

REVISTA

Digital desde 2002

# Logweb

| [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br) |

referência em logística

## Golgi Seropédica

Junto ao Arco Metropolitano com a Via Dutra

SEJA VIZINHO DE QUEM SABE ESCOLHER O MELHOR LUGAR.

Ocupe o condomínio em operação mais eficiente da região: Golgi Seropédica



Realização

(11) 3524 2500 [golgi@golgi.com.br](mailto:golgi@golgi.com.br) [www.golgi.com.br](http://www.golgi.com.br)

AUTONOMY  
INVESTIMENTOS  
& AFFILIATES

GOLGI  
CONDÔMINIOS LOGÍSTICOS

O empreendimento será construído em fases. O conteúdo deste material, incluindo informações sobre os projetos, tem caráter preliminar e meramente ilustrativo.



REVISTA

Digital desde 2002

# Logweb

referência em logística

| [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br) | edição nº 167 | Fev/Mar 2016 | R\$ 22,00 |

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



## CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS



- Locação de empilhadeiras
- Peças para empilhadeiras
- Baterias tracionárias
- Carregadores de baterias

# PARA CADA NECESSIDADE UMA SOLUÇÃO

industrialdesign

C-5

SP 3500

RC 5500



## SURPREENDA-SE COM OS ÚLTIMOS AVANÇOS EM MOVIMENTAÇÃO DE MATERIAIS.

Transforme seu armazém com a mais avançada tecnologia para sua frota de empilhadeiras. A Crown oferece equipamentos fabricados de acordo com suas necessidades, garantindo o máximo de produtividade e eficiência. Nossas empilhadeiras oferecem vantagens de produtividade que nenhuma outra pode alcançar.

Contate-nos para conhecer os  
mais recentes avanços da Crown.

ligue (11) 4585 4040  
ou [brasil@crown.com](mailto:brasil@crown.com)

**CROWN**

IDEAS THAT ADVANCE

[crownbrasil.com](http://crownbrasil.com)

Publicação mensal, 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  
Cel.: 11 94390.5640  
(MTB/SP 12066)  
[jornalismo@logweb.com.br](mailto:jornalismo@logweb.com.br)

**Redação**

Mariana Mirrha (MTB/SP 56654)

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  
[jlnammur@logweb.com.br](mailto:jlnammur@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)

**Diretoria Comercial**

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

**Gerência de Negócios**

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 e Capa**

Alexandre Gomes

# Várias análises de mercado em uma só edição

**E**sta edição, a primeira de 2016, apresenta uma série de matérias inéditas que trazem uma análise de vários setores que compõem o nosso segmento.

A primeira delas aborda a locação de empilhadeiras, um setor em crescimento – segundo os entrevistados – por conta da opção de locar, em vez de comprar, em um momento econômico difícil. Os participantes desta matéria especial de *Logweb* fazem um balanço do setor em 2015 e também previsões para 2016, além de apontarem novos nichos de mercado. Complementa a matéria especial uma ampla tabela com dados de várias empresas que atuam com locação de empilhadeiras no mercado brasileiro.

A segunda matéria da edição envolve as peças para empilhadeiras – nacionais, importadas, originais e alternativas. O tema aqui também envolve uma análise de mercado e as perspectivas para este ano.

Já a capa desta edição dá destaque aos condomínios logísticos, cuja característica principal, neste momento, é a migração das empresas de espaços mais antigos e pequenos para empreendimentos mais modernos e eficientes – pelo menos é o que falam os participantes desta matéria que já se tornou tradição de *Logweb*, tal sua abrangência. Aqui também são feitas previsões para o setor em 2016, destacando os fatores que podem afetar, positiva e negativamente, o segmento neste ano.

Tal a importância dos condomínios logísticos que esta matéria é complementada no *Suplemento Digital Logweb*, que é “encartado” no final da versão em PDF da revista que vai para o nosso portal. Lá o leitor encontra um levantamento feito pelo Colliers International Brasil que mostra o mercado nacional de condomínios logísticos em 2015 e os lançamentos e metas das empresas participantes da matéria especial.

Baterias tracionárias para veículos elétricos são o quarto destaque desta edição. Balanço do mercado e baterias oferecidas constituem o tema central.

E, finalizando, os carregadores de baterias integram a presente edição de *Logweb*. Novamente, uma análise de mercado e as soluções oferecidas pela empresa são temas que conduzem esta matéria.

Mais uma vez apresentamos ao nosso público leitor dados de fundamental importância para as suas atividades diárias, mantendo-o informado, atualizado e antenado com as perspectivas e tendências do mercado.

Os editores



# especial

**18** Locadores de empilhadeiras: entre pessimismo e otimismo para o setor em 2016

**30** Peças para empilhadeiras: a sugestão para este ano é cautela, freio nos custos e criatividade

**44** Baterias tracionárias para empilhadeiras: recuperação e manutenção marcaram o ano de 2015

**48** Carregadores de baterias: mercado tem bons resultados em 2015 e é otimista para este ano

# capa

**36** Condomínios logísticos: apesar da situação econômica, o clima é de otimismo



- 10 **investimento**  
Cheim Transportes adquire 90 empilhadeiras CHL da Tecfork/Somak
- 12 **evento**  
Melhores empilhadeiras serão conhecidas na CeMAT 2016
- 13 **evento**  
Top of Mind do Transporte aponta as marcas favoritas dos caminhoneiros
- 14 **informe publicitário**  
TranspoSul vai apresentar as novidades tecnológicas de fabricantes de vários segmentos
- 16 **evento**  
Destaque aos expositores da Movimat 2016

## Agenda

Consulte no portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br) a agenda com informações sobre feiras, fóruns, seminários, cursos e palestras nas áreas de logística, Supply Chain, embalagem, movimentação, armazenagem, automação e comércio exterior.

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

# Suplemento Digital Logweb



As matérias abaixo você encontra somente no **Suplemento Digital Logweb**, que está em PDF no portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br).  
Baixe o PDF da **Logweb 167** e, no final, você encontrará a publicação.  
Também é possível baixá-la através do nosso app (QRCodes 1 e 2 abaixo). Ou acesse diretamente usando o QRCode 3 abaixo.

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



## capa

Colliers lança balanço sobre o desempenho dos condomínios logísticos no ano de 2015 **53**

Acreditando no potencial do mercado, empresas do setor farão vários lançamentos durante este ano **54**

## economia

Defasagem do frete está em 12,9%, segundo pesquisa realizada pela NTC & Logística **56**

## mercado

Queda no mercado de caminhões faz Volvo rever preços, enquanto lança modelo com eixo suspensor **57**

## investimentos

DAF entra no mercado de pesados para curtas e médias distâncias e anuncia nova linha de motores **58**

## Rápidas

Busca Cargas completou seis meses de operações com mais de 7.000 transportadores cadastrados **59**

Thomson Reuters investe em solução para comércio exterior **59**

Anfir assina convênio com a Caixa **60**

Librelato lança linha Premium e série especial **60**

Elog desenvolve app de acompanhamento de entregas pelo celular **60**

As matérias abaixo você só encontra em [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br).  
Acesse e continue mantendo-se bem informado.

## 🔗 Código de Trânsito Brasileiro completa maioria e é citado positivamente pela OMS

Apesar da avaliação positiva, lacunas ainda estão presentes na legislação



## 🔗 Mix Telematics mostra tendências em telemetria no mundo

Estudo mostra que empresas de telemetria buscam inovar para conseguir aumento de investimentos

## 🔗 Novos prefeitos precisam estar atentos à logística e gestão de medicamentos e insumos médicos



Segundo pesquisa, os insumos médicos no Brasil são responsáveis pelo segundo maior custo nas instituições de saúde, perdendo apenas para a folha de pagamento



## 🔗 Acesso a novos consumidores ainda é o principal motivo que atrai investidores estrangeiros ao Brasil

Impostos e questões políticas são os maiores obstáculos para novos investimentos



## 🔗 Além de salvar vidas, vias de baixa velocidade promovem qualidade de vida



Com a diminuição de acidentes, população se sente segura para ocupar as ruas a pé

## 🔗 Cinco vantagens de um sistema de gestão para controle do estoque



Uso de ferramenta possibilita o gerenciamento de produtos e contribui para evitar prejuízos



# IBL LOGÍSTICA

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

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

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

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

DE ONDE  
VOCÊ ESTIVER  
PARA ONDE  
VOCÊ QUISER.

## SERVIÇOS

Aéreo, marítimo  
e rodoviário

FCL, LCL, Isotank,  
Flexitank e Granéis

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

Transporte  
Aduaneiro - DTA

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

Entrega porta a porta

Desconsolidação em  
portos e aeroportos

Armazenagem e  
consolidação  
de cargas



Edição 03.2015



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

IBL  
LOGÍSTICA

55 11 2696.2230  
[www.iblogistica.com.br](http://www.iblogistica.com.br)  
[internacional@iblogistica.com.br](mailto:internacional@iblogistica.com.br)





- + Economia
- + Produtividade
- + Facilidade
- + Confiança

A TVH-Dinamica trouxe para o Brasil o regenerador de baterias Replus, da Energic Plus, que oferece diversas vantagens e mais lucratividade para as empresas.

- Prolonga a vida útil da bateria
- Oferece relatórios detalhados
- Totalmente automático e fácil de manusear
- Software incluso
- Transferência de dados sem fio para o computador
- Combinação perfeita entre carga e descarga

#### Aplicações em baterias:

- Tracionárias e semi-tracionárias
- Estacionárias
- De partida
- NiCd



**TVH DINAMICA**

Peças e acessórios para as  
linhas de movimentação, industrial e agrícola

Rua Francisco Foga, 840 • Distrito Industrial • Vinhedo/SP  
Telefones: 19 3045-4251 • [www.tvhdinamica.com.br](http://www.tvhdinamica.com.br)



## investimento

# Cheim Transportes adquire 90 empilhadeiras CHL da Tecfork/Somak

A Cheim Transportes (Fone: 27 3228.0666) acaba de adquirir 90 empilhadeiras da Tecfork Máquinas (Fone: 11 2615.2777) e da Somak Empilhadeiras (Fone: 13 3222.3869).

As máquinas estão divididas em elétricas e a combustão. "Das elétricas foram vendidas empilhadeiras de 2,5 ton até 4 ton, todas contrabalançadas. Na parte de combustão, vendemos máquinas de 2,5 ton, 4 ton, 7 ton, 10 ton, 12 ton e 16 ton. Foram diversos equipamentos para diferentes áreas e tipos de operação", explica Kleber Li, gerente comercial da Tecfork e diretor comercial da Somak.

As máquinas serão usadas no Parque dos Tubos da Petrobrás em Macaé, RJ. "A Cheim Transportes ganhou este contrato com muito esforço de seus gestores, e fechou a parceria com a CHL, Tecfork e Somak Empilhadeiras", explica, agora, Caio Wang, diretor comercial da Tecfork.

Já do porque da escolha das máquinas CHL, Thiago Fassina, diretor de operações da Somak, esclarece que a CHL foi escolhida primeiramente pelo custo-benefício. "São máquinas fortes que trabalham em condições bem agressivas e com valores mais baixos que os das concorrentes, principalmente no pós-venda, um ponto muito forte a se pensar nos contratos de longa duração. Além de outras empresas já terem o equipamento trabalhando na mesma operação - o equipamento responde muito bem, tanto na operação quanto na parte financeira do negócio. Outro ponto a se considerar, e muito, é a questão do pós-venda. A CHL no Brasil vem ganhando muito espaço no quesito peças de reposição, temos peças para

todos os equipamentos vendidos aqui no Brasil a pronta entrega", diz Fassina.

#### Diferenciais

Sobre os diferenciais destas máquinas, Fassina, da Somak diz: "são equipamentos que não possuem eletrônica embarcada, o que já elimina muitos problemas e paradas para manutenção no equipamento eletrônico. Infelizmente existem operações onde os equipamentos que possuem eletrônica embarcada deixam o froista muitas vezes na mão, por se tratarem de peças muito sensíveis ao tempo e às condições de trabalho. A CHL, por ser um equipamento simples e robusto, não para por este tipo de problema e, também, gera mais economia por usar peças que não custam caro e a manutenção fica livre de eletrônicos".

Outro ponto em destaque é o pós-venda. A Tecfork e a Somak Empilhadeiras possuem base em Macaé, contando com peças de reposição e técnicos especializados para dar suporte não somente a esta venda, mas, sim, a todos os equipamentos vendidos na região. "Contamos com máquinas e peças a pronta entrega para atendermos a necessidade da Cheim Transportes e toda a região", comenta Wang, da Tecfork.

#### Parceria

A Cheim Transportes, além de confiar e conhecer a CHL, se preocupou muito com a parte de serviço e suporte que a marca pode lhe proporcionar. "A Tecfork fechou uma parceria com a Somak Empilhadeiras para dar todo o suporte, inclusive na montagem destes equipamentos aqui no



Brasil. Atualmente a CHL, fabricada pela Anhui HELI Co. LTD; é a marca chinesa com maior suporte e responsabilidade no mercado brasileiro. A Tecfork conta com gestores e parceiros com mais de 20 anos de experiência no mercado de empilhadeiras exclusivamente. Não trabalhamos com tratores, guindastes, escavadeiras, etc. Somos exclusivamente do mercado de empilhadeiras. A responsabilidade da Tecfork com a CHL no Brasil é muito grande, pois o serviço foi realizado e estudado exclusivamente para o mercado de empilhadeiras. Ou seja, a CHL é fabricada pela maior fábrica da China – Anhui HELI, tem estoque de peça de reposição no Brasil e está na mão de pessoas que atuam exclusivamente no mercado de empilhadeiras há

muito tempo”, enfatiza Li, da Tecfork e da Somak.

Ele também destaca que a Cheim Transportes conta com a redução de inoperância de seus equipamentos dentro do Parque dos Tubos, com perspectivas de deixar seus equipamentos operando 100% do tempo do contrato. “Com o custo baixo das peças, a Cheim Transportes trabalhará em cima das manutenções preventivas com intervalos menores e, assim, garantirá os 100% de operação de seus equipamentos contratados.”

Finalizando, Wang, da Tecfork, diz sobre a aquisição de novos equipamentos: “à medida que a Cheim Transportes fizer outros contratos, a CHL estará presente para estudos e oferecer seus produtos da melhor forma e custo possível”. Logweb

## Notícias Rápidas

### Ituran lança Seguro Roubo e Furto para caminhões

A Ituran (Fone: 11 3644.771) acaba de lançar o Ituran com Seguros para Caminhões. Ou seja, ao contratar o serviço, se o caminhão for roubado ou furtado e não for encontrado através do rastreamento, a Seguradora MAPFRE Seguros – parceira da Ituran – garante a indenização de 100% da tabela FIPE do valor do caminhão. A cobertura é para Perda Total decorrente de Incêndio, Roubo ou Furto. O modelo de negócio, chamado de Ituran com Seguro, já é um sucesso há mais de cinco anos na cobertura de carros. Nesse novo produto oferecido também está incluso o iWeb, a visualização pela Internet do veículo monitorado. Para atender a uma demanda do mercado, a empresa aceitará caminhões de valor de até R\$ 200 mil por um valor de mensalidade a partir de R\$ 239,00. O seguro ainda terá a opção de acrescentar uma Cobertura para Terceiros (Danos Materiais, Corporais e Morais), pagando a mais R\$ 99,00 mensais.



HÁ MAIS DE 10 ANOS  
NO MERCADO



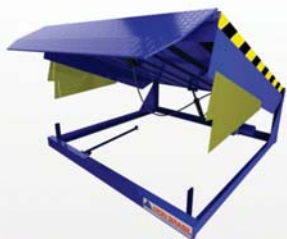
Otimize o seu tempo na movimentação  
de cargas com a **rampa móvel GKL**

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

11 **4828.1835**

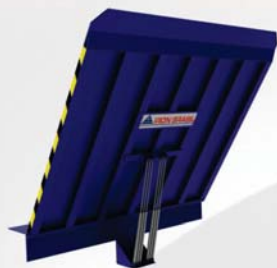
11 **4828.1916**

**Niveladoras de Docas**  
**Rampas Niveladoras Rebocáveis**



### > Niveladora de Doca Embutida

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



### > Niveladora de Doca Avançada

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



### > Rampa Niveladora Rebocável

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

**www.ironbrasil.com.br**  
**+55 24 2263.2001**


## evento

# Melhores empilhadeiras serão conhecidas na CeMAT 2016

Nos dias 24 e 25 de fevereiro aconteceram em Hannover, na Alemanha, os testes para o IFOY, Prêmio Internacional de Empilhadeira do Ano, cujo resultado será divulgado na CeMAT 2016, que será realizada de 31 de maio a 3 de junho, na cidade alemã.

Vinte e cinco jurados avaliaram os equipamentos das marcas BYD, Crown, Jungheinrich, SSI Schäfer, Still e Toyota, que já haviam sido selecionados em etapa anterior. Cada fabricante apresentou uma solução em intralogística. Por exemplo, a equipe da Crown mostrou o picking QuickPick, implementado no Supermercado Jumbo. A SSI Schäfer, uma solução de transporte para a NextLevel Logistik, provedor

de intralogística. E a Still, uma paleteira com sistema iGoEasy para o Centro de Logística Miehlen, da empresa Heuchemer Verpackung.

Após testes de levantamento de cargas, condução, medição e empilhamento, representantes do Instituto Fraunhofer de Fluxo de Materiais e Logística (IML), de Dortmund, e o diretor de Máquinas e Técnicas Logísticas da Universidade Helmut Schmidt, de Hamburgo, Dr. Rainer Bruns, avaliaram as características inovadoras das empilhadeiras e como elas se compararam com suas concorrentes. O resultado serviu como base para a votação final do júri – que também contou com a participação de Valéria Lima, diretora da Log-web Editora. 





# Top of Mind do Transporte aponta as marcas favoritas dos caminhoneiros

Aconteceu no dia 24 de fevereiro último, em São Paulo, SP, a entrega do prêmio Top of Mind do Transporte 2016, realizado pelo TruckPad — empresa considerada pioneira no desenvolvimento de aplicativos para caminhoneiros e cargas — e pela revista *Transpodata*.

Em sua primeira edição, o Prêmio foi considerado um marco para o setor rodoviário de transporte de cargas do Brasil. Quase duzentas pessoas, entre executivos de fabricantes de veículos comerciais, sistematistas, empresas financeiras, de telecomunicações e seguradoras, estiveram presentes ao evento.

