal, as vendas destes veículos industriais também passaram por um período recessivo.

Também de acordo com Eduardo Makimoto, diretor da AESA Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466), no geral, 2017





foi um ano positivo: “tivemos um incremento de 20% nas vendas em relação ao ano anterior. Acreditamos que o aumento nas vendas se deu pela idade avançada da frota de empilhadeiras no país. A venda de peças está intimamente ligada à queda de venda de máquinas novas. Os clientes estão optando por dar sobrevida aos equipamentos, ao invés de renovar a frota. Além disso, quem trabalha com máquinas mais novas está dando mais atenção às preventivas, para mantê-las operando por mais tempo”, explica Makimoto. Sergio Martins, gerente comercial da Tecnomac Brazhyu Equipamentos (Fone: 12 3909.4400), também opina: ele diz que identificaram uma melhora nos resultados a partir de outubro de 2016, fechando o ano de 2017 com um aumento em torno de 22%.



Martins, da Tecnomac Brazhyu:
a empresa identificou uma melhora nos resultados a partir de outubro de 2016, fechando 2017 com aumento em torno de 22%

Jean Robson Baptista, da Empicamp Empilhadeiras (Fone: 19 3756.2100), também aponta crescimento de 20% nas vendas de peças em 2017, comparado a 2016. Principalmente de peças originais Linde, fazendo a empresa, inclusive, contratar outro profissional para o setor.

O ano de 2017 também apresentou crescimento nas vendas de peças genuínas Linde STILL quando comparado a 2016 em cerca de 10% nas regiões que a Tractorbel Equipamentos (Fone: 31 3474.1000) atua – Minas Gerais e Espírito Santo. “Acreditamos que esse crescimento se deve à retomada de alguns segmentos e, também, à maior percepção de valor do cliente em trabalhar com o Serviço Autorizado da marca. Um segmento que percebemos estar sempre em crescimento é o alimentício, seja o atacado ou o varejo”, completa Ronaldo Moretto Marrano, diretor de Pós-Vendas da empresa.

Jackson Pires, gerente comercial de Pós-Vendas da Hyster-Yale Group (Fone: 11 4134.4700), ressalta que para a empresa, os setores de peças e serviços são interligados pelo departamento de pós-venda. “Já tem alguns anos que a Hyster-Yale vem adotando uma postura diferenciada no mercado, com foco no tripé Pessoas/Processos e Ferramentas, onde o principal não é apenas fornecer peças e serviços, mas sim gerenciar as frotas dos clientes, descobrindo as suas necessidades. Por conta disso, este é um segmento que vem apresentando um desempenho fora da média, crescemos 20% em 2017 com nossas operações de pós-vendas, tanto em fornecimento de peças, quanto de serviços.”

Rodrigo Bastos Cavalcante, diretor comercial da Brasif Máquinas (Fone: 31 2129.3768), também fala em crescimento do setor em 2017. De acordo com ele, os impactos da recessão econômica dos últimos três anos no setor industrial e logístico foram menores que no da construção: o setor de peças cresceu 3% em 2017 sobre 2016, que já havia crescido 17% sobre 2015. “Pode-se considerar um desempenho satisfatório, visto que o parque potencial de empilhadeiras sofreu uma redução de vendas em 2015 e 2016, mas deu indícios fortes de retomada a partir de 2017, que tem se confirmado em 2018.”

Cristiano Leodoro Ferreira, gerente de Pós-Venda da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333), também destaca que, em virtude da queda do volume de máquinas novas, sentiram um leve crescimento nas vendas de peças de reposição para empilhadeiras, cerca de 1,2% comparado ao ano de 2016. De acordo com

Ferreira, o volume só não foi melhor devido ao aumento de empresas que vendem peças paralelas, fato esse que atrapalha o mercado dos Serviços Autorizados que trabalham apenas com peças genuínas.

André Perandin Moreira, gerente de Pós-Vendas da BYD do Brasil (Fone: 0800 942.8088), como fabricante de equipamentos, também opina sobre a questão do crescimento do setor: O mercado de empilhadeiras, seguindo as tendências de aquecimento da economia, também se reacendeu. “Nós, da BYD, tivemos um incremento significativo de nossa frota em 2017, e isso fez crescer muito a demanda por peças, principalmente as ligadas a revisões preventivas.”

Kleber Li, diretor comercial da Somak Equipamentos (Fone: 13 3222.3689), também tem uma explicação para o aquecimento do setor de peças em 2017. Segundo ele, o ano passado refletiu explicitamente a recessão econômica no setor de máquinas de movimentação de carga. As indústrias, querendo diminuir custos, empurravam seus fornecedores para menores preços, abriam-se portas para a concorrência e, assim, quem tinha máquina depreciada no pátio teve que correr para arrumar estas máquinas e recoloca-las no mercado. Assim aqueceu demais o mercado de manutenção e venda de peças para empilhadeiras.

Gustavo Yamada Ito, gerente comercial da Nova Fase Máquinas (Fone: 41 3344.4988), por sua vez, descreve que o setor de peças para empilhadeiras teve uma alta variação durante o ano. “Para





conseguirmos mensurar essa variação, basta ver que em junho nosso faturamento foi cerca de 40% abaixo do nosso melhor mês, que foi outubro. Contudo, em 2017 tivemos um crescimento de 18% comparado a 2016, chegando a superar nossos números de 2013 – cerca de 7% acima.”

“O desempenho do mercado de peças foi satisfatório, com um início de ano bem tímido, mas que avançou no decorrer dos meses e com uma boa melhora no segundo semestre”, contesta Ruan Ladwig Soares, do Departamento de Pós-Vendas da Empitec Comercial Eirelli (Fone: 47 3368.7075).

No caminho contrário deste crescimento estão Meire Herrera, diretora administrativa/comercial, e Marcos Herrera, diretor técnico da Empilhadril Locação e Manutenção de Empilhadeiras (Fone: 11 4178.5254). De acordo com eles, o mercado andou meio parado, pois em anos anteriores, com grande número de vendas de equipamentos novos, agora é a hora das manutenções e consertos desses equipamentos, aquecendo esse mercado. Hyana Yomura, do setor de Marketing da Fimatec Equipamentos (Fone: 21 3284.7000), também alega que tiveram um ano difícil em venda de peças, e acreditam que

tenha sido um fator comum no mercado – opinião contrária da maioria dos seus parceiros.

Também para Ruy Piazza Filho, diretor da Vinnig Componentes Eletrônicos (Fone: 213979.0283), o desempenho do setor de componentes e peças para empilhadeiras e paleteiras em 2017 foi ruim, acompanhando a performance do País. Mesmo assim, como no início das crises os clientes primeiramente restringem suas compras de equipamentos novos e recuperam os usados até a economia melhorar, o desempenho não foi tão ruim para o setor como foi para o Brasil.

“O setor de venda de peças permaneceu retraído, sem alterações significativas nos últimos dois anos”, finaliza Jorge Luis Ferrarim da Zapi do Brasil (Fone: 11 4475.7334).

E 2018?

Se 2017 foi um ano de retomada, quais as projeções para 2018? Quais fatores devem contribuir para estas projeções?

Makimoto, da AESA, aposta que 2018 não será diferente de 2017. “Estamos prevendo um aumento no faturamento com venda de peças, principalmente pelo envelhecimento da frota do país. Prevemos um crescimento na ordem de 20% com relação ao ano anterior. Apesar de haver um incremento na venda de máquinas novas, a frota do Brasil não será

100% renovada no período de um ano, ficando ainda muitos equipamentos antigos, que demandam mais peças, em operação. Ou seja, o contínuo envelhecimento da frota de empilhadeiras é o fator que mais contribui para a venda de peças.”

Ponto de vista semelhante tem Cavalcante, da Brasif. Para ele, o primeiro trimestre deu indícios concretos de que o crescimento de

vendas de novas empilhadeiras vai dar sustentação ao crescimento e à consolidação da tendência de peças de reposição. Ele espera um crescimento de 18% sobre 2017. “De fato, o setor deve seguir a linha de crescimento do segundo semestre de 2017, pelo menos isso que mostraram os dois primeiros meses de 2018. O crescimento, ou estabilização, da economia brasileira gera um pouco mais de confiança nos empresários, levando à retomada”, completa Fernandes, da Coparts.

Já o crescimento previsto em 2018, para Ito, da Nova Fase, é de 10%, chegando aos patamares de 2015. Os principais fatores que estão levando em consideração para atingir este resultado são o crescimento atual do mercado, influenciado principalmente pela redução da Selic, o aumento na idade média dos equipamentos e o mercado de revisões de equipamentos novos, que teve cres-



Cavalcante, da Brasif: O comércio será engolido pela era digital, e é inevitável pensar que comprar uma peça poderá ser feito via internet com poucos cliques





cimento de 30%, comparado ao ano de 2016, em equipamentos a combustão. "Com a base atual de equipamentos Linde STILL instalados nas regiões que atuamos, também temos projeção de crescimento de mais 10% para 2018", completa Marrano, da Tractorbel.

Para Meire e Herrera, da Empilhadril, a projeção é forte, já que com o aquecimento do mercado interno, haverá grandes movimentações, e isso gera grandes serviços na área de manutenção, em especial a troca de peças das empilhadeiras. O aquecimento interno na venda de veículos impulsionará, em efeito cascata positivo, todas as empresas metalúrgicas que são empurradas pelo setor automobilístico. "A retomada da economia, que começou meio que timidamente, já impulsiona novos negócios, e negócios mais consistentes. Outro fator que deve contribuir para o

crescimento das vendas de peças é a estabilidade do dólar", conta Pires, da Hyster-Yale Group.

Yomura, da Fimatec, também está com expectativa de aumento na venda de peças em função da esperada recuperação da economia. A empresa também vai investir em promoções e foco e capacitação de sua equipe de vendas interna e externa.