Em votação que contou com a participação de mais de 2.000 usuários do aplicativo de busca de fretes TruckPad, as empresas do modal de transporte mais importante do País foram premiadas em 15 categorias.

## Metodologia

O prêmio Top of Mind do Transporte 2016 é resultado de uma pesquisa quantitativa realizada com questionário estruturado de amostra aleatória com participação espontânea de caminhoneiros autônomos usuários do TruckPad. Atualmente, esse aplicativo tem uma base de 300 mil profissionais cadastrados. Desse total, um conjunto de 26.708 motoris-

Vencedores	
<b>Marca de Caminhão:</b>	Scania
<b>Modelo de Caminhão</b>	
<b>Pesado:</b>	Volvo FH
<b>Semipesado:</b>	Mercedes-Benz Atego
<b>Médio:</b>	VW Titan
<b>Leve:</b>	Iveco Daily
<b>Implemento:</b>	Randon
<b>Lona:</b>	Vinilona Sansuy
<b>Pneu:</b>	Michelin
<b>Combustível:</b>	Petrobras
<b>Óleo lubrificante:</b>	Petrobras
<b>Rede de concessionária:</b>	Scania
<b>Concessionária:</b>	Codema
<b>Motor:</b>	Cummins
<b>Transmissão:</b>	ZF
<b>Empresa de seguro:</b>	Porto Seguro
<b>Cartão para pagamento de frete:</b>	Pamcard
<b>Instituição Financeira:</b>	Bradesco
<b>Operadora de Celular:</b>	Tim

tas foram selecionados e convidados para participar da pesquisa, indicando suas marcas preferidas em 15 categorias. A coleta foi realizada entre 6 de novembro e 14 de dezembro de 2015. Foram considerados os cerca de 2.500 questionários retornados. A Ipsos foi a responsável pelo método, aplicação e validação dos dados recebidos. www.ipsos.com



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



**Cargomax**®

SISTEMAS PARA DOCAS

Ligue 55 21 2676.2560

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



# TranspoSul vai apresentar as novidades tecnológicas de fabricantes de vários segmentos

O Centro de Eventos da FIERGS vai sediar, de 12 a 14 de julho próximo, a 18ª TranspoSul – Feira e Congresso de Transporte e Logística, considerado o segundo maior evento do gênero no Brasil. Promovido pelo SETCERGS – Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas e

Logística no Rio Grande do Sul, a Feira reunirá as novidades tecnológicas dos maiores fabricantes de caminhões, pneus, distribuidores de combustíveis e fornecedores do ramo de implementos do país, além de modernos sistemas, equipamentos e serviços voltados para a logística e multimodalidade. “Grandes marcas e oportunidades comerciais são construídas diariamente pelas organizações bem-sucedidas. Existem ofertas de forte impacto na busca destes objetivos”, atesta o presidente do SETCERGS, Afrânio Kieling.

Ele ressalta, também, que no mercado de transporte e logística, a Transposul é a vitrine exclusiva, onde os expositores terão contato direto com os empresários deste setor. “O nosso evento é reconhecido como o ponto de convergência dos produtos e serviços que fazem a diferença neste competitivo mercado”, assinala Kieling.

Paralelo à feira acontece o Congresso Técnico, que reúne, a cada ano, em três dias de evento, com uma média de 25 palestras/painéis e seminários, 35 palestrantes e

mais de 4.000 congressistas. “Os participantes buscam assistir palestras sobre gestão de pessoas, inovação, tecnologia e criatividade, além de buscarem aprofundamento e atualização sobre assuntos técnicos e jurídicos relacionados ao meio do transporte de cargas e logística no Rio Grande do Sul, Brasil e exterior”, acrescenta Kieling.

“É um evento onde se busca conhecimento e, principalmente, onde se realizam grandes negócios”, reforça o coordenador da 18ª TranspoSul, Marcus Vinicius Couto da Silva. Ele diz, ainda, que um dos desafios ao assumir a coordenação é avançar em mercados como o da indústria de implementos rodoviários, tecnologia voltada ao transporte, logística e inovação.

## Pit Stop Logístico

Esta edição da TranspoSul terá, como novidade, a realização do Pit Stop Logístico, onde os expositores poderão apresentar seus produtos, focando em empresas de médio e grande porte. “Queremos inovar no ano de 2016, possibilitando a inserção de mais empresas nesse espaço, assim como realizaremos um Congresso com temas relevantes para o dia a dia das empresas e profissionais do setor. Também vamos continuar consolidando a imagem da TranspoSul como uma feira de negócios, onde, no ano passado, ocorreram transações no valor de R\$ 122 milhões”, complementa o coordenador. [www.transposul.com.br](http://www.transposul.com.br)



Inclua este grande evento logístico  
no budget de sua empresa



18ª Feira e Congresso  
de Transporte e Logística

# TRANSPO SUL

12 a 14 de julho de 2016  
Centro de Eventos FIERGS  
Porto Alegre - RS  
[www.transposul.com](http://www.transposul.com)

Projeto inédito no RS:

**Pit Stop**  
LOGÍSTICO

Informações comerciais:

**TRANSPOSUL**  
[comercial@setcergs.com.br](mailto:comercial@setcergs.com.br)  
51 3326.2906

**Pit Stop Logístico**  
[romulo@tradefairs.com.br](mailto:romulo@tradefairs.com.br)  
51 3065.5512

Organização:

**SETCERGS**  
Transporte & Logística

# Destaque aos expositores da Movimat 2016

A partir desta edição, destacamos alguns dos expositores da Movimat 2016 – Salão Internacional da Logística Integrada, que acontece no período de 20 a 22 de setembro próximo, em São Paulo, SP. Lembrando que a Logweb é “Mídia de Apoio” do evento.

## Emplaca

A Emplaca Automação e Tecnologia (Fone: 11 4788.7777) participa da Movimat desde 2002. “Como temos um produto muito focado em operação logística, esta feira sempre trouxe ótimos resultados, com a identificação de novas oportunidades de negócios e ampliação da nossa carteira de clientes. Resolvemos participar agora, pois os resultados anteriores sempre foram bons”, diz Evaristo Ligero Freijeiro, diretor comercial da empresa. Ele também relaciona a linha de produtos e serviços da Emplaca: sistemas de identificação de armazéns com placas com código de barras, placas de arruamento, identificações de CIPA, bombeiro, etiquetas e rótulos adesivos e outsourcing de impressão de etiquetas. “Além destes, no evento apresentaremos o rebobinador e dispensador de etiquetas e o novo sistema de identificação de piso (Floor Marking) – que o cliente mesmo pode instalar, apresentando uma resistência superior à das fitas de demarcação encontradas no mercado e uma sistemática de manutenção mais fácil e dinâmica”, completa o diretor comercial.

## EBS Log

Esta é a primeira participação da EBS Log - Empresa Brasileira de Soluções para Logística (Fone: 11 999664.5599) na Movimat, e isto acontece visando maior visibilidade, network e lançamento de produto, conforme conta Gustavo Chamma, diretor executivo e CEO da empresa. “As nossas perspectivas para participar do evento são dar visibilidade ao nosso produto e fechar cerca de R\$ 1.000.000,00 em vendas.” Chamma conta que será apre-

sentado no evento o DL16, um produto Europeu, produzido pela SEIC e importado pela EBS Log. “É considerado um dos mais revolucionários produtos do mundo, por conectar objetos à internet com medição de temperatura, pressão, umidade, impacto e localização, entre outras funções de alerta. O mais importante de tudo, ele dá autonomia para objetos sem alimentação de energia para viajar pelo mundo, alimentando uma plataforma que pode ser acessada via web mobile.” Também será apresentando o DL006 - Datalong16 – com conexão mundial.

## RunTec Informática

A RunTec Informática (Fone: 11 4521.1986) é outra empresa participante desta edição da Movimat. Sua linha de produtos inclui o HODIE, uma suite de aplicativos para controle e monitoramento de entregas. Com ele, indústrias, Operadores Logísticos e transportadores acompanham todas as suas entregas em tempo real. “Um inovador sistema de baixa de entregas por telefone permite que qualquer motorista, seja ele próprio ou terceirizado, registre as entregas através de uma ligação telefônica 0800, sem custos para o motorista e sem necessidade de qualquer dispositivo ou link. Todas estas informações da entrega são monitoradas visualmente no mapa do Brasil”, explica Mauricio Fabri de Oliveira, sócio-gerente da empresa. O HODIE também possui um módulo para registro e tratativa de ocorrências de entrega, que funciona como um CRM para a logística. Todo o processo de ocorrências é controlado, incluindo o registro e controle de custos extras, e todo

o processo de logística reversa. Notificações por e-mail são disparadas automaticamente pelo sistema, mantendo todos os envolvidos informados. O HODIE tem interfaces para desktop, internet (WEB) e APP para Android e iOS. “Os seguintes produtos compõem a suite HODIE: HODIE – sistema de monitoramento de entregas que facilita a comunicação entre embarcadores e transportadores, permitindo que as informações sejam trocadas de forma online e divulgadas para todos os envolvidos (desde o cliente, financeiro, comercial, transportador, etc.); Hodie Fretes Extras – solução para gestão dos custos extras de frete: diárias, reentregas, descargas, retornos, etc.; HodieKPI – sistema de acompanhamento dos indicadores logísticos; HodieAPP – módulo para monitoramento das entregas via iOS e Android; Hodie Reversa – sistema para controle de logística reversa; e HodieBooking – solução para controle de agendamento de docas (agenda de coletas e recebimentos)”, conta Oliveira. Ele ainda lembra que a sua empresa participa da Movimat desde 2012. “A feira sempre foi uma referência no mercado, e resolvemos entrar quando soubermos do projeto de ampliação da administração do evento, que passou a ser realizado pela Reed. Apostamos que seria um sucesso, e acreditamos que fizemos a escolha certa”, comemora. E continua: “os resultados têm sido diferentes em cada ano. Em alguns anos, conseguimos praticamente fechar negócio dentro do estande, com resultado quase que imediato. Em outros, formamos uma boa lista de clientes prospectivos, que foram trabalhados posteriormente”, finaliza. 

# A Logweb vai onde o cliente do nosso cliente está. **VENHA JUNTO!**

Reserve  
seu espaço  
na revista  
impressa  
Logweb.

**VEJA AS  
VANTAGENS**



Distribuição  
gratuita na  
**Intermodal e  
InfraPortos**



Seu anúncio visto  
por mais de **50 mil**  
visitantes das feiras  
e por mais de **600**  
expositores.



Sua mensagem  
replicada pelo portal  
[www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)

O mais acessado portal de  
logística comprovadamente  
pelo Alexa.



A revista Logweb  
também pode ser  
acessada através  
de app disponível  
no **App Store** ou  
no **Google play**

**Quer mais?**



Em **PDF** e em  
**Issuu e mídias  
sociais**



**FECHAMENTO COMERCIAL: 23 DE MARÇO**

REVISTA  
**Logweb**

11 3964.3744 11 3964.3165

Portal e Revista Logweb

@logweb\_editora

logweb\_editora

[comercial@logweb.com.br](mailto:comercial@logweb.com.br)

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

# Locadores de empilhadeiras: entre pessimismo e otimismo para o setor em 2016

Apesar da economia não apresentar melhoras neste ano, os profissionais do segmento acreditam que a queda de interesse em altos investimentos gera uma boa oportunidade para a locação de empilhadeiras.

**A**lém de o país estar enfrentando uma das mais graves crises econômicas de sua história, existe o conflito político que cria um ambiente de incertezas, reduzindo investimentos externos e afetando diretamente a indústria. Os bancos de investimento e as grandes avaliadoras de risco estimam que o dólar possa chegar a R\$ 4,25 até o final do ano de 2016, tornando a aquisição de equipamentos importados ainda mais onerosa e dificultando sua colocação no mercado de locação. Sem perspectivas de melhoria na indústria, não há como prever uma retomada do mercado de locação de equipamentos. Por outro lado, apesar da perspectiva para 2016 ser de baixa demanda, acreditamos que, para o consumidor destes serviços, a terceirização, agregando valor à locação, ainda é a solução mais eficaz. Em função da busca por redução de custos por parte dos consumidores do



mercado de locação, apostamos na tendência de crescimento da modalidade serviços, pois os custos com a operação e manutenção executadas por mão de obra sem a devida qualificação técnica, envolvendo inclusive a segurança no trabalho, são mais elevados e envolvem maiores riscos.

Esta análise de Gabriel Barbosa Fernandes Manguiera, gerente trainee da Elba Equipamentos e Serviços (Fone: 31 3555.2600), sobre as perspectivas para 2016 para o setor de locação de empilhadeiras segue uma tendência notada no mercado. Apesar de observar dificuldades para o ano, este setor ainda se enxerga como uma boa opção justamente para diminuição de custos que as empresas buscam em momentos de economia difícil.

Os profissionais do segmento entrevistados nesta matéria oscilam entre uma visão pessimista e otimista sobre os rumos da economia nacional, tornando o veredito sobre como será 2016 impreciso.

Segundo Fernandes Manguiera, entre os fatores que mais influenciarão o setor de locação de empilhadeiras no ano de 2016 está a volatilidade do dólar, considerando que quanto mais alto o dólar, maior será o custo de locação de equipamentos importados para o consumidor final, o que tornará a locação menos atrativa. O aumento da demanda de produtos nacionais por grandes economias como a China e os Estados Unidos também é lembrada pelo profissional, que afirma que é fundamental que a indústria brasileira retome o ritmo de crescimento para que surja demanda de locação de empilhadeiras e equipamentos em geral. "Incentivos go-





vernamentais serão importantes para compensar a desaceleração da economia e o aumento do dólar. Entretanto, até o momento não existe nenhuma perspectiva neste sentido para 2016", continua.

Para o gerente trainee, locadores precisarão estudar mais a fundo o negócio de seus clientes potenciais para dimensionar corretamente os equipamentos a serem ofertados e com o menor custo de locação possível.

Para Eduardo Makimoto, diretor comercial da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466), o cenário para 2016 é bastante pessimista, sem visão de melhora na indústria. "Presenciaremos o aumento do desemprego, aumento da inflação, aumento dos juros e queda do PIB, cenário propício para redução de investimento e diminuição da produção", comenta. Para ter sucesso na locação, de acordo com o diretor, será necessário segmen-

tar a indústria e atuar nos nichos que continuam em expansão. "O aumento das taxas de juros, aumento da inflação, queda no PIB e aumento do dólar serão fatores que contribuirão para queda no volume de produção da indústria e, por consequência, queda na demanda por equipamentos, tanto locados, quando vendidos", explica. "Por outro lado, a busca por redução de custo fará muitas indústrias deixarem de renovar a frota própria e buscarem a locação full service. Com isso, o empresário consegue concentrar os recursos em seu core business e evita descapitalizar a empresa com investimento em maquinário", continua.

A previsão de Gustavo Poletto, supervisor de vendas da Crown Lift Trucks do Brasil (Fone: 11 4585.4040), é que o mercado continue a se portar de forma conservadora em relação aos altos investimentos, gerando oportunidades para o

setor de locações. "Inferir à locação a eficiência necessária para que o cliente nacional tenha redução de custos e melhoria da produtividade torna-se fator essencial", afirma.

A instabilidade atual na estrutura governamental e econômica e os entraves para o investimento no país podem interferir em oportunidades de negócios, ao afetar índices inflacionários ao lado do aumento do dólar e das taxas de juros, entre outros que colocam incerteza a uns e especulação a outros, limitando o planejamento de longo prazo. E, neste sentido, a locação se torna um meio de negócio mais brando diante da insegurança de mercado, com a possibilidade de replanejamento, acordos contratuais e espera para investimentos de aquisição, ao aguardar novas definições políticas e econômicas que retomem o crescimento, de acordo com Poletto.



## IB Software

Soluções Inovadoras para o Segmento Logístico

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

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



Transporte online  
Monitoramento e

Gestão de SLAs e KPIs.

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

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

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

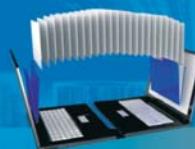
- ⊗ Alta produtividade na emissão, com automação e gestão de lotes.
- ⊗ Gestão de receitas de despesa flexível e configurável.
- ⊗ POD Digitalizado e Protocolo digital.
- ⊗ Monitoramento integrado por EDI, Smart Phones, Rastreadores.

SGT TMS - O ERP  
de transportes  
colaborativo e integrado.



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

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



EMR EDI  
A plataforma de integração  
para o segmento logístico



"Acredito que o ano de 2016 não deverá ser muito diferente do que tivemos em 2015, afinal de contas praticamente todos os problemas do ano passado ainda estão sem solução, tornando muito difícil fazer estimativas sobre crescimento. A inflação se mantém na casa dos dois dígitos, as taxas de juros com tendência para novos aumentos farão com que os empresários em geral não invistam em ativos e procurem a locação de empilhadeiras para eventuais aumentos de demanda, o que mantém a expectativa de um ano pelo menos razoável", afirma Tiago Rios, diretor comercial da Movilog (Fone: 11 2207.4547). Para o executivo, dentre os influenciadores do desempenho para 2016 estão as definições do impeachment da presidente e sua crise política com o parlamento. "Pois acredito que, se a crise for resolvida, o cenário se torna menos pessimista e a economia poderá voltar a crescer ainda em 2016."



**Rios, da Movilog:** "acredito que, se a crise for resolvida, o cenário se torna menos pessimista e a economia poderá voltar a crescer ainda em 2016."



**Flohr, da Somov:** com a retração do PIB, a previsão da demanda de empilhadeiras deverá ser de uma queda em torno de 10%

A conquista de novos clientes, bem como a manutenção dos contratos atuais, em função da instabilidade cambial que influencia diretamente nos valores dos contratos de locação, são alguns dos desafios enfrentados em 2016 lembrados por Eduardo Stanize Flohr, coor-

denador de vendas de locação da Somov (Fone: 11 4772.0800). Fatores como a queda da produção das indústrias, menor demanda do mercado, instabilidade cambial, cenário político e escassez de crédito influenciarão o mercado. "Em virtude da retração do PIB, a previsão da demanda de empilhadeiras é de uma queda em torno de 10%, com o aumento do câmbio e inflação, os custos de aquisição e manutenção serão maiores", analisa.

Pedro Tolentino, diretor da Tolentino Engenharia (Fone: 81 3441.5629), espera um ano ainda mais difícil do que 2015. A perspectiva é notada, pois praticamente todos os clientes da empresa estão cortando custos e investimentos. E esse corte deve gerar a devolução de algumas máquinas, já que clientes precisarão de menos equipamentos para tocar sua operação.