Para o gerente de Pós-Venda da Marcamp, as projeções para 2018 são de crescimento moderado – "imaginamos que o mercado vai voltar a crescer e consequentemente aumentar o volume de venda de peças de reposição." Para Ferreira, recentemente foi divulgado o PIB do ano de 2017, que mostrou que voltamos a crescer, mesmo que timidamente. "Sendo assim, estamos otimistas com o mercado, mesmo em meio a cenários como eleições e Copa do Mundo."

Furlan, da Clark, também inclui a realização da Copa do Mundo em suas "previsões" para 2018. De acordo com ele, apesar de ser um ano repleto de obstáculos no calendário, como a Copa do Mundo e as eleições, ele acredita que o mercado de peças continuará em curva ascendente, consolidando ainda mais a sua recuperação. Externamente, a desvinculação dos escândalos políticos da economia reduz os riscos de impactos negativos no setor industrial, ou seja, melhor para todos os setores. "Internamente, entramos em uma rotina de reinvenção, de criação de ideias, de caça às oportunidades. É necessário alimentar essa cultura interna e utilizar de exemplo o ano de 2017. Seguiremos a mesma estratégia, porém com ações bem diferentes", completa o gerente de Pós-Vendas da Clark.

Kleber, da Somak, também aposta que em 2018 seguiremos no mesmo



A STORE
OTIMIZA O TRAFEGO
DE INFORMAÇÃO
DA SUA LOGÍSTICA

store[®]
automação

Nosso sucesso é sua logística bem-sucedida!



(11) 3087-4400

www.storeautomacao.com.br

É NESSE PONTO QUE A STORE AUTOMAÇÃO FAZ A DIFERENÇA

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

STORE/WMAS

Sistema completo para gestão de armazenagem

STORE/B-WMAS

Sistema completo para gestão de recinto aduaneiro de exportação e importação



sentido de crescimento de 2017, mas não com a mesma força, pois o mercado está voltando com passos apertados, mas existe uma reação. Porém, a venda de peças e o pós-venda continuam muito fortes, até compensar comprar uma máquina nova, ao invés de reformar as velhas. Para o diretor comercial, a reação do mercado, junto com a redução de custos dentro das empresas e, inclusive, dos locadores de equipamentos deve impulsionar o crescimento do setor de peças para empilhadeiras em 2018. Atualmente, com as indústrias dando um pouco mais de atenção aos custos, o reaproveitamento de frota está em alta nos locadores de equipamentos.

Piazza Filho, da Vinnig, também tem projeções de crescimento bem melhores que em 2017, pois o mercado está passo a passo se recuperando. "Temos que lembrar que o Brasil já foi a sétima maior economia do mundo e que a recuperação é uma questão de tempo e que ela será gradual, mas existirá", completa. Ferrarim, da Zapi, lembra que o ano de 2018 começou bem, e tiveram um janeiro com um aumento considerável nas vendas e retomada de projetos interrompidos desde 2016. Infelizmente – continua –, o mês de fevereiro, com alguns dias úteis, diminuiu novamente a demanda, enquanto em março houve um aumento nas vendas. "Esperamos que essa taxa de crescimento continue nos próximos meses do ano, já que, em ano de eleições presidenciais, o governo tem que injetar dinheiro na economia, forçando os bancos a diminuírem os juros sobre os empréstimos de capital. Desta forma, a indústria pode recuperar seu poder de compra de divisas, com um baixo custo poderá ter o lucro necessário para compensar as perdas de anos anteriores, investindo em novas tecnologias e gerando trabalho", acredita Ferrarim.

Mais pessimista, Yoem, da Zuba, diz: "Devemos manter cautela e nos pre-

paramos para mais um ano de baixo crescimento, mas nunca deixar faltar os principais itens, isso nos ajudará a atender a demanda de nossos distribuidores e clientes finais. Como fatores que devem contribuir para estas projeções podemos apontar Copa do Mundo, eleições, cenário externo, etc., mas o fato é que o país está começando a sair de uma crise que afetou todos os setores, assim devemos dar um passo de cada vez para não perder o rumo."

Futuro do segmento

Os participantes desta matéria especial também procuram apontar, de uma maneira geral, como será o futuro do segmento de peças para empilhadeiras.

O diretor da AESA destaca a presença, cada vez maior, de peças genuínas. "A Clark está criando um movimento em prol do uso de peças genuínas, tornando os preços mais competitivos e, em muitos casos, melhores do que os preços de peças paralelas. O mercado aceita muito bem este tipo de ação e vemos que é uma tendência entre fabricantes. As peças genuínas ou OEM são em geral de melhor qualidade e proporcionam maior vida útil e melhor desempenho ao equipamento que irá recebê-las. No passado, a diferença de preço costumava ser grande a ponto de não valer a pena comprar uma peça original, mas hoje a diferença é pequena, não justificando a aplicação de um componente não homologado pelo fabricante", destaca Makimoto.

Ferreira, da Marcamp, vê a mesma questão por outro ângulo. Ele acredita que o setor de venda de peças para empilhadeiras (genuínas) tende a passar por grandes barreiras, e uma delas é a questão do crescimento do mercado de peças paralelas, devido ao fato de os clientes terem de abaixar o seus custos e acabarem partindo para a compra de peças paralelas – "mesmo elas não tendo a mesma qualidade e custo benefício das peças genuínas".

Por sua vez, Fernandes, da Coparts, fala que com a entrada dos produtos chineses há alguns anos, as peças paralelas são vistas com certo preconceito pelos compradores, pois tudo o que se fala que é importado da China não é de boa qualidade, portanto os compradores estão focando mais em peças originais. "Ser um distribuidor parece o caminho certo", acredita o gerente comercial.

Ainda se referindo aos produtos chineses, Meire e Herrera, da Empilhadril, acreditam que o segmento para peças de empilhadeiras precisa visar à nacionalização das peças das máquinas chinesas, que estão em grande alta no mercado nacional, aquecendo e crescendo o mercado nacional de peças. Eles dizem que é necessário ter mais empresas nessa área.

Marrano, da Trac-torbel, enfatiza que a intensificação de Programas Preventivos/Preditivos deve tornar transparente e



Ferreira, da Marcamp: As vendas de peças genuínas tendem a passar por grandes barreiras, como o crescimento do mercado de peças paralelas



conhecido ao seu cliente os momentos exatos de aplicação dos materiais. “Desse forma, materiais não genuínos e de qualidade duvidosa existentes no mercado ficam cada vez mais restritos”, diz o diretor de Pós-Vendas da empresa. Ele também aponta que essa nova era que vivemos com a realidade da lot (internet das coisas) está contribuindo para antecipar as necessidades dos equipamentos em campo.

“É difícil apontar um futuro, pois o nosso país está saindo de uma crise, porém, diferente de alguns mercados, como, por exemplo, a China, onde os equipamentos são descartáveis, o Brasil tem uma população de equipamentos com idade média muito alta. Por exemplo, temos equipamentos de 1980 ainda em operação. Com a economia retomando é esperado que as empresas voltem a investir em renovação dos equipamentos, reduzindo, assim, o consumo de peças. Por outro lado, vemos as pequenas empresas crescendo e substituindo a mão de obra por equipamentos, porém com a aprovação da reforma trabalhista, acreditamos que a mão de obra ‘pós-crise’ estará com uma oferta muito grande e salários baixos”, comenta Ito, da Nova Fase.

E Jean, da Empicamp, acrescenta que estão dando início à importação de produtos de segurança e sinalização para equipamentos de movimentação, acreditando que é um segmento a crescer. “Além de continuarmos acreditando em trabalhar com peças originais em nosso portfólio, comprovadas de melhor qualidade e, consequentemente, durabilidade, fatores que os clientes têm buscado em reposição.”

Por outro caminho segue a avaliação de Cavalcante, da Brasif, com relação ao futuro do segmento de peças para empilhadeiras. De acordo com ele, o comércio, de uma maneira geral, será engolido pela era digital, é inevitável pensar que comprar uma peça poderá ser feito via internet com poucos cliques. A barreira

técnica e consultiva é um dos diferenciais de atendimento e segurança que ainda sustentam os atuais canais de distribuição. O segmento industrial, em especial, está muito mais preparado e avançado para aderir a essa nova tendência.

Já Pires, da Hyster-Yale Group, diz que o futuro, tanto de peças, quanto de serviços no segmento de empilhadeiras, está muito focado em soluções que gerenciem as frotas, como soluções de telemetria, por exemplo, que apontem o desgaste da peça e até mesmo soluções de e-commerce. E a ideia aqui é sempre surpreender o cliente, antecipando tendências e soluções.

Kleber, da Somak, acredita que sempre irá existir o mercado de peças, o que precisa é que as empresas se especializem mais e contem com profissionais que vistam a camisa da empresa para investir neste mercado. Sempre haverá máquinas precisando de manutenção em um mercado com potencial para mais de 20.000 unidades ano. Como foi em 2011/2012.

Finalizando, Furlan, da Clark, diz que o setor de peças de reposição tem como potencial de alcance de mercado a quantidade de máquinas em operação. Quanto mais máquinas trabalhando, maior será o potencial de venda de peças. Porém, existe mais um fator a ser analisado: quais máquinas estão em operação? Combustão ou elétrica? “Nota-se no Brasil um movimento que já foi visto nos países desenvolvidos há algum tempo: maior proporção de vendas de máquinas elétricas do que de máquinas a combustão. Nos últimos três anos isso ficou evidente, sendo que desde 2016 a proporção ultrapassa 60%. O setor de peças deverá estar preparado para este novo cenário. Um cenário de menor volume comercializado e, por enquanto, de maior valor agregado. Com o passar do tempo, as estruturas se adequarão a essa nova realidade e, tendo em vista as novas tecnologias, só sobreviverá quem estiver devidamente preparado”, completa o gerente de Pós-Vendas da Clark. 