"Isso tende a acontecer conosco e, também, com nossos concorrentes, gerando uma oferta grande de máquinas para locação, o que acirra a concorrência", explica.

O foco da empresa está em manter as atuais máquinas locadas, o que, segundo o profissional, não será fácil, já que a concorrência também tentará fazer o mesmo. "Quanto a novos contratos de longo prazo (24 a 36 meses) com máquinas novas, estamos sentindo os clientes um pouco apreensivos para fechar tais 'pacotes' dado o momento de incerteza do país. Além disso, as linhas de crédito estão ainda mais restritivas e com taxas

de juros mais altas que em 2015. Nossa perspectiva é de que uma melhora deste quadro só deve ocorrer, na melhor das hipóteses, no último trimestre deste ano ou, mais provável, apenas em 2017", ressalta. E continua: "nosso negócio não depende de um único setor da economia; atendemos varejistas, atacadistas, indústrias dos mais diversos segmentos, Operadores Logísticos, etc. A retomada do crescimento econômico da região como um todo e, principalmente, uma melhoria nas expectativas de crescimento para os próximos anos são essenciais para que o nosso setor volte a crescer. Se essa retomada acontecer ainda em 2016, podemos colher alguns frutos ainda este ano, porém, achamos esta hipótese improvável".

De acordo com Antonio Carlos Rubino, diretor da Trax Rental do Brasil (Fone: 11 4468.7777), em 2016 permanece o mesmo cenário de incerteza de 2015, com a agravante de um possível aumento de carga tributária sinalizada pelo governo. "O mercado de locação continuará muito concorrido, porém as empresas que não cuidarem de sua rentabilidade e do seu caixa terão muita dificuldade em se manterem devido à restrição de crédito bancário e à limitação de empréstimos via FINAME", afirma. "Está claro que muitas empresas de vários setores, aquelas que possuem frotas próprias de equipamentos de movimentação de materiais, passem a locar os equipamentos desfazendo-se da frota própria. Isso motivado pelo alto custo de equipamentos novos e o valor de peças e mão de obra em constante elevação. Temos percebido, também, nos contratos a vencer um desejo dos clientes em renová-los por um novo período, mantendo os mesmos equipamentos e os mesmos preços vigentes e, em alguns casos, até redução de custo pela depreciação dos equipamentos", continua.

Há também quem veja um lado mais positivo de 2016. Entre estes, Carlos Fer-



**2,75 t**

Transpaleta  
elétrica

# Deixe a Retrak movimentar os seus produtos



**1,6 t**

Empilhadeira  
elétrica patolada



**2,0 t**

Empilhadeira  
elétrica retrátil



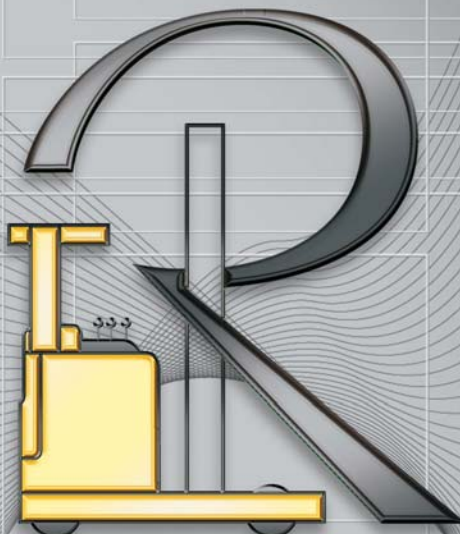
**2,5 t**

Empilhadeira a  
combustão de contrapeso



**2,0 t**

Empilhadeira elétrica  
de contrapeso



ddesign.ppg.br



Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464

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



nandes, diretor geral da Coparts Comercial (Fone: 11 2633.4000), afirma que o ano se mostra mais otimista, mesmo que a maioria acredite numa estagnação perante 2015. "Acredito que 2016 será um ano com mais investimentos, com crescimento econômico razoável." Mas alerta: "infelizmente, os nossos governantes atuam de forma ativa em todos os níveis da economia, ao invés de deixarem a economia fluir naturalmente. O empresarializado deve visualizar seu negócio e focar no próprio desenvolvimento ou se adaptar ao novo mercado. A palavra da vez este ano será 'reinventar' o seu próprio negócio de maneira a oferecer ao cliente o que ele está buscando. Desta forma poderemos oferecer mais qualidade por valores mais atrativos, com maior agilidade no atendimento, criando um diferencial de mercado".

Marcelo Yamamoto, gerente da SDO Comércio, Importação e Locação de Equipamentos (Fone: 19 3256.2800), acredita que em 2016 continuarão surgindo novas oportunidades, à medida que cada vez mais as empresas precisarão focar em seu core business e terceirizar tudo aquilo que é acessório em seu negócio. Segundo ele, já há uma forte tendência das empresas em terceirizarem sua frota de empilhadeiras. E, agora, com as dificuldades econômicas do país, isto deverá se fortalecer mais. As empresas deverão investir cada vez mais em modernização de suas plantas fabris e deixarão de investir em itens



**Yamamoto, da SDO:** "o desempenho positivo ou negativo do setor se dará à medida que nos prepararmos para aproveitar cada oportunidade que surgir"



**Fabiana, da Still:** "os clientes avaliarão com muito mais critério os competidores, analisando não somente custos, mas todo o pacote de serviços envolvido"

acessórios, como empilhadeiras. "Acreditamos que o desempenho positivo ou negativo do setor se dará à medida que nos prepararmos para aproveitar cada oportunidade que surgir, e elas surgirão. Felizes aqueles que estiverem atentos a elas", ressalta.

A redução nos investimentos em ativos em longo prazo, devido ao alto custo dos financiamentos e à baixa capacidade de poupança nas empresas, tende a reforçar a opção pela locação de empilhadeiras, de acordo com Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak (Fone: 11 2431.6464). Entre os pontos negativos que afetarão o setor em 2016, segundo o executivo, estão o alto custo do capital, a rigidez na concessão de crédito, a insegurança quanto ao ambiente político e quanto aos rumos da economia mundial. Já

pelo lado positivo, poderá haver a redução nos investimentos das empresas, criando oportunidades para o setor de locação de empilhadeiras.

Para Mathias Papenburg, gerente geral da Linde Empilhadeiras (Fone: 11 3604.4750), o custo e a disponibilidade do capital são os maiores gargalos para o setor, que deve ter um ano similar ao de 2015.

Já Henrique Antunes, gerente nacional de vendas da BYD Empilhadeiras (Fone: 19 3514.2550), também nota que a crise financeira tende a influenciar positivamente este mercado, já que empresas podem optar por locar, ao invés de reno-

var suas frotas, além da hipótese de locação em picos de demanda, reduzindo o investimento em novos equipamentos.

"Acreditamos que 2016 será um ano onde a opção por locação será muito avaliada, devido principalmente às incertezas do nosso mercado e à vantagem de se ter um custo fixo e não variável. Os processos não serão muito numerosos, mas acreditamos que os clientes irão avaliar com muito mais critério os competidores, analisando não somente custos, mas todo o pacote de serviços envolvido", explica Fabiana Souza Cinto, gerente de locação da Still (Fone: 11 4066.8100).

Segundo ela, o ano de 2015 foi muito positivo para a Still na área de locação, pois, devido ao cenário econômico, todas as empresas tiveram que reavaliar seus processos e custos, e essa análise, em alguns casos, trouxe como resultado a substituição do fornecedor atual, na busca não somente de redução de preços, mas também da otimização dos processos e melhoria na qualidade. A redução de investimentos em máquinas próprias ajudou o setor de locação, já que gera um custo mensal com um contrato de longo ou curto período.

Em 2016, Fabiana afirma que é preciso tomar cuidado com as ofertas de locação especulativas, sem preparo necessário, praticando preços abaixo do mercado, fornecendo baixa qualidade de serviços. "Recomendamos aos clientes que visitem a estrutura dos fornecedores e, principalmente, conheçam operações em andamento dos mesmos, evitando, assim, transtornos e impressões negati-





vas do segmento. Quando um preço é muito fora do mercado, desconfie”, ressalta.

Credibilidade, confiança na gestão, término da crise política, desvinculação do Banco Central do Ministério da Fazenda, para que este tenha mais autonomia, rigoroso controle das contas públicas e seriedade no trabalho do judiciário e da polícia federal são fatores que podem influenciar o desempenho do setor, na visão de Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp Empilhadeiras (Fone: 19 3756.2100). “A mudança está começando pelo judiciário. Acredito que neste ponto a resposta está sen-



**Oliveira, da SAS:** o impacto da crise política e econômica que assola o Brasil foi menor no setor de locação do que no setor de venda de equipamentos novos

nossa situação”, resume

André Moraes de Oliveira, do setor administrativo da SAS Indústria e Comércio de Máquinas (Fone: 47 3308.2100), acredita que 2016 será difícil como 2015, mas a companhia espera crescer

do mais rápida do que pelo caminho mais ideal, que seria a nossa educação. Mas não deixa de ser funcional. A impunidade é o combustível da corrupção. Com mais seriedade e melhor gestão, nosso país pode voltar a trilhar o caminho do crescimento. Apesar da resposta não ser diretamente ligada ao tema ‘locação’, ela é um dos fatores para esperança que pode fazer melhorar

no setor de aluguel de máquinas. “O impacto da crise política e econômica que assola o Brasil foi menor no setor de locação do que no setor de venda de equipamentos novos, pelo menos dentro da SAS, em 2015. A maioria dos clientes está evitando investir em equipamentos novos. Porém, a locação surge como uma forma de solucionar demandas logísticas sem a necessidade de aquisição de patrimônio”, afirma.

### O que aconteceu em 2015

Segundo Fernandes Mangueira, da Elba Equipamentos e Serviços, a crise econômica e política afetou todos os setores da economia brasileira em 2015, inclusive o setor de locação de empilhadeiras. Queda na demanda de locação de equipamentos, baixa do valor de venda de equipamentos usados, alta do dólar e aumento do custo de financiamento de

## A SOLUÇÃO PARA SUA MOVIMENTAÇÃO LOGÍSTICA



Capacidade de carga 1600 kg e elevação de até 5.466 mm



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



Capacidade de carga 2000 kg e elevação de até 11.975 mm

# MOVILOG

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



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



equipamentos nacionais foram alguns problemas enfrentados.

“Em função da desaceleração da economia, os consumidores deste setor buscaram alternativas de redução de custos, seja através da simples dispensa do equipamento ou alteração em processos internos para que o recurso não fosse mais necessário, eliminando ou minimizando, quando possível, o custo da locação”, explica. A exponencial alta do dólar, bem como o aumento do custo de financiamento de equipamentos nacionais fizeram com que a aquisição de equipamentos novos se tornasse onerosa para o locador, criando mais uma barreira para ele colocar este produto no mercado. Por outro lado, o valor de venda de usados também sofreu redução pelo excedente de equipamentos desmobilizados. “Apesar de tantos aspectos negativos, o mercado é dinâmico e sofre mudanças em virtude das novas necessidades que vão se apresentando e exigências do consumidor final”, continua.

Makimoto, da Aesa Empilhadeiras, explica que durante o ano houve devolução de máquinas, renegociações de contratos e até mesmo clientes encerrando as operações. “Por outro lado, houve uma aproximação dos clientes com fornecedores, a fim de reduzir custos operacionais e viabilizar a continuidade dos serviços de locação. Esse estreitamento de relação entre cliente e fornecedor é positivo no longo prazo, criando, assim,



**Martins**, da Tecnomac: muitas empresas encerraram as atividades, resultando no cancelamento de contrato de locação e devolução dos equipamentos



**Papenburg**, da Linde: a procura por locação de empilhadeiras aumentou, visando à substituição de máquinas próprias ou renegociação de contratos

uma fidelidade entre ambas as partes”, afirma. A Aesa apresentou um crescimento de 15% no período.

O ano foi de incertezas, dada a situação política e socioeconômica em que o país se encontra, de acordo com Jean, da Empicamp Empilhadeiras. E avaliações não otimistas de entidades financeiras internas ou externas ao Brasil reforçavam estas incertezas. “Uma política econômica não definida e a falta de autonomia do Banco Central, além da imagem negativa gerada pela corrupção, nos expuseram a uma realidade presente em nosso país, a de que temos que nos mobilizar no sentido de melhorarmos para que o ‘jeitinho brasileiro’ deixe

de cobrar mais barato. Quem perde é a operação, com o aumento dos índices de manutenção e, por conta disso, paradas de operação. Acredito que a frota de locação envelheceu em nosso país, naquele ano”, continua Jean.

Como todo ano de crise, segundo Papenburg, da Linde Empilhadeiras, a procura por locação aumentou, seja para substituição de máquinas próprias ou renegociação de contratos em andamento. “Acredito que, ao mesmo tempo, a situação macroeconômica – juros, indisponibilidade de crédito e câmbio – não ajudou o mercado.”

Para Sergio Martins, gerente comercial da Tecnomac Brazhly Equipamentos (Fone: 12 3909.4400), 2015 foi um ano muito difícil devido à forte crise financeira do país, infelizmente muitas empresas encerraram as atividades, resultando no cancelamento de contrato de locação e devolução dos equipamentos.

Rios, da Movilog, afirma que ao longo do ano houve aspectos positivos, como o aumento considerável de clientes na busca por rever seus antigos contratos

de locação e fomentaram o mercado em busca de novos parceiros que pudessem oferecer um melhor custo com o máximo benefício. “Soma-se a isso, o fato de que diante do cenário que estava se desenhando, as empresas preferiram optar pela locação de empilhadeiras, evitando, assim, investimentos em ativos imobilizados em meio a uma crise que já era dada como certa. No entanto, de modo geral, podemos dizer que na locação de empilhadeiras tivemos um ano bom em função da demanda dos clientes por locações de curto e

tor de locação, mas a indústria de empilhadeiras, como outras, sofre as duras penas. O valor de aquisição dos equipamentos subiu por conta da baixa demanda e das altas taxas de juros e a procura pelo mercado foi reduzida, e a consequência é uma expressiva queda nos preços das locações. O mercado locador, para poder trabalhar com valores, muitas vezes, abaixo do ponto de equilíbrio do negócio, mobiliza equipamentos mais velhos, para po-

## Novos nichos

Setores que ainda não possuem tanta tradição na locação de empilhadeiras podem ajudar a superar os entraves do mercado:

- Mineração
- Fertilizantes
- Medicamentos
- Têxteis
- Setores exportadores
- Eventos, para atender aos Jogos Olímpicos e Paraolímpicos
- Pequenos varejistas de alimentos
- Armazéns de construção

médio prazo", analisa.

No mesmo sentido segue Pedrão, da Retrak, que considera que, na locação de empilhadeiras, 2015 não foi "tão ruim quando comparado à queda nas vendas de máquinas novas no ano, que teve redução de 50% sobre o ano anterior". Para ele, o setor de locação foi afetado de forma moderada pela crise que se abateu sobre o mercado nacional, pois os clientes

que deixaram de comprar equipamentos novos migraram para a locação.

Por outro lado, Pedro, da Tolentino Engenharia, afirma que 2015 foi um ano difícil para a economia do país, principalmente no segundo semestre, pois



**Pedrão**, da Retrak: a redução nos investimentos em ativos em longo prazo, devido ao alto custo dos financiamentos, tende a reforçar a opção pela locação

foi percebida uma diminuição na demanda por locação de empilhadeiras em relação a 2014. "As indústrias e os Operadores Logísticos diminuíram o ritmo de expansão em nossa região de atuação (Nordeste) e, em alguns casos, até diminuíram o ritmo de produção e expedição de produtos", explica. Neste clima de incerteza, houve uma queda nas solicitações de cotação para novas

locações, principalmente de contratos de longo prazo com equipamentos novos. "Apareceram oportunidades de locações mais curtas, de equipamentos usados, muitas vezes feitas por clientes que não têm costume de locar, mas que não es-

tavam dispostos a investir na compra de novos equipamentos. Com a diminuição no ritmo de produção e movimentação de produtos, alguns clientes reduziram a quantidade de máquinas locadas. Isso aumentou a oferta de máquinas disponíveis no mercado para locação e acirrou a concorrência", explica.

Outro ponto importante levantado pelo profissional foi a restrição de linhas de crédito para a compra de novos equipamentos, que são essenciais ao negócio do locador para ampliação e renovação da frota. "A principal linha de crédito, o FINAME do BNDES, passou a exigir do comprador da máquina 30% de recursos próprios, financiando apenas 70% do valor. Até 2014 era comum conseguir financiar 100% do valor da máquina pelo FINAME. Além disso, as taxas de juros dos financiamentos sofreram elevação", finaliza.