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

HODIE
MONITORAMENTO LOGÍSTICO DE ENTREGAS

HODIE
Pedidos

HodieWeb

HodieFRETE

HodieAPP

HodieBooking

Hodie
REVERSA

Hodie KPI

HODIE: INOVANDO DESDE 2001



Fale com a Runtec

(11) 4521-1986

www.runtec.com.br



Serviços para empilhadeiras: idade avançada da frota no Brasil levou ao aumento das revisões corretivas

Além deste aspecto, outro deve ser considerado: com o país saindo da crise, muitos preferem não investir em manutenções preventivas, o que fez com que em 2017 houvesse mais serviços de manutenção corretiva.

A exemplo do segmento de peças para empilhadeiras, o de serviços também apresentou crescimento no ano de 2017. Pelo menos é o que afirma a maioria dos participantes desta matéria especial. “Assim como no setor de peças, a AESA teve um incremento na ordem de 20% no setor de serviços em 2017”, diz Eduardo Makimoto, diretor da AESA Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466).

Por sua vez, Jean Robson Baptista, da Empicamp Empilhadeiras (Fone: 19 3756.2100), alega ter notado uma melhora na ordem de 16% de aumento em serviços, comparando a 2016 – principalmente em fechamentos de contratos de manutenção.

Alexsander Luis Furlan, gerente de Pós-Vendas da Clark Material Handling Brasil (Fone: 19 3856.9090), por seu lado, comenta que, em 2017, a exemplo de muitos setores, serviços acompanhou a

recuperação do setor industrial. “Após um 2016 extremamente fraco – diz Furlan –, o cenário começou a melhorar após o primeiro trimestre de 2017. As manutenções preventivas abandonadas em 2016 por muitos clientes, devido aos seus programas de redução de despesas, foram lentamente retomadas por alguns clientes. O atendimento de manutenções corretivas por nossa mão de obra especializada voltaram a conquistar seu espaço, fato que não ocorria, pois o cliente estava optando por mão de obra própria ou terceirizada de baixo custo e baixa qualidade. Houve o surgimento de reformas de alguns equipamentos que estavam ociosos até então e que voltaram para operação.” Por isso, o gerente de Pós-Vendas da Clark diz que o resultado geral alcançado em serviços superou as expectativas planejadas para o ano de 2017.

“O crescimento do setor de serviços para empilhadeiras Linde STILL nas regiões de Minas Gerais e Espírito Santo em 2017 superou em 30% o planejamento traçado pela Tractorbel. Triplicamos o quadro de técnicos especializados e certificados pela fábrica”, comemora Ronaldo Moretto Marrano, diretor de Pós-Vendas da Tractorbel Equipamentos (Fone: 31 3474.1000).

Mais contido, Rodrigo Bastos Cavalcante, diretor comercial da Brasif Máquinas (Fone: 31 2129.3768), alega que o volume de serviços para empilhadeiras em 2017 sofreu um pequeno incremento no comparativo com o ano anterior – “manutenções também tiveram leve aumento”, diz Marcelo de França Yoem, da Zuba Comércio de Máquinas e Equipamentos Industriais (Fone: 11 4719.9099). “Foi um ano de recupera-



ção no segmento de manutenção de empilhadeiras, movimentando positivamente o ano de 2017", completam Meire Herrera, diretora Administrativa/Comercial, e Marcos Herrera, diretor técnico, da Empilhadril Locação e Manutenção de Empilhadeiras (Fone: 11 4178.5254).

Com a pequena melhora na economia e um futuro incerto, muitas empresas escolheram manter suas frotas de empilhadeiras, ao invés de adquirir novos equipamentos. "Devido a isso, o setor de serviços deu uma boa reagida", comenta Ruan Ladwig Soares, do Departamento de Pós-Vendas da Empitec Comercial Eirelli (Fone: 47 3368.7075). Também citando a baixa venda de equipamentos novos, Cristiano Leodoro Ferreira, gerente de Pós-Venda da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333) destaca que tiveram um aumento de 3% no faturamento em serviços em 2017, comparado ao ano de 2016.

Mas, Ricardo Araújo, gerente sócio da Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), atesta que o setor de serviços para empilhadeiras sofreu uma queda em virtude da recessão do País. Segundo ele, a influência desta recessão foi ocasionada pela instabilidade política que minou a economia. Sem estabilidade política, o investidor estrangeiro sai de cena e há falta de investimentos no mercado. "Assim, o setor de serviços para empilhadeira sente os efeitos da crise econômica. A economia encolheu e o setor de empilhadeira recuou junto."

Também ao contrário da maioria dos participantes desta matéria, Hyana Yomura, do setor de marketing da Fimatec Equipamentos (Fone: 21 3284.7000), diz que 2017 foi um ano muito ruim no setor de serviços para empilhadeiras. "Vários fato-

res contribuíram para este desempenho do segmento: Além da crise econômica nacional e a falência do Estado do Rio de Janeiro, a falta de verba das empresas fez com que a procura por um serviço especializado caísse. Os clientes começaram a procurar serviços de autônomos com um preço bem inferior, e as empresas com mão de obra especializada e altamente capacitada não conseguem cobrir devido a todos os encargos tributários e investimento em treinamento e ferramentas específicas", completa Yomura.

Com esta visão negativa quanto ao desempenho em 2016 também está Gustavo Yamada Ito, gerente comercial da Nova Fase Máquinas (Fone: 41 3344.4988). Ele diz que, diferente do setor de peças, o setor de serviços para empilhadeiras teve uma pequena variação durante o ano. "Em 2017 tivemos uma queda de 26% comparado a 2016. Foi nosso pior resultado nos últimos sete anos."

Serviços mais requeridos

Reportando-se aos serviços mais requeridos em 2017, Makimoto, da AESA, lembra que a demanda por corretiva teve um aumento significativo, motivada pela idade avançada da frota no Brasil. Os equipamentos, no geral com mais de cinco anos de vida, estão chegando ao final de vida útil, sendo necessário, a partir deste ponto, manutenções corretivas mais pesadas ou reforma geral. "Com o país saindo da crise, muitos preferem não investir em manutenções preventivas, o que fez com que em 2017 tivemos mais serviços de manutenção corretiva", emenda Soares, da Empitec.

Por outro lado, Furlan, da Clark, diz que, apesar da retomada das vendas dos planos de manutenção preventiva, as manu-



Furlan, da Clark: "Para enfrentar a crise, nossos clientes estavam optando por mão de obra própria ou terceirizada, de baixo custo e baixa qualidade"



LAMORIM

EMPILHADEIRAS E PLATAFORMAS AÉREAS

Locação de:

Empilhadeira à combustão de 1.8t até 45t;

Empilhadeiras elétricas retráteis e contrabalançadas;

Transpaleteiras elétricas;

Transpaleteiras elétricas patoladas;

Rebocadores elétricos;

Plataformas aéreas articuladas e tesoura;

Telemanipuladores.



Movimentando o Nordeste

www.lamorim.com

(71) 3394-1477

Lote 04, Quadra 06 - CIA/SUL

Simões Filho/BA



tenções corretivas foram mais requeridas em 2017. De acordo com ele, a crise enfrentada nos anos anteriores afetou muito a condição dos equipamentos e consequentemente a sua produtividade. Quando os equipamentos foram exigidos, a intervenção corretiva foi inevitável.

Yomura, da Fimatec, também ressalta que em 2017 tiveram mais serviços de manutenção corretiva pontuais. De acordo com ele, “os clientes deixaram para nos acionar somente em casos onde era necessário o nosso conhecimento técnico e uso de nossas ferramentas específicas para a solução de seus problemas – casos em que o serviço do autônomo não consegue resolver por falta de especialização”.

Também apontando que a grande maioria dos atendimentos foi em corretiva, Ferreira, da Marcamp, tem uma explicação para isto: os clientes estão postergando as manutenções preventivas para dar a sensação de contenção de despesa, o que faz aumentar o número de corretivas. “As corretivas foram predominantes em função do pouco capital destinado pelas empresas à manutenção. Entretanto, isto é um contrassenso, porque a falta de preventiva acarretará em mais corretivas e, consequentemente, em maiores custos operacionais”, destaca Araújo, da Retrak.

Jackson Pires, gerente comercial de Pós-Vendas da Hyster-Yale Group (Fone: 11 4134.4700), também lembra que as

reformas e os serviços de manutenção preventiva são os que mais estão em alta. E isto tem uma explicação. Com a crise entre os anos de 2015 e 2016, muitos clientes optaram por reformar suas máquinas, estendendo as horas de produção das mesmas, e hoje a manutenção preventiva é muito bem aceita, uma vez que os clientes entendem que

manter a máquina trabalhando é fundamental para o seu negócio, por isso, a prevenção passa a ser um bom negócio.

Cavalcante, da Brasif, também destaca que os serviços contratados se concentraram na reforma de máquinas, bem como em planos de manutenção preventiva de longa duração. “Entendemos que a redução das equipes técnicas nos clientes, bem como a retomada das operações e o incremento do parque de máquinas provocaram a necessidade de tomada de serviços de empresas especializadas no setor.”

Jean, da Empicamp, por sua vez, aponta o aumento dos contratos de manutenção preventiva, uma vez que o cliente busca minimizar a presença de corretivas em sua operação. Yoem, da Zuba, também concorda: a preventiva está crescendo ano após ano porque as empresas estão

enxugando cada vez mais a frota e preservando seus equipamentos para evitar a manutenção corretiva ou até mesmo substituição do equipamento.

“Em tempos de crise, a manutenção preventiva fica sempre em segundo pla-

no, mas não tem como fugir das manutenções corretivas. Com a melhora no mercado, as empresas estão mais seguras em investir em seus equipamentos, reassumindo as manutenções preventivas programadas, mensalmente, e mantendo em dia seus equipamentos. Com isso a manutenção de empilhadeiras giram o mercado de peças e serviços”, completam Meire e Herrera, da Empilhadril.