**LIDER NACIONAL EM CARREGADORES DE BATERIAS CARRINHOS E SUPORTES**



**HF TRIFÁSICO**



**CARRO TRANSPORTE E SUPORTES PARA BATERIAS**



**HF MONOFÁSICO**



**HF MONOFÁSICO COMPACTO**



**SUPORTES ESPECIAIS**



**MAIOR SUSTENTABILIDADE ENERGÉTICA**

**LOCADORES DE EMPILHADEIRAS QUE ATUAM NO MERCADO BRASILEIRO**

Nome da Empresa	Aesa Empilhadeiras	Brasil Rental	BYD do Brasil	Coparts	Crown	Elba Equipamentos e Serviços	Empicamp Empilhadeiras	Empilhadeira Santana	Linde Empilhadeiras	Movilog	Moviplam Empilhadeiras	
Telefone	11 3488.1466	19 2106.8100	19 3514.2550	11 2633.4000	11 4585.4040	31 3555.2600	19 3756.2100	62 3297.3001	11 3014.0600	11 2207.4547	11 4167.8152	
Anos de mercado	65	10	1	32	4 anos no Brasil	55	18	26	20	12	5	
Número de funcionários	190	15	100	30	100	939	25	185	135	21	5	
Número de engenheiros de projeto	3	n.i.	5	1	n.i.	2	2	1	2	0	0	
Certificação ISO 9000	Não	n.i.	n.i.	Não	Nos Estados Unidos	Sim	Não	Não	Sim	Não	Não	
Número de clientes	37	15	10	250	n.i.	5	n.i.	420	48	48	500	
Principais clientes	Volkswagen; Ford; Peugeot Citroen; Tecsís	n.i.	n.i.	Odebrecht; Cooper carga	n.i.	Usiminas; Gerdaui; Arcelor/Mittal; Votorantim	n.i.	n.i.	Coca-Cola; Klabin	n.i.	Grupo Saint Gobain; Grupo Diversey; Tenda Atacado; Carrefour; Dixie Toga	
Matriz	Santo André, SP	Piracicaba, SP	Campinas, SP	São Paulo, SP	Jundiaí, SP	Belo Horizonte, MG	Campinas, SP	Goiânia, GO	Barueri, SP	Guarulhos, SP	Carapicuíba, SP	
Número de filiais	0	n.i.	0	0	1	4	0	2	0	0	1	
Marcas de empilhadeiras que oferece	Clark	Hyster, Hyundai, Yale, Toyota, Clark	BYD	Manitou, Palettrans	Crown	Hyster, Yale, Clark, Kalmar, Palettrans	Linde	Linde	Linde	Multimarcs	Palettrans, CMH, Flexi, Landoll, Metaro, Pramac, ALDD	
Frota de empilhadeiras a combustível	934	100	0	95	n.i.	125	42	795	450	40	n.i.	
Frota de empilhadeiras elétricas	679	3	100	20	n.i.	10	30	322	390	109	n.i.	
Frota de paleteiras	183	2	50	50	n.i.	2	0	70	80	19	n.i.	
Frota de rebocadores	204	0	0	0	n.i.	n.i.	0	0	10	2	n.i.	
Outros equipamentos	12	0	0	Manipulador telescópico (Telehandler) ou empilhadeira telescópica	n.i.	260	0	460	n.i.	n.i.	n.i.	
Idade média da frota	5 anos	De 2006 a 2012	Nova	5 anos	1,5 anos	Base dez 2015 - 4,1	3 anos	3 anos e meio	3 anos	4 anos	3 anos	
Regiões atendidas	Sudeste	Estado de São Paulo	Todo o território nacional	Grande São Paulo	Sul, Sudeste	Sudeste	Campinas, Sorocaba, Mogi-Guaçu	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional	
<b>S E R V I Ç O S   O F E R E C I D O S</b>												
Locação de equipamentos sem operador	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
Locação de equipamentos com operador	N	S	N	S	N	S	N	S	N	N	S	
Locação de mão de obra	N	S	N	N	N	S	N	S	N	N	S	
Projetos	N	S	N	N	S	S	N	S	S	S	S	
Manutenção frota própria	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
Manutenção frota clientes	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	

Tenha a  
logística  
em suas mãos

Assine a

REVISTA

**Logweb**

12 meses

R\$ 233,00

**Universitário  
paga  
meia!**

24 meses

R\$ 413,00



11 **3964.3744**

11 **3964.3165**

assinatura@logweb.com.br

www.logweb.com.br

	Retrak	SAS Ind. e Comércio de Máquinas	SDO Equipamentos	Somov	Still	Tecno Fran Tecnologia	Tecnomac	Tolentino Engenharia	Trax Rental do Brasil
	11 2431.6464	47 3301.2100	19 3256.2800	11 4772.0800	11 4066.8100	11 4167.1902	12 3909.4400	81 3441.5629	11 4468.7777
	22	20	8	14	41	20	8	23	8
	175	35	38	600	210	25	11	90	45
	2	-	2	3	10	2	n.i.	3	2
	Não	Não	Não	Não	Em andamento	Sim	n.i.	Não	Não
	143	800	35	168	161	2.500	60	50	17
	Ceva; Volkswagen; Reckitt Benckiser; Kimberly-Clark	Ballarotti; Granotec; Cravil	Tecsis; Autometal	n.i.	n.i.	Grupo Saint Gobain; Grupo Diversey; Tenda Atacado; Carrefour; Dixie Toga	n.i.	Bunge; Casas Bahia; TAM; Alcoa; Wal-Mart; LM Wind Power; Tiberina Automotiva; Tintas Iquine	Embraer; Ford; Nexans; Magna Cosma; Lear; Faurecia
	Guarulhos, SP	Gaspar, SC	Campinas, SP	Barueri, SP	São Bernardo do Campo, SP	Carapicuíba, SP	São José dos Campos, SP	Recife, PE	Santo André, SP
	-	3	0	5	-	1	n.i.	0	0
	Still	SAS	Multimarcas	Hyster, Yale	Still	Palettrans, CMH, Flexi, Landoll	Hyundai	Still	Hyster, Yale, Toyota, Still
	195	20	126	1.050	241	n.i.	n.i.	52	178
	1.265	100	80	230	568	n.i.	n.i.	158	35
	580	1.000	60	80	629	n.i.	n.i.	41	25
	31	10	11	0	107	n.i.	n.i.	5	18
	26	-	0	14	115	n.i.	Manipuladores telescópicos e plataformas Manitou	n.i.	7
	3/4 anos	Somente novos	3 anos	4 anos	3 anos	3 anos	5 anos	3 anos	4,5 anos
	Todo o território nacional	PR, SC, RS	São Paulo	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Vale do Paraíba, Litoral Norte, Região Bragantina, Guarulhos	RN, PB, PE, AL, SE	n.i.
<b>SERVIÇOS OFERECIDOS</b>									
	S	S	S	S	S	S	S	S	S
	N	S	S	N	N	S	S	S	N
	S	N	N	N	N	S	N	S	N
	S	S	S	S	S	S	N	S	S
	S	S	S	S	S	S	S	S	S
	S	S	S	0	S	S	S	S	S

Legenda: n. i. = Não Informado Logweb



# GLP. LOCAÇÃO DE GALPÕES LOGÍSTICOS E INDUSTRIAIS.

Os melhores parques logísticos nas melhores regiões do Brasil.

Líder em instalações logísticas de alto padrão com presença na China, Japão e EUA, a GLP oferece localização estratégica, qualidade técnica, respeito aos recursos naturais e baixo custo operacional no aluguel de galpões logísticos e industriais. São 50 milhões de m<sup>2</sup> de galpões, mais de 4.000 clientes ao redor do mundo e 3,6 milhões de m<sup>2</sup> em 37 cidades brasileiras.

Alugue um galpão com a GLP e obtenha a melhor eficiência logística para sua empresa.



**GLP Guarulhos**  
Guarulhos (SP)  
195.750 m<sup>2</sup> de área disponível



**GLP Cajamar**  
Cajamar (SP)  
79.000 m<sup>2</sup> de área disponível



**GLP Gravataí - Grande Porto Alegre**  
Gravataí (RS)  
19.700 m<sup>2</sup> de área disponível  
Potencial construtivo de 53.000 m<sup>2</sup>



**GLP Hortolândia III**  
Hortolândia (SP)  
44.000 m<sup>2</sup> de área disponível



**GLP Ribeirão Preto**  
Ribeirão Preto (SP)  
de 1.500 a 17.100 m<sup>2</sup> de área disponível



**GLP Itapevi I**  
Itapevi (SP)  
14.400 m<sup>2</sup> de área disponível



**GLP Jundiaí II**  
Jundiaí (SP)  
27.600 m<sup>2</sup> de área disponível



**GLP Pavuna**  
Rio de Janeiro (RJ)  
26.700 m<sup>2</sup> de área disponível

## OUTROS CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS GLP

	área disponível		área disponível		área disponível
GLP Louveira II .....	6.500 m <sup>2</sup>	Cond. Empresarial Atibaia .....	7.400 m <sup>2</sup>	GLP Jandira II .....	9.300 m <sup>2</sup>
Cond. Emp. Barão de Mauá .....	11.900 m <sup>2</sup>	GLP Suape I .....	5.700 m <sup>2</sup>	GLP Jundiaí III .....	99.000 m <sup>2</sup>
GLP Jundiaí I .....	12.900 m <sup>2</sup>				



**GLP Campinas**

**51.700m<sup>2</sup>**

Disponível para locação

Potencial construtivo:  
**105.000m<sup>2</sup>**

# Peças para empilhadeiras:

## a sugestão para este ano é cautela, freio nos custos e criatividade

A princípio, o mercado parece atraente para o setor, pois as empresas deixam de adquirir novos equipamentos e investem em manutenção e peças, mas, segundo os entrevistados, as expectativas não são nada animadoras para este ano. A solução está em fugir do pessimismo, ampliando serviços e mercados de atuação.

A palavra da vez no Brasil é “crise”. Todos os setores estão sofrendo o reflexo da atual situação econômica. No segmento de peças de reposição para empilhadeiras, ocorre algo interessante, como mostra Ruy Piazza Filho, diretor da Vinnig Componentes Eletrônicos. No primeiro momento de uma crise, o mercado de peças apresenta bons resultados, pois as empresas param de investir em equipamentos novos e recuperam os velhos para manter suas operações. “No entanto, se ela for longa, como a atual, numa segunda etapa, as companhias não precisam mais de todas as empilhadeiras funcionando devido à diminuição da demanda. Então, passam

a operar apenas com uma parte delas, usando as paradas como almoxarifado de peças, para repor as que ainda estão operando. Nessa situação, o mercado de peças começa a sofrer severamente o resultado da crise. Hoje, estamos nesta segunda fase. Em 2015, as vendas tiveram uma redução de cerca de 30% em relação a 2014, ano que consideramos normal”, explica.

No caso da Still Brasil, quem conta é Luiz Claudio Cintra Soncini, gerente de pós-vendas. No final de 2014, a empresa já esperava a queda no faturamento com a venda de máquinas novas. Na contramão desse cenário estava o mercado de peças e serviços, com perspectivas muito positivas para 2015. Mas o cenário econômico se agravou ainda mais, o que acabou trazendo redução no ritmo de operação das indústrias, com



Soncini, da Still: mesmo com a crise, a empresa conseguiu resultados melhores que em 2014, com aumento do volume de 15% para o pós-venda

paralisações de linhas de produção, cancelamento de turnos de trabalho e queda acentuada no volume de movimentação de material. Com isso, as metas de venda de peças e serviços foram revistas para baixo em relação ao budget 2015, planejado ainda em 2014. “Ainda assim, conseguimos resultados melhores que em 2014, com aumento do volume da ordem de 15% para o pós-venda.

Como com toda a crise vem o aprendizado, aproveitamos o desafio para reestruturar nosso departamento e lançar ferramentas para auxiliar os clientes na operação dos equipamentos, como sistemas de segurança e monitoramento de máquinas”, revela.

Na Cam System Empilhadeiras, os resultados também foram bons no ano passado. “Completamos 15 anos e





aproveitamos para estreitar o relacionamento com nossos clientes e fortalecer a disponibilidade de módulos eletrônicos recondicionados na base de troca, pois uma empilhadeira parada gera altos custos", conta Roberto Carmello, responsável técnico.

Mesmo cenário para a Crown Lift Trucks do Brasil, que teve um 2015 muito positivo. A companhia cresceu consideravelmente no primeiro semestre, embora no segundo, esse desempenho tenha sido mais moderado. "Isso ocorreu, principalmente, devido à redução no volume de movimentação de nossos clientes e uma consequente revisão nos volumes de compras", explica o supervisor de peças, Cleber Martoni.

Na TVH-Dinamica, o mercado de componentes para a linha industrial registrou desempenho positivo devido à constante ampliação do portfólio de produtos.

"Um dos lançamentos mais importantes de 2015 foi o regenerador de baterias Energic Replus, que realiza o processo em, no máximo, 42 horas, contra 10 dias do processo manual", comemora o diretor geral, Marco Antônio Augusto.

Tiago Rios, diretor comercial da Movilog Comércio e Representação de Máquinas, observa que muitos clientes cancelaram contratos de manutenção preventiva para reduzir gastos no curto prazo, porém, alerta que provavelmente sentirão os reflexos e enfrentarão problemas no futuro com maiores desgastes e defeitos nos equipamentos. "Por outro lado, também notamos que



**Augusto**, da TVH-Dinamica: "há segmentos que se mantêm estáveis, que sempre precisarão realizar a manutenção das empilhadeiras e equipamentos"

as empresas não apostaram em novas aquisições, o que nos garantiu vendas 21,15% superiores ao ano de 2014 e, mesmo com a diminuição na prestação de serviços, em função dos cancelamentos de contratos preventivos, consideramos que o ano foi razoável", diz.

Na venda de peças para equipamentos portuários, a Brasmaq Portuária obteve crescimento de 28% em relação

a 2014. No entanto, Alexandre Pereira Wohnrath, gerente de vendas, alerta que em razão da constante desvalorização da moeda nacional, a aquisição de peças de reposição de origem exterior, aplicada em grande parte dos equipamentos por-

/ Perfect Welding / Solar Energy / Perfect Charging

**FRONIUS**  
SHIFTING THE LIMITS

## ATÉ 30% DE ECONOMIA EM ENERGIA É POSSÍVEL COM CARREGADORES DE BATERIA FRONIUS



Carregamento em até 5,5 horas | Compacto e robusto com garantia de 2 anos | Carregadores de Alta frequência | Suporte de parede | Carregadores com opportunity Charge | Berços para bateria | Carregadores de baterias preparados para Fast Charge | Salas de Bateria | Módulos de fixação de carregadores quando não há paredes | Estudo de redução de custo de energia e espaço logístico | Desulfatador

**FRONIUS.COM.BR | VENDAS.CARREGADORES@FRONIUS.COM | 11 3563-3800**



tuários, sofrerá elevações de custos catastróficas.

Também entra nesse ponto Rodrigo de Azevedo Cavalcanti, diretor de assistência técnica da Tolentino Engenharia. “A flutuação tremenda do câmbio gerou instabilidade nos preços das peças importadas e retração da economia, diminuindo a quantidade de capital disponível no mercado, principalmente no ramo de peças originais, que são mais caras.”

Na Linde Material Handling, a esperança era que parte dos clientes investisse em reformas da frota de empilhadeiras, o que aqueceria o mercado de vendas de peças, mas, segundo Alexandre Gonçalves, coordenador de vendas de peças de reposição para empilhadeiras elétricas e a combustão, não foi isso que aconteceu.

A BYD Empilhadeiras começou a atuar no mercado em dezembro de 2015. Segundo Henrique Antunes, gerente nacional de vendas, o desaquecimento e a crise na economia podem fazer as empresas adiarem os planos de renovação de frota, o que tende a aumentar a demanda por peças.



**Carmello, da Cam System:**  
“com o cenário desfavorável, o crescimento industrial e econômico passa a depender da criatividade do empreendedor”

minando a economia brasileira ao longo dos últimos anos, tendo sido piorada pelos substanciais impactos negativos da corrupção investigada pela polícia federal brasileira no âmbito da Operação Lava Jato, os impactos causados pelo abalo na Petrobras e em grandes empresas empreiteiras, com sérios reflexos nas obras de infraestrutura e na construção civil, crise política, crise moral e grande perda de credibilidade do governo, particularmente dos poderes Executivo e Legislativo, sendo estes os principais vetores da crise econômica brasileira”, elenca.

Neves também acrescenta a aceleração da inflação, que excedeu o teto da meta do Banco Central do Brasil, tendo o IPCA fechado em 10,67% versus 6,5% o teto da meta, escalada vertiginosa da taxa de câmbio real/dólar, configurando maxidesvalorização cambial, desemprego alarmante, perda do grau de investimento pelo Brasil, passando a grau especulativo, aumento das incertezas na economia e dúvidas de investidores brasileiros e estrangeiros, queda das importações e das exportações, queda continuada da indústria brasileira de transformação, ressaltando-se uma redução do PIB estimada em aproximadamente 4% em 2015, já sobre uma base de comparação bastante baixa.

De acordo com ele, o segmento de peças para empilhadeiras não foi uma ilha de prosperidade neste ambiente de negócios ainda mais hostil do que o usualmente experimentado. Em meio aos desafios citados, Neves aponta que houve aumento da concorrência nos anos recentes e desaparecimento de algumas empresas do segmento de empilhadeiras/equipamentos de construção e peças

de reposição, certo grau de concentração no segmento de peças com uma atuação mais forte de empresas estrangeiras e enfraquecimento das nacionais.

“Estas movimentações provocaram alterações na participação de cada agente de mercado, com perdas significativas de algumas empresas, além do impacto da economia mais fraca e o aumento das incertezas, com poucas perspectivas de reação no curto prazo”, acrescenta.

## E agora?

Para este ano, a palavra da vez terá de ser outra, talvez “persistência” ou “adaptação”, para que as empresas possam continuar atuando neste mercado. Piazza, da Vinnig, diz que ainda não há solução, nem política, tampouco econômica, para a crise do Brasil e, portanto, é muito prematuro estimar uma recuperação neste momento. “Por enquanto, sugerimos muita cautela e freio nos custos, para mantermos nossas organizações saudáveis”, diz.

A previsão de Rios, da Movilog, não é nada otimista. Segundo ele, 2016 será um ano um pouco mais complicado para venda de peças de empilhadeiras, pois será fortemente influenciado pelo cenário econômico. Muitos componentes são importados e, com as constantes variações no câmbio, será difícil fazer qualquer planejamento de custos.

“Devido aos estoques antigos, muitas companhias ainda conseguiram manter o câmbio, porém, com o fim dos estoques, precisam fazer a reposição, e a variação cambial será a grande vilã. Neste cená-



Finalizando essa análise, Aldo da Silva Neves, diretor da Clark CMH, faz um resumo de 2015 em todos os aspectos. “Foi um ano de grandes desafios trazidos pelo aprofundamento da recessão econômica e da estagnação que vem



rio não há o que fazer, os custos terão de ser repassados para o consumidor final. Mesmo nas peças de fabricação nacional, enfrentamos os problemas da dificuldade de investimentos e principalmente da inflação, que impactam diretamente na produção e no preço final do produto, tornando os desafios para 2016 ainda maiores”, acredita.

Por conta disso, os esforços da Movilog estão voltados para o aperfeiçoamento e a rapidez do atendimento. “Estamos implantando um novo sistema de controle de peças e gerenciamento de frotas, que nos permitirá melhorar cada vez mais os níveis dos serviços prestados.”

Para Carmello, da Cam System, a crise geopolítica e socioeconômica que engoliu o Brasil dificulta qualquer previsão para 2016, e a turbulência de 2015 continuará afetando o mercado. “Com o cenário desfavorável, o crescimento industrial e econômico passa a depender da criatividade do empreendedor. Prefiro pensar que o único ‘fator’ que pode prejudicar os negócios é o pessimismo.”

Essa é também a estratégia da Linde, de acordo com Gonçalves. A empresa aposta em entender melhor as necessidades de clientes, otimizando processos e ofertando soluções em pós-vendas que possam trazer redução de custo. “Acordos comerciais ou contratos de fornecimentos serão o foco para fomentarmos crescimento neste setor.”