Ito, da Nova Fase, tem uma resposta a nível técnico: como distribuidor autorizado Clark, a maior demanda da empresa envolveu as manutenções preventivas de equipamentos que se encontram em garantia. Isso se deve – segundo ele – ao preço da hora técnica, quando comparado a um autônomo que não possui certificação e treinamentos pelos fabricantes de empilhadeiras.

Na Tractorbel, o maior número de atendimentos envolve manutenções preventivas (cerca de 70%). “Investimos na conscientização dos nossos clientes sobre a necessidade de se manter intervenções preventivas e inspeções adequadas ao volume de horas trabalhadas diariamente. Assim, evitamos ações corretivas que geram custos inesperados e indisponibilidade de equipamentos”, diz Marrano, diretor de Pós-Vendas da empresa.

Projeções para 2018

Para 2018, o cenário no segmento de serviços para empilhadeiras deve ser de crescimento. Afinal, como diz André Perandin Moreira, gerente de Pós-Vendas da BYD do Brasil (Fone: 0800 942.8088), o mercado de empilhadeiras deve continuar crescendo nos próximos anos. Segundo ele, a economia global está em auge, o que facilitará as exportações do país. A economia interna, puxada por uma base mais sustentável de juros e inflação, fará com que o mercado continue aquecido. Em consequência disto, o setor industrial e logístico, que



Ito, da Nova Fase: “Tivemos dois grandes clientes que voltaram a fazer serviços conosco devido ao prestador anterior ter danificado algumas peças e não dar garantia”



Moreira, da BYD do Brasil: O setor industrial e logístico, estagnado nos últimos anos, deverá ter renovação, e o mercado de empilhadeiras continuará crescendo

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





ficou estagnado nos últimos anos, deverá ter renovação.

“Estamos prevendo um incremento na venda de máquinas novas, o que irá gerar, por consequência, um aumento nas manutenções preventivas e redução de corretivas.”

Ainda segundo Makimoto, da AESA, o aumento da confiança da indústria trará maiores investimentos, principalmente do exterior, fazendo com que as empresas renovem suas frotas, a fim de estarem aptas ao aumento de produção. “Equipamentos com mais de cinco anos de utilização sem uma reforma não estão aptos a trabalhar três turnos sem descanso, sendo assim a renovação de frota é iminente para estas empresas. Com a renovação de frota vem o aumento de manutenções preventivas e atendimentos em garantia de fábrica”, aposta o diretor da AESA.

Cavalcante, da Brasif, também tem projeções de crescimento do setor em 2018, maior que em 2017, fato já observado no primeiro bimestre de 2018. Segundo ele, o incremento de frota, o aumento da atividade industrial, a renovação de frota ativa e a necessidade de contratação de empresas especializadas no setor são os fatores preponderantes e contributivos para o melhor desempenho em 2018.

Outro otimista quando ao desempenho do setor de serviços para empilhadeiras em 2018, Ito, da Nova Fase, diz que com a retomada da economia, e vendo um crescimento para 2018, esperam um crescimento de 30% comparado a 2017. “O principal fator para isso é a retomada na economia e o aprendizado dos clientes de que

o barato pode sair caro. Este ano tivemos dois grandes clientes que voltaram a fazer serviços conosco devido ao prestador anterior ter danificado algumas peças e não dar garantia do serviço, alegando que a peça já estava quebrada, demonstrando, assim, sua falta de conhecimento na manutenção do equipamento.”



Marrano, da Tractorbel:
“Conscientizamos nossos clientes para manterem intervenções preventivas e inspeções adequadas ao volume de horas trabalhadas”

Igual crescimento – de 30% – também está nas previsões de Marrano, da Tractorbel – seja em relação a novos negócios, seja na intensificação de contato com todos os clientes Linde STILL presentes nas regiões onde atuam.

Meire e Herrera, da Empilhadril, também alegam que com o aquecimento da economia geral das empresas, e em especial das montadoras, em 2018 teremos muita movimentação no setor, propiciando um ano de ótimo desempenho e crescimento na movimentação nacional em todas as áreas.

Soares, da Empitec, também tem confiança no ano de 2018. Embora seja um ano de dúvidas para muitos, pois ano de eleição sempre é uma incógnita, ele acredita que a Copa do Mundo novamente bastante o mercado varejista, e isso acaba refletindo nos setores de peças e serviços. “O mercado financeiro está otimista em relação à queda dos juros e da inflação, que deve ser o principal fator para aquecer a economia em todos os setores. O setor varejista do ramo de alimentação e bebidas deve faturar bem e aumentar, com isso, o setor de peças e serviços para empilhadeiras”, diz Soares.

Yomura, da Fimatec, tem uma visão diferente: além de otimismo na melhoria do mercado, a falta de verba para compra de empilhadeiras novas

pode levar o cliente a reformar empilhadeiras antigas.

Mais cometido, Araújo, da Retrak, também tem perspectivas de melhora em 2018 no segundo trimestre, mas que dependerá da estabilidade política e financeira que teremos. “Hoje já sentimos um aquecimento ao menos nas cotações, agora é trabalhar fortemente para que se transformem em negócios efetivos. Nesta linha, acreditamos que o setor de serviços para empilhadeiras sofrerá um aquecimento em 2018.”

Finalizando, Furlan, da Clark, prevê, para 2018, uma retomada das manutenções preventivas devido às lições tiradas por muitos clientes no ano de 2017. Para muitos, ficou evidente que uma boa manutenção preventiva, realizada por especialistas e com peças genuínas, evita enormes prejuízos futuros. “Como a confiança do empresário vem crescendo, acreditamos que a economia seguirá no caminho da recuperação em 2018, o que permitirá investimento em ações preventivas em máquinas e equipamentos.”

Ainda de acordo com o gerente de Pós-Vendas da Clark, além dos fatores econômicos já apresentados, vale frisar a tecnologia dos equipamentos que evolui ano a ano. “Como já ocorreu na indústria automotiva, a realização das manutenções com equipes altamente preparadas será imprescindível. Essa necessidade de manutenção especializada, especialmente em máquinas elétricas, aumentará a demanda de serviços e, ao mesmo tempo, exigirá investimento constante na melhoria da capacitação técnica do nosso time e de nossa rede de distribuidores. Hoje, os clientes já enxergam os benefícios de contratar um serviço especializado e os riscos de não usá-lo. Essa reviravolta tecnológica tem forte influência no nosso setor de serviços e basta estarmos preparados para atender essa demanda.” 

MT começará a receber fertilizantes pela ferrovia



O Terminal de Fertilizantes, que está sendo instalado no Complexo Intermodal de Rondonópolis, MT, por meio de um projeto idealizado pela Rumo (Fone: 0800 701.2255) e JM-Link, já consumiu, até o momento, um investimento de R\$ 200 milhões das duas companhias. Com previsão de início para abril, o Projeto Fertilizantes é uma saída estratégica para o transporte de insumos no país, aproveitando o maior corredor de exportação entre Rondonópolis, MT, – Santos, SP. Com uma área de 160.000 m², o terminal de fertilizantes

bandeira branca da JM-Link contempla uma capacidade estática de 64 mil toneladas no primeiro ano – com plano de ampliação de mais de 50% futuramente, em consonância com a demanda. Além do recebimento de produtos pela ferrovia, o terminal prestará serviços de armazenagem, acondicionamento em big-bags e expedição rodoviária de 12 mil toneladas por dia. O Projeto Fertilizantes possui capacidade de descarga de 7,5 milhões de toneladas por ano, com duas linhas de entrada ferroviária que descarregam oito vagões ao mesmo tempo, e duas correias transportadoras de 1.200t/hora cada.

MODERN Logistics fecha contrato com a Nuno Ferreira Cargas Internacionais

A MODERN Logistics (Fone: 11 4063.9338) acaba de fechar contrato de armazenagem com a Nuno Ferreira, empresa especializada no transporte internacional e logística e que hoje é parte do Grupo Suíço Fracht AG, presente em mais de 34 países. A parceria consiste no atendimento das operações integradas dos clientes da Nuno Ferreira na armazenagem de produtos farmacêuticos (inclusive medicamentos controlados pela Portaria ANVISA nº 344/98) e materiais de propaganda em área climatizada, além de realizar montagens de kits para médicos e representantes. A MODERN Logistics vai usar o Centro de Distribuição de Jundiaí, SP, para atender o novo cliente.

Martins expande operações para Santa Catarina

O Grupo Martins (Fone: 11 3638.8200), que atua no comércio internacional como Operador Logístico nas exportações e importações, abriu em janeiro último uma filial em Santa Catarina. A empresa vai inicialmente executar trabalhos de assessoria aduaneira para importações de produtos químicos, mas já planeja ampliar para outras áreas. “A partir desse escritório em Santa Catarina vamos oferecer serviços de assessoria aduaneira para outras empresas interessadas no benefício fiscal de ICMS, com custos logísticos bem competitivos”, explica Thiago de Oliveira, gerente executivo de importação da Martins. A filial de Santa Catarina é mais um marco da expansão do Grupo Martins na oferta de serviços Third Party Logistics (3PL), integrados às operações da cadeia logística do comércio exterior, como agenciamento de carga, transporte, armazenagem e outros. No ano passado, a Martins também inaugurou um escritório no Rio de Janeiro, onde executa serviços de assessoria aduaneira para clientes dos setores de cosméticos, móveis, óleo e gás. 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

Precisa enviar encomendas para São Paulo, Paraná, Santa Catarina ou Rio Grande do Sul?

Conte com a melhor logística e velocidade de entrega.

MAIS DE 1700
CIDADES
ATENDIDAS



www.princesadoscampos.com.br/encomendas



Princesa dos Campos
ENCOMENDAS

0800421000