De acordo com Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Comércio e Representação de Máquinas, as mudanças em 2016 não serão significativas se comparadas ao ano anterior. “O envelhecimento da frota tende a aumentar o número de itens vendidos”, aposta.

Na opinião de Marcelo Ferreira, gerente corporativo de peças da Pesa, este ano não será melhor que 2015. “Quando falamos com nossos clientes, o cenário não melho-

rou em diversas áreas de atuação. Os mercados que em 2016 podem ter evolução são aqueles em que a linha de empilhadeiras é limitada, como o agronegócio e empresas florestais.”

Sergio Martins, gerente comercial da Tecnomac Brazhyu Equipamentos, pensa da mesma forma. “O quadro vai persistir em quase todo este ano, porém com expectativas de melhora, aguardando uma atitude dos responsáveis por mudar este cenário.”

Na avaliação do diretor da Trax Rental do Brasil, Antonio Carlos Rubino, os preços de peças e componentes continuarão altos pela influência do câmbio do euro e do dólar e também pela recomposição de margens. “Estamos negociando junto aos principais fornecedores o aumento no prazo de pagamento para melhora do ‘cash flow’ interno”, revela.

Soncini, da Still, observa que, com a queda de investimentos em relação a 2015, haverá um grande desafio para conquistar novos clientes frente à concorrência acirrada que se apresenta. “Apesar deste cenário de fim de festa, acreditamos que temos um potencial enorme a alcançar, aumentando nossa base instalada de equipamentos Still e multímarcas atendidos pelo pós-venda.”

Em sua experiência de 20 anos na área, ele sempre escutou que “cliente que não renova sua frota



**Érica**, da Equipe Log: a previsão para 2016 é que se mantenham aquecidos o mercado de peças de reposição e serviços especializados de manutenção



**Cavalcanti**, da Tolentino: entre os fatos que podem trazer desempenho positivo estão os investimentos em grandes operações logísticas

precisa mantê-la operacional com peças e assistência técnica”. Segundo ele, os investimentos que não foram efetuados em 2015 terão que ser feitos neste ano para manter os equipamentos operacionais. “Existem segmentos de mercado que desmontam como alternativas de vendas, vamos atrás deles! Deveremos intensificar a oferta de contratos de manutenção de máquinas, o que traz consigo a fidelidade do cliente na aquisição de peças.”

Augusto, da TVH-Dinamica também pensa assim. Há segmentos que se mantêm estáveis, que sempre precisarão realizar a manutenção das empilhadeiras e equipamentos. “São nestes que concentraremos nossos esforços”, expõe.

Cavalcanti, da Tolentino Engenharia, aposta em alguns fatos que podem influenciar no desempenho positivo do setor,

como a retomada do crescimento caso a situação política seja resolvida; a simplificação da tributação com unificação dos entendimentos interestaduais a respeito de peças que devem ter substituição tributária; a estabilização ou queda do euro e do dólar; eventuais incentivos ao setor dados pelo governo; e investimentos em grandes operações logísticas, como, no caso de Pernambuco, o HUB da Azul, que foi anunciado em janeiro de 2016 com previsão de início de atividades em março. Pelo lado das influências negativas, ele cita a continuidade de políticas tributárias excessivas e confusas, além do agravo da situação econômica.



## Mercado

A seguir, as empresas entrevistadas falam sobre a procedência dos produtos oferecidos.

**Clark CMH** (Fone: 19 3778.1300): peças das melhores procedências e/ou originais, providas de vários países e fornecedores, como Brasil, Estados Unidos, Japão, China, Taiwan, Alemanha, Itália e Coreia do Sul.

**Brasmaq Portuária** (Fone: 47 3348.2416): originais e desenvolvidas de primeiríssima linha, vindas da Ásia, Europa e América.

**BYD Empilhadeiras** (Fone: 3514.2550): originais importadas.

**Cam System** (Fone: 19 3849.7606): preferencialmente peças originais, oriundas do mundo todo, inclusive de fornecedores nacionais.

**Crown** (Fone: 11 4585.4040): genuínas e importadas das plantas nos Estados Unidos e Europa. Oitenta e cinco por cento dos componentes contidos nos equipamentos são fabricados pela Crown. Os motores, por exemplo, são fabricados especificamente para o equipamento da marca, respeitando detalhes e necessida-

des específicas do projeto.

**Linde** (Fone: 11 3604.4755): peças genuínas, de qualidade homologada e na maioria de origem europeia.

**Equipo Log** (Fone: 11 4272.0933): originais, para manter a integridade do fabricante. Para itens que não sofrem influência na produtividade da empilhadeira, também oferece peças nacionais. Um exemplo é o revestimento de rodas, no qual o fornecedor usa os padrões de matéria-prima indicados pelo fabricante do equipamento.

**Movilog** (Fone: 11 2207.4547): peças originais (nacionais e importadas), porém, também comercializa itens feitos sob medida conforme amostras, por exemplo, eixos, tubos e roletas.

**Pesa** (Fone: 41 2103.2457): originais, pois é o revendedor autorizado para o Paraná da marca Hyster. Faz parte do grupo da Paraná Equipamentos a Curipeças, empresa especializada em artigos usados.

**Retrak** (Fone: 11 2431.6464): peças originais Still, pois é dealer da fabricante no Brasil. A maioria é nacional, e pequena parte vem da matriz na Alemanha.

**Still Brasil** (Fone: 11 4066.8157): peças originais, oriundas da matriz, na Alemanha,

ou de parcerias com fornecedores nacionais (óleos e pneus, por exemplo) e internacionais (rodas de Vulkolan para uso em máquinas elétricas).

**Tecnomac Brazhyu** (Fone: 12 3909.4400): originais Hyundai, oriundas da Coreia.

**Tolentino Engenharia** (Fone: 81 3441.5629): originais da marca Still.

**Trax Rental** (Fone: 11 4468.7777): em casos que seja possível a substituição de peças originais, a empresa fornece marcas alternativas para viabilizar os custos sem perda de qualidade dos serviços.

**TVH-Dinamica** (Fone: 19 3045.4251): possui ampla linha de peças e acessórios com as marcas próprias TotalSource, Total-Lifter e CAM, desenvolvidas na matriz do Grupo TVH, na Bélgica.

**Vinnig** (Fone: 21 3979.0283): como distribuidora da Curtis Instruments, fornece peças originais fabricadas pela empresa, além de contadores, chaves de emergência e conectores de baterias de outras procedências com a marca Vinnig, com a autorização da Curtis.

**Zuba** (Fone: 11 4719.9099): originais produzidas na China. Não trabalha com paralelas.

“Acreditamos que a estabilização do dólar, a redução dos juros, a necessária retomada da indústria e do comércio são fatores que irão influenciar o cenário econômico como um todo e certamente afetarão o segmento”, declara Martoni, da Crown.

Na visão de Érica Martins, do setor de vendas de peças da Equipo Log Comércio e Serviços, a previsão econômica para 2016 é de retração de investimentos, mantendo aquecido o mercado de peças de reposição e serviços especializados de mão de obra de manutenção. “Negativamente ressalto a instabilidade do câmbio, que pode elevar os cus-

tos de importação e consequentemente para o consumidor final.”

De acordo com Gonçalves, da Linde, a estabilidade e a clareza no sistema político-econômico, assim como um planejamento estratégico de longo prazo por parte do governo e melhores condições de financiamentos trariam melhores expectativas de investimentos, aceleração da economia, movimentações de máquinas e consequentemente maior consumo em peças de reposição.

“Além disso, a estabilidade da moeda estrangeira é importante quando estamos falando na comercialização de peças importadas. Sem dúvida, diante desse cenário, nos confrontamos com a necessidade



e o desafio de desenvolver parceiros fornecedores nacionais, mantendo a mesma qualidade das peças importadas", expõe.

O gerente comercial da Zuba Comércio de Máquinas e Equipamentos Industriais, Marcelo de França Yoem, acredita que em 2016 o mercado estará aquecido com o aumento das manutenções, já que a tendência é o não investimento em nova frota. Entretanto, devido a essa situação, pode ocorrer a diminuição de peças sobressalentes.

Neves, da Clark CMH, considera que o sucesso ou fracasso de cada empresa do setor de peças dependerá muito mais de sua própria capacidade camaleônica de ação e reação do que de uma melhora



**Wahnath, da Brasmaq:** "como atuamos no setor portuário, as perspectivas são otimistas para este ano, pois esse mercado está em plena expansão"

da economia ou dos mercados atendidos. "Continua nas nuvens o custo do dinheiro e permanece a retração dos investimentos. Todavia, o mercado não para, pode diminuir o ritmo, a intensidade e o tamanho, mas não para! Cabe aos agentes entenderem isso e buscarem se adequar às condições mutantes. Fatos que influenciarão o desempenho neste ano são a concorrência, o câmbio (para peças importadas), o custo do dinheiro, a disponibilidade de crédito e a decisão dos clientes e prospects em reparar seus equipamentos preventiva e corretivamente", completa Neves.

Como a Brasmaq atua no setor portuário, as perspectivas são extremamente otimistas para este ano, segundo Wahnath, pois esse mercado está em plena expansão, em todos seus segmentos: área física, novos campos de atuação, equipamentos, mão de obra e especialidades específicas, entre outras. Para ele, o nascimento de novos portos, como o Terminal Portuário Barra do Rio, em Itajaí, SC, vai influenciar positivamente o segmento. No entanto, a alta cambial acaba estimulando o desenvolvimento de peças paralelas de baixa qualidade e de procedências duvidosas. Logweb



## Sua empresa reduz custos. A LogPartners aumenta seu resultado.

Seguindo o modelo conhecido como Business Process Outsourcing (BPO, terceirização de processos de negócios), a **LogPartners** é o braço da GKO Informática para terceirização dos processos de gestão de fretes, através de uma central de serviços compartilhados. Assim, a partir do uso do software GKO FRETE ou qualquer outro TMS, a **LogPartners** permite planejar, controlar e auditar operações de transporte, por meio de uma equipe especializada nesta área.

Traga sua gestão de fretes para a **LogPartners**, seja para reduzir custos com recursos humanos e tecnológicos, ou para otimizar tempo de sua equipe interna. Com a chancela de 28 anos de experiência da GKO em TI aplicada ao setor de transportes de cargas, a **LogPartners** vai elevar o patamar da logística da sua empresa.

**Auditoria de Fretes**

**Serviços de Visibilidade**

**Indicadores de Desempenho**

**Utilização do GKO FRETE**



# Condomínios logísticos:

## apesar da situação econômica, o clima é de otimismo

Um dos motivos que apontam para este otimismo é que as principais movimentações que ocorrerão ao longo do ano serão de empresas buscando migrar de espaços mais antigos e obsoletos para empreendimentos mais modernos e eficientes – flight to quality – e com preços e condições mais competitivas.

**C**ondomínios logísticos. Eles são considerados apoios primordiais para as operações logísticas, principalmente com a economia aquecida.

Mas, e no atual momento, com a estagnação econômica, quais as perspectivas quanto a este setor em 2016? Quais fatores podem afetar, positiva e negativamente, o segmento de condomínios logísticos ainda neste ano?

As respostas são dadas a seguir, pelos representantes da maioria dos condomínios logísticos instalados no país, bem como por construtoras e empresas que comercializam e administram propriedades.

Christian Wagner, diretor da Almi Imóveis Corporativos (Fone: 0800 033.8010),

acredita que 2016 será ser um ano de adequações. “Percebemos que o foco da maioria dos clientes é na busca por redução de custos e melhoria da eficiência operacional. A cadeia logística está sendo afetada negativamente pela desaceleração econômica e se agrava com a alta dos combustíveis e também do salário mínimo. Neste cenário, as vantagens competitivas dos condomínios logísticos

se destacam. Acreditamos que durante o ano poderá existir uma migração dos produtos menos eficientes para os produtos mais eficientes e baratos para a operação como um todo.”

A análise de Maurício Geoffroy, diretor comercial da Bresco Investimentos (Fone: 11 4058.4555), revela que os investidores estão encarando com muita cautela este momento de incertezas no cenário



**Wagner, da Almi:** “poderá existir uma migração dos condomínios menos eficientes para outros mais eficientes e baratos para a operação como um todo”

político e econômico e com perspectivas bastante negativas. O processo de tomada de decisão das empresas está mais moroso, e é natural que os planos de expansão sejam revistos e mais contidos.

“Neste contexto – diz Geoffroy –, as principais movimentações que devemos ter ao longo do ano são de empresas buscando migrar de espaços mais antigos e

obsoletos para empreendimentos mais modernos e eficientes (flight to quality) e com preços e condições bastante competitivos. Assim, com redução na velocidade de novas entregas e este movimento de absorção pelos produtos de maior qualidade, esperamos que o volume de estoque disponível não cresça tanto em relação aos patamares do ano passado.”

O diretor comercial da Bresco também



destaca que o cenário macroeconômico brasileiro está impactando diretamente o consumo interno e o comércio exterior, ocasionando a redução do volume de mercadorias produzidas e importadas. Com isso, a necessidade de espaço de armazenagem tem diminuído, o que está gerando entrega de espaços e aumento da vacância. "Apesar destes fatores negativos, o e-commerce, onde o principal pilar é a operação logística, vem sustentando um nível de crescimento importante no Brasil e exterior", completa Geoffroy.



**Geoffroy**, da Bresco: o processo de tomada de decisão está mais moroso, e é natural que os planos de expansão sejam revistos e mais contidos



**Castro**, da Catena & Castro: "mesmo com o cenário político/econômico em dificuldades, a tendência do mercado de galpões logísticos é positiva"

de custos, imóveis modernos e adequados para qualquer tipo de operação, segurança, localização estratégica e infraestrutura, como restaurante, salas de reuniões e helipontos, são fatores que continuam atraindo as empresas dos setores industriais e logísticos. O mercado em 2016 será mais retraído, mas não está parado, existe uma 'movimentação'. Recebemos semanalmente 3 a 4 consultas de grandes empresas buscando alternativas para redução de custos, agregando uma maior qualidade para a operação

e funcionários, fugindo das grandes capitais, como São Paulo e Rio de Janeiro, onde a maior parte dos imóveis 'tradicionais' não está adequada, são imóveis antigos e possuem um custo alto (locação, IPTU) e não têm uma segurança compatível com

### Otimismo

Inácio Rodrigo de Castro, diretor da Catena & Castro Real Estate – CCRE (Fone: 11 2355.9466), também se mantém oti-

mista. "Mesmo com o cenário político/econômico em dificuldades, a tendência do mercado de galpões logísticos é positiva, pois o inventário brasileiro de condomínios industriais é muito inferior ao de outros países. A busca na redução

# NOVUS

## Excelência no monitoramento de Temperatura e Umidade



A **NOVUS** fornece uma solução completa em controle e monitoramento da temperatura e umidade em centros de distribuição de produtos farmacêuticos ou alimentícios. As soluções **NOVUS** podem ser desenvolvidas, instaladas e validadas segundo os requisitos técnicos das principais normas, como a **ANVISA RDC 17/2010** e **FDA 21 CFR Parte 11**.

Ideal para  
Centros de  
Distribuição

**RHT-Air**  
Transmissor de  
Temperatura e Umidade



**NOVUS**  
CLOUD

Acesse os  
dados a  
qualquer hora  
e de qualquer  
lugar

o negócio. A carência de condomínios ainda é muito grande, pois se compararmos o Brasil com outros países, como Estados Unidos, Canadá e Alemanha, verificamos que o número de imóveis industriais e logísticos chega a ser 20 vezes maior que no Brasil. Acreditamos que o mercado de condomínios industriais crescerá muito nos próximos 10 anos."

Castro também aponta os fatores que podem afetar, positiva e negativamente, o segmento de condomínios logísticos em 2016. Positivamente: "em momentos de crise, as empresas buscam alternativas, redução de custos, um melhor custo-benefício e é isso que um condomínio industrial e logístico oferece. No primeiro mês do ano 2016 já recebemos mais de 15 consultas de grandes empresas buscando exatamente isso. Empresas que estão localizadas em imóveis antigos, com um valor de locação alto, com áreas ociosas, buscam e estudam esse conceito de 'compartilhar' espaços com maior segurança e menor custo, esse é o conceito do condomínio industrial e logístico. Empresas que estão em espaços de 5.000 a 10.000 m<sup>2</sup> buscam espaços menores, mais otimizados, 'módulos industriais'. Reduzir custos é a 'bola da vez'." Mas, o diretor da Catena & Castro Real Estate também aponta os fatores negativos: "os lançamentos de novos empreendimentos sofrerão uma desaceleração em virtude da instabilidade política e econômica, como acontece com outros tipos de empreendimentos residenciais e comerciais."

Paola Noguchi, diretora executiva da DCL Real Estate (Fone: 41 3324.3235), também é otimista. De acordo com ela, a confiança vem do fato de seus ativos terem uma excelente localização. Além disso, continua a onda de fly to quality. "A onda de fly to quality traz resultados positivos para o setor, pois quem for bom gestor e colocar na ponta do lápis, vai perceber que vale a pena a migração para galpões mais novos. Por outro



**Palocci, da Clarion Partners:**  
está havendo uma migração de galpões de classe B para classe A e de galpões mais obsoletos para condomínios logísticos



**Paola, da DCL Real Estate:**  
"quem for bom gestor e colocar na ponta do lápis, vai perceber que vale a pena a migração para galpões mais novos"

lado, o cenário macroeconômico acaba adiando definições estratégicas de mudança", diz Paola.

Guilherme Palocci, vice-presidente da Clarion Partners (Fone: 11 2730.0430), por sua vez, diz que tiveram uma redução em torno de 10% no novo estoque entregue em 2015 – em comparação com 2014 –, que deve no mínimo se repetir em 2016. Ainda segundo ele, a vantagem dos investimentos no setor logístico, quando comparados a outros segmentos do setor imobiliário, é que o faseamento dos projetos é mais flexível. Isso permite um dinamismo e planejamento melhor dos desenvolvimentos durante os ciclos

macroeconômicos e do mercado imobiliário. Nesse contexto, as entregas em curto prazo devem ser reduzidas ou postergadas.

"Apesar do cenário recessivo, boa parte dos preços pedidos de locação, em geral, se manteve estável. Por outro lado, concessões nos preços transacionados têm sido oferecidas para atrair o usuário e permitir uma acomodação em perio-

dos mais difíceis, com inflação em nível elevado, afetando diretamente os reajustes contratuais. Tempos de crise projetam desafios para as empresas, mas também oportunidades. O atual contexto de condomínios logísticos permite aos ocupantes que tiverem agilidade e inteligência na tomada de decisão consolidar suas operações em empreendimentos mais eficientes, com mais infraestrutura e melhor localização, trazendo, assim, uma ótima oportunidade de melhoria nas operações, sem que se tenha aumento de custos."

Palocci também considera que 2016 será um ano ainda difícil, mas que as empresas devem buscar se posicionar para

uma retomada de crescimento. “Olhando os números de 2015, apesar da absorção bruta dos empreendimentos não ter tido uma redução brusca, a absorção líquida teve uma queda mais expressiva quando comparada ano a ano. Isso traz um pouco o movimento de empresas aproveitando o momento e fazendo mudanças para projetos melhores, mais eficientes e que atendam melhor suas operações. Estamos vendo não só a migração de galpões de classe B para classe A, mas também de galpões isolados, mais obsoletos, para condomínios logísticos, onde encontram uma economia real nos custos da operação. Uma entrega mais acelerada do estoque ‘em construção’ ou ‘em projeto’, sem que haja uma melhora na economia, poderá afetar negativamente o setor, colocando pressão no curto prazo. Por outro lado, um destravamento político mais rápido, e uma melhoria

do quadro fiscal e perspectivas, com redução da inflação, poderá trazer uma retomada mais rápida, dando mais confiança às empresas e indústrias, permitindo a retomada de projetos de expansão”, completa o vice-presidente da Clarion Partners.

Na opinião de Fernando Luiz Perez, diretor de negócios da Cone – Condomínio de Negócios (Fone: 81 3201.3400), em 2016, o setor terá uma redução nos lançamentos e projetos com módulos menores para atender a nova demanda. “A necessidade cada vez maior de busca



**Perez, da Cone:** em 2016, o setor deverá apresentar uma redução nos lançamentos e projetos com módulos menores para atender a nova demanda

de redução de custo pode elevar a transferência de operações para áreas em regime de condomínios. Por outro lado, o aumento de custos de produção e redução de valores de locação podem reduzir o estímulo a novos investimentos”, completa Perez.

Gilson Schilis, CEO da Fulwood Condomínios Logísticos e Industriais (Fone: 11 2344.2999), também aponta que, com expectativa de redução do crescimento econômico do País para 2016, veem uma perspectiva de desaceleração no setor de condomínios logísticos. “Porém, apesar de um pequeno decréscimo na taxa de ocupação, a vacância vem se mantendo constante, em números inferiores a 16% ao ano – disponibilidade que avaliamos aceitável para o atual momento econô-

# WE KEEP MOVING YOU

- O Porto de Antuérpia não é seu parceiro comum para transporte. Com cada desafio ficamos mais motivados a servir melhor.
- Constantemente nos adaptando às suas necessidades, atingimos um distribuição mais rápida, logística mais inteligente, alfândega mais ágil, atividades realizadas de maneira sustentável e procedimentos mais claros.
- Soluções melhoradas que inspiram você. No Porto de Antuérpia ficar parado não é opção.

f i n t e #portofantwerp

Venha nos desafiar no  
customerservice@portofantwerp.com  
Nos siga em  
[www.portofantwerp.com/en/supplychainperspective](http://www.portofantwerp.com/en/supplychainperspective)

Venha nos visitar na  
Intermodal South  
America no  
estande E35!



Everything is  
Possible at the





mico. Estimamos que durante o ano, a absorção do estoque ainda irá aumentar com o movimento flight to quality, no qual muitas empresas optam por novas locações, estimuladas por uma maior oferta de carência, que justifica a mudança de suas operações, reduzindo ainda mais as vacâncias.”

Ainda de acordo com Schilis, se por um lado a situação econômica do Brasil impacta negativamente no segmento de condomínios logísticos, o mercado responde positivamente com técnicas comerciais para estimular o consumo do produto, oferecendo, por exemplo, prazos de carência maiores.

Mauro Dias, presidente da GLP Brasil – Global Logistics Properties (Fone: 11 3500.3700), faz uma análise mais detalhada. Começa dizendo que a realidade do mercado de locações de galpões logísticos é bastante diferente do que vive o mercado de locação residencial e comercial. “Enquanto muitas cidades têm, no momento, excesso de prédios e casas voltados para uso residencial e comercial, há escassez de galpões e parques logísticos com estrutura de alto padrão. Os centros logísticos classe A no Brasil representam cerca de 20% do estoque total do país, o que é muito pouco comparado ao tamanho do mercado de consumo brasileiro. Há uma demanda ainda não atendida em todo o país que movimenta o setor.”

Ainda de acordo com Dias, em um cenário de economia desacelerada, as empresas começam a pensar em reduzir custos e ter mais produtividade. Por isso, investir em melhorias para a cadeia logística é fundamental. “Instalações mais modernas representam uma oportunidade de ganho de eficiência logística.



**Rossi**, da GR Properties: “a absorção líquida continua positiva, o que significa que novos empreendimentos estão sendo locados, mesmo que em ritmo mais lento”



**Togniazolo**, da Hill International: existe um potencial de crescimento grande se compararmos o metro quadrado de armazenagem per capita entre Brasil e EUA



**Schilis**, da Fulwood: apesar de um pequeno decréscimo na taxa de ocupação, a vacância vem se mantendo constante, em números inferiores a 16% ao ano



**Simone**, da Herzog Imobiliária: novas locações serão motivadas por um pacote de benefícios ao inquilino, com descontos e prazos esticados de carência

Percebemos ainda uma crescente procura pelo modelo de condomínios logísticos que proporciona, também, ganho em qualidade de serviços e redução nos custos de operação ao compartilhar despesas e infraestrutura.”

Ainda na análise do presidente da GLP Brasil, o principal fator que afeta o segmento de condomínios logísticos é o consumo. Afinal – diz ele – quanto maior as vendas do atacado e varejo, mais centros de distribuição ou uma área maior serão necessários para estocar e distribuir mercadorias no país como um todo. “Apesar do fraco desempenho da economia, acreditamos que ainda há espaço para o crescimento do setor. A busca por mais eficiência em instalações modernas e o contínuo crescimento do e-commerce são fatores que impulsionam a demanda por galpões logísticos de alto padrão.”

Guilherme Rossi, CEO da GR Properties (Fone: 11 3709.2660), por sua vez, também aponta que o setor está com vacância acima da média dos últimos anos. Por outro lado, a produção de novos empreendimentos especulativos





A análise de Paulo Togniazollo, gerente comercial da Hill International (Fone: 11 2139.8000), não difere muito da dos seus colegas de negócio. De acordo com ele, há uma demanda relativa como uma forma de melhorar a eficiência logística. Grande parte dos galpões existentes é antiga e possui alto grau de obsolescência, além de altos custos operacionais. A demanda por ativos com melhor qualidade e níveis de preços ligeiramente mais baixos deverá ser mantida para este ano. Existe uma carência de infraestrutura devido a investimentos governamentais modestos, gerando um aumento nos custos logísticos locais.

diminuiu consideravelmente. A absorção líquida continua positiva, o que significa que novos empreendimentos estão sendo locados, mesmo que em ritmo mais lento.

“Se a expectativa de rentabilidade dos investidores destes ativos diminuir, os preços de locação irão baixar e, assim, o mercado deve se movimentar. Muitos inquilinos hoje ainda estão instalados em empreendimentos antigos e com características técnicas ultrapassadas. Estes são potenciais ocupantes dos novos empreendimentos que estão no mercado. Uma queda drástica no consumo, inclusive do e-commerce, pode afetar a ocupação dos imóveis neste setor”, completa o CEO da GR Properties.

Simone Santos, diretora de serviços corporativos da Herzog Imobiliária (Fone: 11 3089.7444), aponta que, em função do bom desempenho da absorção do estoque de condomínios logísticos industriais em 2015 e da desaceleração da entrega de novos empreendimentos nesse mesmo período, começaram 2016 com uma menor taxa de vacância. “Ainda assim, o primeiro semestre de 2016 deve seguir os passos do ano passado e novas locações serão motivadas por um pacote de benefícios ao inquilino, com descontos e prazos esticados de carência. Com isso, devemos manter o ritmo de absorção

observado em 2015 — a previsão é que a partir do segundo semestre, o mercado comece a ficar mais equilibrado.”

Simone diz, ainda, que o desempenho do mercado de imobiliário logístico industrial está diretamente atrelado à economia. Por essa razão esse mercado esteve numa crescente entre os anos 2007 e 2013, com baixa vacância e expressiva valorização nos valores de locação: um mercado totalmente favorável aos proprietários. “A partir de 2014, quando tínhamos sinais da desaceleração da economia, coincidindo com a entrada de um volume significativo de novo estoque, o mercado de condomínios logísticos industriais começou a reverter para o lado dos inquilinos”, completa a diretora de serviços corporativos.



**Liberatore**, da Libercon: “os grandes investidores globais ainda consideram o Brasil uma grande oportunidade de negócios, com espaço para crescimento”



**Siqueira**, da Log: em alguns grandes centros, onde há excesso de oferta, a absorção é mais demorada, daí a importância da diversificação geográfica

“Como os níveis de vacância não estão elevados, é esperada a manutenção dos níveis de investimentos para 2016, com uma retomada do crescimento a partir de 2017. Existe um potencial de crescimento grande se compararmos o metro quadrado de armazenagem per capita entre Brasil e EUA, onde podemos verificar que a taxa brasileira é 15 vezes menor”, completa.

Togniazollo diz, ainda, que o mercado está afetado em função da difícil percepção de recuperação econômica no país e esta retração da demanda permanecerá, provocada pela inibição da ação de investidores e a dificuldade de definição de estratégias de longo prazo das empresas. O crescimento acelerado dos volumes de exportação e do agrobusiness pode contribuir, positivamente, para um aumento do quadro atual de condomínios logísticos.



**Silva**, da Retha: as perspectivas quanto ao setor de condomínios logísticos em 2016, de um modo geral, são de manter-se estável no quesito preço

“Dada a situação econômica atual do país, o mercado de galpões — como qualquer atividade — também sofreu ajustes. Entretanto, comparando-se com outros produtos imobiliários, pode-se dizer que os impactos foram bem menos agressivos, visto que é possível identificar ainda boas e importantes oportunidades.”

A análise, agora, é de Hailton Liberatore, diretor comercial da Libercon Engenharia (Fone: 11 5111.8580). Ele também diz que no ano de 2016, o setor de condomínios logísticos terá um ritmo de expansão menos frenético, porém continuará mostrando vigor e solidez. “Na visão de médio e longo prazo, os grandes investidores globais ainda consideram o Brasil uma grande oportunidade de negócios, com grande espaço para o crescimento. Apesar do ambiente instável, eles continuam investindo e desenvolvendo novos empreendimentos, criando uma vantagem competitiva imensa quando a retomada do crescimento vier.”

O diretor comercial da Libercon também avalia que, como em toda crise, algumas portas se fecham, mas outras se abrem. “O ano de 2016, para o segmento de condomínios logísticos, será marcado pela busca da eficiência. Há atualmente relevante demanda por novos galpões com projetos e conceitos de alta performance, em substituição aos existentes em operação, menos eficientes e com instalações

obsoletas. Neste ambiente de restrições de custos, o Operador Logístico procura fazer mais com menos, e a solução adotada é a utilização de uma nova infraestrutura mais eficiente, segura e moderna, além da concentração de diversas operações — antes em várias localidades — em uma única edificação, ou pelo menos dentro do mesmo condomínio.”

Márcio Vieira de Siqueira, diretor de desenvolvimento da Log Commercial Properties (Fone: 0800 400.0606), também aponta que o mercado de condomínios logísticos brasileiro ainda é incipiente. “Nossos números ainda são baixos em relação aos dos países mais maduros. É um mercado que está em crescimento. Em alguns grandes centros, onde há excesso de oferta, a absorção é mais demorada, daí a importância da diversificação geográfica”, aponta.

Alexandre Magno de Moraes, diretor comercial da Masa Empreendimentos Imobiliários (Fone: 11 3299.1700), também aponta as perspectivas quanto ao setor de condomínios logísticos em 2016, de um modo geral: ocupação de áreas com maior qualidade e um movimento



**Marcelo**, da MBigucci: “se a economia do país ajudar, o setor de condomínios logísticos tem potencial para crescer, uma vez que está atrelado ao consumo”

horizontal, ou fly to quality. “É uma oportunidade de migração das empresas estabelecidas ou em localidades menos privilegiadas ou em unidades com infraestrutura inferior procurarem outros produtos que atendam as suas necessidades, com equipamentos mais modernos e, muitas vezes, com o mesmo custo dos anteriores.”

Moraes também aponta que as ocupações dos condomínios logísticos estão diretamente relacionadas ao consumo. Portanto, em períodos de alta no consumo, há, por exemplo, os segmentos do e-commerce ou de Centros de Distribuição de alimentos, que crescem e necessitam de espaço para armazenagem. E, o contrário também é verdadeiro, pois na medida em que o mercado dá sinais de enfraquecimento, inevitavelmente há segmentos que se contraem.

“Se a economia do país ajudar, o setor de condomínios logísticos tem potencial para crescer, uma vez que está atrelado ao consumo. Ainda há bastante espaço para expansão deste segmento, pois a tendência é que as indústrias e empresas que precisam de armazenamento migrem para condomínios logísticos, por segurança, espaço e infraestrutura diferente de galpão de rua”, concorda, agora, Marcelo Bigucci, diretor de marketing e locação da MBigucci Construtora (Fone: 11 4367.8600).

Hardy Milsch, presidente da Prologis CCP (Fone: 11 3018.6900), costuma afirmar “que a gente mantém o otimismo,



apesar da crise, mas com cautela. Continua havendo um movimento de busca por galpões que melhorem a operação logística do cliente. Isso favorece quem tem empreendimentos de alto padrão, cuja eficiência costuma ser maior que 90% - área de armazenagem em relação à área total. Apesar disso, obviamente as negociações estão mais longas. A taxa de vacância do setor também aumentou. Não é o nosso caso. Fechamos 2015 com 100% de ocupação e entregaremos mais 250 mil metros de área construída esse ano, com mais de 40% dessa área pré-locada."

Para Marino Mário da Silva, diretor comercial da Retha Imóveis & Serviços



**Milsch, da Prologis CCP:** há a busca por galpões que melhorem a operação logística do cliente, o que favorece os empreendimentos de alto padrão

(Fone: 11 4777.9800), as perspectivas quanto ao setor de condomínios logísticos em 2016, de um modo geral, são de manter-se estável no quesito preço — considerando São Paulo e Grande SP, o valor não deve passar de R\$ 18,00 a 20,00 m². Com a retração do setor industrial, a perspectiva de novos investimentos em construção no setor logístico deverá diminuir, no entanto a possibilidade de investimentos externos poderá alavancar o setor.

Silva diz, ainda, que o cenário negativo está ligado à inflação alta, aos juros altos e ao índice de confiança dos clientes e investidores. "A vacância não deve diminuir,

porque a indústria está em retração pelo consumo baixo, sendo assim teremos resultados mais modestos. A expectativa é que se resolvendo a situação Política do Brasil, a economia volte a crescer e o consumo aumente, alavancando a produção interna, porém esta incerteza que o país vive atualmente com o contínuo aumento dos custos e dos impostos piora ainda mais o mercado logístico", finaliza. Logweb

### Veja mais

sobre **condomínios logísticos** no "Suplemento Digital Logweb" que faz parte desta edição na internet.



- Levantamento feito pela Colliers International Brasil mostra o mercado nacional de condomínios logísticos em 2015;
- Lançamentos e metas das empresas que atuam no segmento.

## EM MAIO, DESTAQUE PARA OS PORTOS SECOS E MARÍTIMOS

A edição de **maio** da revista *Logweb* vai destacar os **Portos Secos e Marítimos**, em um caderno especial que apresentará um espelho da realidade destas instalações, que vêm recebendo investimentos significativos nos últimos tempos.

Ainda em maio, a revista *Logweb* focará os **sistemas de armazenagem** — mostrando os vários tipos, as aplicações, etc. — e também o **self storage**, uma opção para a armazenagem temporária.



PORTANTO, HÁ **MUITOS MOTIVOS** PARA A SUA EMPRESA ANUNCIAR NESTA EDIÇÃO.



**FECHAMENTO  
COMERCIAL  
26 DE ABRIL**



# Baterias tracionárias para empilhadeiras: recuperação e manutenção marcaram o ano de 2015

O que se pôde verificar em 2015 no segmento foi uma mudança de cultura – forçada pela crise econômica – envolvendo as manutenções preventivas e corretivas, como também a recuperação das baterias e até a locação, o que, para algumas empresas do setor, diminuiu o impacto na queda do faturamento total.

Para alguns, um ano bom. Para outros, um ano de retração. Assim é, resumidamente, a análise que os representantes de fabricantes e distribuidores de baterias tracionárias para empilhadeiras e outros veículos elétricos analisam 2015.

Wilken D. Drumond, diretor comercial da AWM Manutenções Elétricas (Fone: 31 3422.7842), está no lado dos que apontam 2015 como um ano bom. “Foi um ano expressivo, muito bom neste segmento, pois tanto se vendeu muitas baterias novas, quanto se recuperou baterias defeituosas. As nossas vendas foram boas.”

Drumond ainda diz que procuraram influenciar seus clientes com as novas

estatísticas de funcionalidade e condições climáticas. “A AWM Manutenções trabalhou junto de novas e necessárias mudanças, como o uso de apenas duas baterias por turno em um país tropical, o que acaba precocemente com as baterias por excesso de temperatura. Uma situação que a AWM Manutenções Elétricas procurou expor é que, com o aumento da temperatura global, as baterias em carga e/ou descarga já tiveram uma ligeira elevação da temperatura. As máquinas que trabalham somente com duas baterias apresentaram um acréscimo que passou de 10° C. Por isso tentamos conscientizar os clientes desta necessidade, e novas unidades foram acrescentadas às salas de baterias. Assim, entendemos que 2015 foi um ano bom de muita adaptação financeira e adequação na operação, e posso afirmar que essa tendência vai alavancar 2016”, comenta o diretor comercial.

Embora lembrem que a retração na economia, devido à crise política, foi significativa em todos os setores, Alexandre Benevento Romero e Marcio Roberto Aguado, supervisores de vendas – Unidade de Baterias Tracionárias – da Baterias Fulguris - Newpower Sistemas de Energia (Fone: 11 2413.5605),



**Mazzetti**, da Matrac: “em 2015, tivemos uma surpresa agradável no segmento de locação de baterias tracionárias, que se mostrou estável”

dizem que, porém, para a sua empresa, o impacto foi mínimo – “conseguiamos atingir nossos objetivos traçados para 2015”.

A GNB Industrial Power (Fone: 11 5098.3590) também foi outra empresa que atingiu suas metas em 2015, segundo conta Edson Costa, gerente de vendas. Em que pesou que tivesse sido um ano de grande tensão, em função de todos os impactos negativos gerados

pela crise econômica e política no Brasil, abalo na confiança de investimentos e na forte queda no mercado de veículos industriais, a GNB alcançou todas as metas que estavam estabelecidas para o ano, obteve um resultado extremamente positivo em relação ao crescimento nas vendas e, também, aumento de market share, conquistando importantes contas no decorrer do ano, ainda de acordo com o gerente de vendas.

“No ano de 2015, no Estado de Santa Catarina, as vendas de baterias tracionárias caíram assustadoramente em 61%, mas as manutenções cresceram



66%. Então, verificamos uma mudança de cultura, forçada pela crise econômica em relação às manutenções preventivas e corretivas, o que diminuiu o impacto para uma queda de apenas 13% em nosso faturamento total”, comenta, agora, Idelson Oliveira, gestor técnico da Batersul Distribuidora de Baterias e Serviços Especializados (Fone: 47 3368.7171). Já a análise de Rinaldo Alberto Drumond, diretor comercial da BTR São Paulo (Fone: 19 3492.4677), destaca que, além da crise econômica que assola o País, responsável principal pela redução da produção de baterias no Brasil, também faltou por parte dos fabricantes o desenvolvimento de inovações e lançamentos. “Sabemos que não é uma tarefa fácil, porém existem, principalmente na Europa, projetos já bastante adiantados para acumuladores elétricos alternativos, como as baterias de lítio ferro fosfato, de lítio óxido de cobalto

e de lítio óxido de manganês, e também baterias com grande longevidade, como as alcalinas, que atingem aproximadamente 20 anos de uso. Sobre o que de positivo houve neste período, saliento que se abriu, de forma satisfatória, o mercado de serviços neste setor, onde os clientes, sejam eles pequenos, médios ou grandes, procuram alternativas e novidades quanto à revitalização de suas baterias, melhora na autonomia e aumento da vida útil das mesmas, minimizando, assim, grandes investimentos”, completa Rinaldo.

Finalizando a análise do ano que passou, Antonio Donizetti Mazzetti, gerente comercial da Matrac Comércio e Serviços (Fone: 11 2905.4108), lembra que 2.015 foi um ano muito ruim para o segmento, em função da crise política e financeira que assola o Brasil. “Desta forma, tivemos uma retração de 20% em nossos negócios.”

Ainda segundo Mazzetti, houve uma considerável queda na venda de baterias novas e de reposição, sendo que a manutenção do negócio vem sendo sustentada pela prestação de serviços, mais especificamente a manutenção preventiva e corretiva das baterias.

“Contudo — prossegue o gerente comercial da Matrac — tivemos uma surpresa agradável no segmento de locação de baterias tracionárias, que se mostrou estável. Trata-se de uma equação fácil de explicar: as empresas estão produzindo muito menos e a movimentação e armazenagem de materiais também entram em declínio. Logo, não há consumo de baterias. Não obstante a isso, os clientes procuram nas



# MATRAC

Representante comercial e  
Assistência técnica autorizada



## Consulte nossos preços promocionais!

- Venda de baterias tracionárias com pronta entrega
- Locação de baterias tracionárias
- Manutenção preventiva e corretiva (Baterias nacionais e importadas)
- Terceirização
- Assistência técnica 24h
- Acessórios de baterias tracionárias

### MATRAC COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA

Rua Eduardo Leopoldo, 75  
Vila Guilherme - São Paulo - 02050-040

**Fone: 11 2905-4102 / 4107 / 4108**

matrac@matrac.com.br

www.matrac.com.br



poucas reposições melhores custos, optando cada vez mais pelo reparo das baterias defeituosas, postergando novas aquisições.”

## E 2016?

E para 2016, quais as perspectivas? Novamente, elas são otimistas e pessimistas

“O ano de 2016, posso garantir, será de muitas vendas e serviços de baterias tracionárias. A movimentação de mercadorias certamente irá impulsionar o mercado em 2016, teremos um crescimento nas operações bem administradas, devemos enxergar soluções e novas estratégias no desenvolvimento da produção. A AWM Manutenções apostou em um 2016 crescente com boas parcerias e de muitos bons negócios a serem realizados. Por outro lado, acreditamos que em 2016 deve haver maior recuperação das baterias, ao invés do seu descarte e substituição. E posso afirmar que esta atitude ainda irá influenciar, às vezes até positivamente, em novas compras, fidelizando as marcas, pois uma bateria às vezes era descartada em pouco tempo por pequenos defeitos, comprometendo a imagem do fabricante da bateria. Lembro que estávamos em período de abundância e uma economia confiável, comprava-se de tudo a todo instante e assim mesmo sucateavam-se baterias por muito pouco problema. A realidade precisava mudar”, avalia Drumond, da AWM Manutenções.

Já para Romero e Aguado, da Baterias Fulguris, o mercado em 2016 não deverá ser tão diferente de 2015. Segundo ele, o setor mercadológico está com a demanda represada e, quer queira ou não, estes setores que se seguraram até agora vão chegar a um momento em que deverão adquirir novos equipamentos e, por sua vez, a troca ou renovação de sua frota de baterias. “A nacionalização de empilhadeiras elétricas de marcas que já estão no Brasil também pode impulsionar o aumento de demanda.”

Os supervisores de vendas da Baterias

Fulguris também avaliam que, em decorrência da crise econômica e política que o país vem enfrentando, não conseguem enxergar nesse início de ano (primeiro trimestre) indícios de novos investimentos.

“Esperamos que esta demanda surja em 2016 baseando-se na manutenção e substituição da frota de máquinas existentes no mercado brasileiro, que está represada”, completam.

Rinaldo, da BTR São Paulo, pensa que as perspectivas para o setor terão dois extremos, e começando pelo pior, as expectativas para vendas de baterias novas não atingirão números satisfatórios aos fabricantes, pois as vendas ainda serão modestas para reposição e aquisição, juntamente com veículos elétricos que amargam uma redução nas vendas em torno de 40%.



Por outro lado — ainda segundo o diretor comercial da BTR São Paulo —, as empresas prestadoras de serviços (manutenção em bateria) deverão ter uma alta significativa com aumento de manutenção preventiva e reforma de baterias, reduzindo, assim, gastos em investimentos, uma vez que as baterias terão maior autonomia e vida útil nas operações.

Por sua vez, Oliveira, da Batersul, pensa que em 2016 e nos próximos anos, a falta de investimentos no Brasil e a falta

## Linha de produtos e serviços

### AWM Manutenções:

empresa multimarcas que oferece vários tipos de serviços ou vendas, disponibilizando oito oficinas volantes e frete próprio aos seus clientes.

### Baterias Fulguris:

fornece baterias tracionárias com capacidade de 95 a 1.520 AH — em 24 V, 48 V e 80 V — em tipos para empilhadeiras/locomotivas, e baterias de 105 a 440 AH — em 4 V e 6 V — para metrô, trens, locomotivas e pontes rolantes.

**Batersul:** trabalha com todo o segmento de baterias industriais, mas seu carro chefe são as tracionárias, sendo que as de 48 V/608 Ah e 24 V/324 Ah apresentam o maior volume de vendas.

### BTR São Paulo:

Desenvolve novos equipamentos e métodos de trabalho como: software de gerenciamento de sala de baterias; teste de carga resistiva com emissão de relatório gráfico de desempenho; produtos para limpeza a seco das baterias Eco-clean; medidor de fuga de corrente; monitor de carga e descarga de bateria; Powerfull Additive (Powerbatt), desulfatador químico de bateria; e Powerbatt, agente químico desulfatador de baterias.

### GNB Industrial Power:

fornece baterias tracionárias para todo tipo de veículos industriais, com especial destaque para baterias tracionárias para empilhadeiras elétricas, paleteiras e rebocadores.

Na linha de veículos elétricos fornece baterias tracionárias para lavadoras e varredoras de piso, plataformas de elevação, carros de golf, veículos AGV e várias outras aplicações. Em sua linha de produtos conta com baterias de tecnologia GEL, AGM e ventilada com as mais variadas voltagens e a capacidades.

**Matrac:** oferece baterias tracionárias em capacidades de 46 a 1.190 Ah/8h e tensão de 6, 12, 18, 24, 36, 48 e 72 V. São indicadas para aplicação em empilhadeiras elétricas, paleteiras elétricas, lavadoras de piso, rebocadores e demais veículos elétricos de corrente contínua. A tecnologia é tubular e a ciclagem média de 1.450 ciclos.

de competitividade nas exportações e o desaquecimento do mercado interno por juros altos, aliadas a outros fatores, como altos impostos, falta de estruturas portuárias, estradas ruins e pedágios, não contribuem para um crescimento da logística, retraindo, assim, o mercado de baterias tracionárias.

“Não queremos ser pessimistas – continua o gestor técnico da Batersul –, mas enquanto nossos representantes políticos não fizerem jus ao que lhes forem confiados pelo povo, não otimizaremos uma forma de governo para gerirem este país como se fosse uma grande empresa, estaremos remando rio acima com apenas uma canoa e um remo, sem muita perspectiva .... mas remando!!!”


Costa, da GNB Industrial Power, salienta que a sua perspectiva para 2016 é novamente se preparar para um ano difícil com pouco ou nenhum crescimento, “mas trabalharemos para manter a participação de mercado conquistada e, também, estamos ampliando nossa base de produtos para entrar em novos mercados. Aachamos que o principal fato que pode influenciar o mercado em 2016 é a retomada na confiança do consumidor final e empresários na direção de nossa economia – sem estas melhorias, o consumo e os investimentos não retomam e os indicadores da economia continuarão estagnados. Também creio que boa parte de toda insegurança é consequência da atual crise política – sem definições claras em relação ao rumo de nosso país dificilmente deveremos avançar. Nosso segmento está totalmente ligado ao mercado de empilhadeiras, se a economia não reagir entendemos que será mais um ano de retração no mercado. Outro ponto importante é o retorno de linhas de financiamento para as empresas que viabilizam investimentos de longo prazo”.

Ainda de acordo com o gerente de vendas da GNB Industrial Power, apesar da conjuntura atual, a empresa tem planos de realizar investimentos na área fabril

que visam ao aumento de capacidade produtiva, redução de custos e nacionalização de produtos. “Também daremos início à infraestrutura para fabricação de baterias de submarino, que têm bastante sinergia com a linha tracionária. Um dos objetivos ainda para 2016 é conseguir percentual de nacionalização em algumas linhas para viabilizar a venda através de FINAME e BNDES”, completa.

Mazzetti, da Matrac, também acredita que 2016 não será um ano diferente do anterior, uma vez que a crise política e financeira está longe de acabar. “Diversos analistas financeiros preveem nova queda do PIB e uma produção industrial em queda. Os mais otimistas preveem uma estabilidade nos níveis de produção, e é

baseado nisso que estamos planejando nossos negócios.”

Ainda sob a ótica do gerente comercial da Matrac, o segmento de movimentação e armazenagem de materiais é o termômetro da economia. “O aspecto negativo é que quando a produção industrial entra em declínio, esse segmento é o primeiro a sentir, uma vez que não há fatura de materiais para movimentar. Porém, quando a economia reaquece, é o primeiro a ser acionado, de forma a dar conta da armazenagem e distribuição da produção industrial. Desta forma, só nos resta torcer para que o Brasil encontre seu eixo, do ponto de vista político e financeiro, para retomada do crescimento da produção industrial”, conclui. 

## Notícias Rápidas

### Grupo Haganá apresenta sistema de reconhecimento facial em movimento

O Grupo Haganá (Fone: 11 3393.1717) fechou uma parceria com a empresa israelense FST Biometrics para desenvolver o SIGAH, um sistema de reconhecimento facial em movimento, que viabiliza uma triagem e um controle de acesso rigoroso na entrada dos condomínios, potencializando a segurança do procedimento de acesso de pedestres e condutores de veículos. O sistema faz o reconhecimento simultâneo de várias pessoas quando elas estão se movendo e identifica quem está autorizado a ingressar em determinado local. Inicialmente, a ferramenta será disponibilizada para condomínios residenciais e conta com duas versões: SIGAH Fixo: uma câmera de monitoramento é instalada em local estratégico, próximo à entrada de pessoas, para identificar e reconhecer várias pessoas ao mesmo tempo e apontar quem está ou não está autorizado a

entrar; e SIGAH Móvel: o sistema é instalado em aparelhos smartphones. Para fazer o reconhecimento, o aparelho é apontado para o rosto dos ocupantes do veículo. Caso algum dos ocupantes não seja identificado pelo sistema, o profissional responsável pela triagem no acesso de veículos e manuseio do SIGAH Móvel encaminha as pessoas à entrada de pedestres para que elas façam o cadastramento de seus dados. No caso dos centros de logística – onde a intensa rotina de carga e descarga de materiais envolve uma grande quantidade de pessoas diferentes que precisam ser identificadas com rigor – o SIGAH Fixo se aplica como um auxílio fundamental, ao ajudar no controle de acesso de locais onde a entrada é restrita aos funcionários. Já o SIGAH Móvel pode auxiliar na entrada de veículos, no momento da chegada de motoristas de caminhão, por exemplo.



# Carregadores de baterias: mercado tem bons resultados em 2015 e é otimista para este ano

As empresas entrevistadas revelam crescimento no ano passado e apostam em inovações, boa administração, cautela e ousadia para enfrentar os desafios em 2016. Apesar disso, algumas temem o crescimento do câmbio, que pode inviabilizar muitos investimentos, interferindo significativamente no mercado em geral.

Todo mundo sabe que o ano de 2015 foi marcado pela queda acumulada da indústria brasileira, pelo baixo crescimento econômico e pelo aumento dos impostos e dos preços controlados, como energia elétrica, água, combustíveis e transportes. No entanto, embora isso tenha assustado os investidores, o mercado de movimentação de materiais andou na velocidade do crescimento do segmento logístico. Isso é o que apontam as empresas que atuam no setor de carregadores para baterias de empilhadeiras.

Uma delas, a AWM Manutenções Elétricas (Fone: 31 3422.7842), não sentiu a crise, segundo Wilken Davidson Drumond, sócio-administrador. "Vamos aproveitar o crescimento logístico e administrá-lo o mais próximo possível de nossa empresa, assim nos manteremos fortalecidos para 2016, que, ao contrário de muitas opiniões, já começou superando a média de janeiro de 2014 e 2015", declara.

A KM Carregadores de Baterias (Fone: 19 3886.8044) também apresentou bons resultados. "Por sempre nos preocuparmos com inovações, conseguimos aumentar nosso número de clientes, tanto na parte de compras



Mariana, da Fronius: "em 2016, o foco estará permeado em custo x benefício, e o cliente estará mais atento e exigente para o equipamento que vai adquirir"

quanto na de assistência técnica para manutenção preventiva e corretiva", conta Danilo Augusto Macan, engenheiro de desenvolvimento.

De acordo com ele, o setor logístico, que utiliza empilhadeiras elétricas, apesar de não investir conforme a tendência, apresentou um leve crescimento. "Sendo assim, a procura pelos equi-

pamentos KM aumentou."

Igualmente para a Fronius do Brasil (Fone: 11 3563.3800), 2015 foi um ano de muito crescimento. "Como nosso produto carrega em menos tempo e reduz em 30% o consumo de



energia, o cliente rapidamente entendeu seu custo x benefício. A parte negativa é ver empresas que gostariam de ter investido muito mais, mas não conseguiram pela atual situação do mercado brasileiro", declara Mariana Kroker, gerente comercial.

Na Veículos Jacto (Fone: 14 3405.3012), o volume de vendas de carregadores teve um crescimento atípico e dissonante ao mercado em 2015, de acordo com Marcio Stefanuto, gerente de Unidade de Negócios. "Isso porque nossos produtos possuem uma nova tecnologia que reduz o custo de manutenção e de energia elétrica, além de aumentar a vida útil das baterias, fazendo com que os clientes demonstrassem interesse acima de nossas expectativas. Estamos muito satisfeitos com o segundo ano

de trabalho da linha de carregadores de alta frequência", revela.

João Carlos Waldmann, diretor da JIW Eletromax (Fone: 19 3491.6163), confessa que 2015 não foi um dos melhores anos, mas, mesmo assim, pode considerá-lo muito produtivo, pois com o lançamento de novos carregadores de alta frequência, a empresa englobou grandes projetos.

### Ano de superação

Para Macan, da KM, 2016 será similar ao seu antecessor. Segundo ele, não será um ano de grandes investimentos, mas, sim, de redução de custos e batalhas para manter os atuais negócios.

"As empresas que souberem inovar e se destacar terão menores dificuldades de sobreviver à atual crise econômica. Os setores de empilhadeiras e de carregadores passarão por problemas de custo de matérias-primas, e



## AQUI NINGUÉM PARA.

UMA EDIÇÃO TOTALMENTE DEDICADA ÀS

**"OPERAÇÕES LOGÍSTICAS".**

**Fechamento  
23/03/2016**

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

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

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

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

E mais: **Indústria Automobilística (Montadoras)**

# VAMOS JUNTOS?

REVISTA  
**Logweb**

11 3964.3744

11 3964.3165

f Portal e Revista Logweb

@logweb\_editora

in logweb\_editora

comercial@logweb.com.br

## Soluções

### • A AWM Manu- tensões Elétricas

comercializa carregadores de baterias da marca KM. A linha KM-09, com dois anos de garantia, torna desnecessária a presença de um técnico diariamente aferindo e ajustando para carga e/ou equalização, pois o aparelho não precisa ser monitorado a todo instante, sem falar que não perde a programação devido a oscilações elétricas em seu controle eletrônico e nem sofre qualquer dano, segundo informações da empresa.

• A KM atua no setor de equipamentos para recargas de baterias do tipo chumbo-ácido responsáveis por fornecer energia para veículos de tração elétrica como empilhadeiras, sistemas de acionamento de veículos, máquinas lavadoras e outras linhas especiais.

Para este ano de 2016, a empresa está preparando novidades.

• A Fronius trabalha com tecnologia de inversores de alta frequência, com curva de carga RI, que é patenteada e comercializada somente pela empresa. Os carregadores reconhecem a tensão e a corrente automaticamente das baterias, não aquecem no processo e realizam cargas rápidas e de oportunidade, gerando relatórios com inúmeras informações, por exemplo, quantos kw/hora foram consumidos, auxiliando na gestão perfeita da sala de baterias, segundo informações da empresa, que oferece modelos pequenos, leves, que por utilizarem curvas e tecnologia aplicada na carga, consomem de 30% a 40% menos energia elétrica.

• A JLW possui linhas completas de carregadores para empilhadeiras e veículos elétricos industriais nos modelos convencionais e de alta frequência, de 12, 24, 36, 48 e 80 V, para baterias de 170 a 1.340 A/h. Além disso, desenvolve projetos de salas de baterias para as principais empresas do Brasil e de outros países da América do Sul.

• A Veículos Jacto está trabalhando inicialmente com uma faixa específica de carregadores de alta frequência de 24 VDC–48 VDC para baterias de 70 A/h a 1.375 A/HCS, que são aplicados a diversos tipos de equipamentos, como paletes, empilhadeiras, carros de golfe, lavadoras de piso e plataformas pantográficas. As curvas de carga dos carregadores podem ser adequadas a baterias ventiladas, AGM e seladas.

Nem tão otimista assim está Waldmann, da JLW. Ele acredita que 2016 será complicado em função da crise política-econômica do país. “Apostamos em um crescimento a partir de 2017”, revela. O baixo aquecimento do mercado e a retração das empresas podem influenciar negativamente no desempenho do setor, de acordo com ele.

Mariana, da Fronius, concorda que 2016 será difícil, porém crê que, mesmo assim, o mercado precisará se movimentar, sem falar que será um ano de renovação de frota para várias empresas. “O foco estará permeado em custo x benefício, e o cliente estará mais atento e exigente para o equipamento que vai adquirir. Acredito que a locação seja uma saída mais fácil e rápida para as companhias investirem e, por isso, a Fronius também estará oferecendo esse serviço para o Estado de São Paulo”, ressalta.

No entanto, ela observa que se o câmbio continuar nesta crescente, vai inviabilizar muitos investimentos, interferindo significativamente no mercado em geral. “Por outro lado, o cliente está mais exigente em suas aquisições de equipamentos, e comprar um bem que tem vida útil maior e traga redução de consumos de energia, por exemplo, influenciará positivamente no nosso negócio”, acrescenta Mariana. LEONARDO

cabará aos dirigentes buscar métodos para redução do impacto econômico. Na KM acreditamos que com boa administração, cautela e ousadia em inovar teremos bons resultados em vista a esse momento desafiador”, conta.

Por sua vez, Drumond, da AWM, garante que este será um ano de superação e reparação dos orçamentos, sem desperdícios nem compras desnecessárias. “Certamente as empresas bem administradas e otimistas terão crescimento inesperado, foi assim com a AWM em 2015. Enquanto decretava-se crise em todos os setores, crescemos enxutos e sem dívidas, embora confesse que menos do que o espera-

do. Para muitos especialistas econômicos, 2016 será um ano de subtração estrutural, mas para os empresários mais esperançosos, como eu, será de crescimento e ajustes”, declara.

Na Veículos Jacto, a previsão é de crescimento de 20% no volume de vendas em relação a 2015. “Isso considerando o planejamento e os esforços dos setores comercial e de marketing, além da competitividade de nossos preços”, completa Stefannuto. No entanto, ele revela preocupação com a elevação da taxa de dólar, pois comercializa carregadores importados.



# Braspress constrói novo HUB e nova sede em Guarulhos, SP, com investimentos de 250 milhões de reais

**"E**stamos realizando o maior investimento da empresa ao longo dos seus 38 anos de existência: a construção do novo HUB e da nova sede – denominada "Planeta Azul" numa área total de 190.000 m<sup>2</sup>, sendo 80.000 m<sup>2</sup> de área construída – instalados às margens da Rodovia Presidente Dutra, em Guarulhos, SP, com inauguração prevista para junho próximo. Foram investidos 250 milhões de reais, dos quais 150 milhões vieram do próprio caixa da empresa, dentro da nossa política de reinvestir constantemente na empresa. O investimento decorre da compra das instalações da Viação Itapemirim."

A afirmação é de Urubatan Helou, diretor-presidente e fundador da empresa.

Ele também lembra que a Braspress é uma das maiores transportadoras de encomendas do País, com 95 filiais, 6.000 colaboradores, uma frota própria de 1.826 caminhões, mais 2.000 caminhões agregados. "A Braspress se prepara para ser uma operadora para atender a demanda de transporte de encomendas de um país continental, que será, sem dúvida alguma, uma das cinco maiores potências econômicas do mundo", concluiu Helou.

Neste novo terminal, a Braspress instalará um dos maiores sorteamentos automáticos do mundo, que se traduzirão em cerca de 20 quilômetros de esteiras inteligentes para movimentação de en-

comendas transportadas pela empresa. "O equipamento será fornecido pela Vanderlande Industries, da Holanda, a um custo de R\$ 43.000.000,00", completa Helou.

O Sorter que estará em operação terá 16 entradas automáticas com 14 esteiras telescópicas movidas por trilhos para atender a duas docas simultâneas e 102 saídas externas, 20 saídas internas e 1 saída para rejeição. Serão 35 esteiras telescópicas para as rampas de saída, sendo 11 de correias e 14 de roletes, com extensão total de 5,3 quilômetros, dos quais 960 metros são do sorter. O sistema terá capacidade de transportar 14.000 volumes/hora – "só para comparar, o sorter atual, instalado na unidade de São Paulo, que será desativada, tem capacidade para 8.400 volumes/hora.

E, ainda com relação à unidade de Guarulhos, ela incluirá uma Faculdade de Logística".



**Helou:** a construção do novo HUB e da nova sede em Guarulhos é o maior investimento da empresa ao longo dos seus 38 anos de existência

## Perspectivas

Quanto às perspectivas para este ano, Helou se mostra otimista, considerando que o setor é bastante pulverizado e as empresas estão realizando melhorias tecnológicas.

O diretor da Braspress também comenta a Resolução 4.799/2015, através da qual todas os transportadores rodoviários remunerados de carga cadastrados no RNTRC deverão se recadastrar e fazer a identificação visual, via adesivo do RNTRC, e eletrônica, via tag no para brisa. "A fiscalização

passará a ser mais rígida, o que vai melhorar o desempenho do setor – restringindo a ação dos transportadores 'piratas'."

## Mais ações

Sempre acreditando no potencial do segmento no Brasil, e também usando os recursos oferecidos pelo recém-inaugurado HUB de Bauru, SP – que possui 50.000 m<sup>2</sup> de área total e 15.000 m<sup>2</sup> de área construída, operando na ligação inter-hubs – a Braspress colocou em operação vários novos serviços. Como o projeto Inter Nordeste, que integra os estados nordestinos com prazos de entrega mais curtos. Atende, especialmente, as áreas de confecção, calçados, autopeças, materiais médico-hospitalares, medicamentos e insumos, livros, informática e periféricos e ferramentas, entre outras. "Este serviço já representa 4,5/5% de nosso faturamento", comemora Helou.

Outra novidade é o serviço Braspress Non Stop, com redução de até 40% do tempo de entrega. "Já o Braspress Farma contempla 1.850 veículos, incluindo carretas isotérmicas", diz o diretor, destacando que a empresa também criou um departamento de e-commerce para atender ao mercado de B2B.

Outro destaque é o Aeropress Personalité, transporte aéreo e rodoviário para atender às grandes marcas de luxo, principalmente no eixo São Paulo/Rio de Janeiro/Brasília/Curitiba. "Ele atende marcas que exigem mais segurança, mais sofisticação. Trata-se de um mercado pequeno, mas exigente", completa Helou. Ele finaliza dizendo que a empresa atende 100% da cadeia de abastecimento, fazendo todas as operações, inclusive indoor.





Cargomax .....	13
Clarion.....	3º capa
Crown.....	2º capa
Fronius .....	31
GKL.....	11
GKO .....	35
GLP .....	28
Golgi... Sobrecapa e 4º capa	
IBL.....	9
IB Software .....	19
Intermodal .....	53
Iron .....	12
JLW.....	25
Logweb.....	17, 43 e 49
Logweb Assinatura .....	27
Matrac.....	45
Movilog.....	23
Novus .....	37
Port of Antwerp .....	39
Retrak .....	21
TranspoSul .....	15
TVH.....	10

## Volkswagen do Brasil

A Volkswagen do Brasil anuncia o português Antonio Pires como seu novo vice-presidente da área de Operações, que é responsável pelo processo produtivo dos veículos da marca, incluindo atividades como Estamparia, Armação – montagem da carroceria –, Pintura, Montagem Final e Logística. Pires substitui o alemão Otto Joos, que agora é diretor da fábrica de Componentes da Volkswagen em Braunschweig, na Alemanha. Pires é engenheiro mecânico formado pelo Instituto Superior de Engenharia de Lisboa. Antes de assumir a nova função, desde 2010 ele atuava como diretor da fábrica da Volkswagen Autoeuropa, em Palmela, Portugal. Há mais de 23 anos no Grupo Volkswagen, Pires também trabalhou na Volkswagen Navarra (Espanha) e teve duas passagens pela Volkswagen do Brasil. A primeira foi em janeiro de 2006, quando atuou como gerente executivo de Manufatura da Anchieta, e a segunda entre 2007 e 2010, como diretor da fábrica de São José dos Pinhais.

## Bridgestone Brasil

A Bridgestone anuncia a chegada de três novos diretores em sua operação no Brasil. Concheta Feliciano é a nova diretora de Marketing, enquanto Lafaiete Oliveira assume a área de Supply Chain e Alderiza Leite da Silva Agustini a diretoria jurídica. Com 27 anos de experiência nas áreas de Marketing, Trade e Vendas em indústrias de bens de consumo, Concheta entrou no time Bridgestone para cuidar de todas as áreas de Marketing e Trade da empresa – estratégia de posicionamento das marcas, gerenciamento de produto, promoções, canais de distribuição e inteligência de mercado. Ela é formada em Artes e Literatura pela Fundação Santo André (FSA), pós-graduada em Marketing pelo IMES e possui MBA em Administração pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Oliveira, novo diretor de Supply Chain, assume responsabilidade sobre departamentos de Compras, Comércio Exterior, Planejamento, Logística e Distribuição. Ele é formado em Administração de Empresas pela Universidade Municipal de São Caetano do Sul (IMES/USSC), com MBA em Logística pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Para assumir o cargo de diretora Jurídica da Bridgestone do Brasil, a empresa contratou Alderiza. A executiva é graduada em Direito pela Universidade Paulista (UNIP) e tem MBA em Direito Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), onde é professora convidada.

## Porto do Açu

Antonio Inácio de Souza assumiu a Diretoria de Operações do Porto do Açu. Com mais de 25 anos de experiência, Inácio gerenciou importantes empreendimentos do país, como o porto de Tubarão, o Porto de Sepetiba, Porto de Cubatão e Ponta da Madeira. Também foi o responsável pela implantação da expansão da Ferrovia de Carajás, que passou de 110 milhões para 230 milhões de toneladas de capacidade por ano. No Porto do Açu, será o responsável pela operação dos terminais e implantação de novos empreendimentos. Inácio é engenheiro mecânico formado pela Universidade Federal do Espírito Santo, com especialização em Negócios e Economia.

## Sindusfarma

Aconteceu, no dia 16 de fevereiro último, a cerimônia de posse da nova diretoria do Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo – Sindusfarma, para o triênio 2016-2018. A composição é a seguinte: Presidente: Cleiton de Castro Marques (Biolab-Sanus); 1º Vice Presidente: José Antônio Vieira (Novartis); 2º Vice Presidente: Maurício Billi (Eurofarma); 3º Vice Presidente: Victor Mezei (Pfizer); Diretor: Marcus Vinícius Sanchez Secundino (E.M.S); Diretor: Theo Van Der Loo (Bayer); Diretor: Omilton Visconde Jr. (MIP Brasil); Diretor: Pius Hornstein (Sanofi); Diretor: Heraldo Marchezini (Biommm); Diretor: Gaetano Crupi (Bristol-Myers Squibb); Diretor: Nelson Mello (Hypermarcas); Diretor: Maria Heloísa Simão (Zodiac). Suplentes: 1º Paulo Nigro (Aché); 2º Yugo Takahashi (Grunenthal); 3º Fernando Salles Annunziata Marques (Ativus); 4º André Brazay (Sandoz); 5º Martin Nelzow (Avert); 6º Peter Ploger (Boehringer); 7º Ogari de Castro Pacheco (Cristália); 8º Fernando Almeida (Chiesi); 9º Alcebiades de Mendonça Athayde Jr. (Libbs); 10º Allan Finkel (Novo Nordisk); 11º Michel Kfourri Filho (Inpharma); 12º Luiz Cláudio Barbosa Dutra (Astellas). Conselho Fiscal: 1º Odilon Costa (LatinoFarma); 2º Rubens Gimenis Filho (Almeida Prado); 3º Walker M. Lahmann (Momenta). Suplentes: 1º Luiz Carlos Borgonovi (Nova Quimica); 2º Joaquim Rocha (Biosintética); 3º Roni Donan (Gilead).



Ainda sobre os condomínios logísticos

# Colliers lança balanço sobre o desempenho dos condomínios logísticos no ano de 2015

**M**esmo com um ritmo menos acelerado, o mercado de condomínios logísticos de alto padrão apresentou bons números no ano de 2015. De acordo com monitoramento da Colliers International Brasil (Fone: 11 3323.0000), o mercado nacional fechou o ano com uma absorção líquida de 772.000 m², metragem 30% menor do que foi absorvido no ano anterior. O Estado de São Paulo foi o destaque do país, com uma absorção de 486.000 m². A absorção no Rio de Janeiro foi de 98.000 m², quatro vezes maior do que em 2014, e o Nordeste fechou o período com 133.000 m² absorvidos.

Em relação à taxa de disponibilidade, o mercado nacional ficou com uma taxa de 19%, dois pontos acima da taxa do ano anterior. O Nordeste apresenta uma taxa bem abaixo da média nacional, 10%, sendo que Pernambuco tem taxa de dis-



ponibilidade de 7%. O Rio de Janeiro fechou o ano com disponibilidade de 15% e São Paulo com 22%.

Após o fechamento de 2015, o inventário do país é de 10.840 milhões de

metros quadrados, sendo que a maior parte está em São Paulo, 6.659 milhões de metros

quadrados. Rio de Janeiro e Nordeste apresentam a mesma quantidade de inventário, 1.179 milhão de metros quadrados.

O preço médio pedido de locação no Brasil sofreu ligeira redução, passando de R\$ 20,50 m²/mês para R\$ 20,00 m²/mês. Os valores mais baixos são encontrados no Nordeste (R\$ 16,40 m²/mês), enquanto o Rio de Janeiro pratica os preços mais altos (R\$ 24,60 m²/mês). O Estado de São Paulo fechou o ano com média de preço igual à média nacional. Logweb

TABELA ESTATÍSTICA POR ESTADO 4T 2015 | STATISTICS TABLE BY STATE 4Q 2015

Estado State	Inventário Inventory	Vacância Vacancy	Taxa de Vacância Vacancy Rate	Absorção Líquida Net Absorption	Absorção Bruta Gross Absorption	Construção Construction	Projeto Project	Preço Médio Average Price
Amazonas	176.544	14.996	8%	-	-	133.116	-	R\$ 23,00
Bahia	45.475	2.015	4%	-	-	38.499	591.407	R\$ 16,00
Ceará	126.093	13.240	11%	4.611	4.611	-	119.679	R\$ 14,00
Distrito Federal	65.188	28.565	44%	-	-	-	-	R\$ 25,00
Espírito Santo	116.979	7.988	7%	-4.180	-	-	134.231	R\$ 19,50
Goiás	40.363	-	0%	-	-	-	37.638	-
Minas Gerais	581.870	57.477	10%	7.712	7.712	-	316.465	R\$ 21,20
Pará	37.812	15.271	40%	-2.748	-	9.109	46.259	R\$ 19,00
Paraíba	28.000	28.000	100%	-	-	-	32.000	R\$ 16,50
Pernambuco	979.473	71.260	7%	29.934	33.266	3.150	967.119	R\$ 16,40
Paraná	376.266	83.759	22%	10.829	15.342	100.000	645.290	R\$ 18,60
Rio de Janeiro	1.179.005	182.185	15%	4.691	26.225	440.628	1.526.754	R\$ 25,30
Rio Gde do Sul	95.022	51.201	54%	-31.326	-	-	261.238	R\$ 17,50
Santa Catarina	333.788	18.558	6%	23.400	-	-	237.200	R\$ 18,50
Sergipe	-	-	-	-	-	-	41.546	-
São Paulo	6.658.610	1.423.488	21%	18.346	117.973	939.524	5.018.035	R\$ 20,00
<b>Brasil   Brazil</b>	<b>10.840.487</b>	<b>1.998.003</b>	<b>18%</b>	<b>61.269</b>	<b>205.129</b>	<b>1.664.026</b>	<b>9.974.862</b>	<b>R\$ 20,00</b>



Faça o download  
do nosso app



Faça o download  
do nosso app





# Acreditando no potencial do mercado, empresas do setor farão **vários lançamentos** durante este ano

A seguir, relacionamos os lançamentos mais recentes e futuros das empresas, bem como suas metas (veja mais na edição impressa de *Logweb*, da qual este suplemento faz parte).

**Almi Imóveis Corporativos:** Está com lançamentos previstos para Jundiaí e Cajamar, SP, Salvador, BA, e Grande Vitória, ES. Todos com Infraestrutura triplo A.

**Bresco Itupeva:** acaba de entregar um condomínio logístico de 39.000 m<sup>2</sup> localizado em Itupeva, SP. Com módulos a partir de 7.000 m<sup>2</sup>, possui 40 docas com niveladoras, duas rampas, pé-direito de 12 metros, resistência de piso de 6 t/m<sup>2</sup> e modulação de colunas 22x24 m. Outro empreendimento da empresa, previsto para março, é o Flex Viracopos, localizado no Parque Corporativo Bresco Viracopos. Trata-se de um modelo de galpão flexível para atender empresas de diferentes segmentos. É formado por módulos a partir de 700 m<sup>2</sup>, sendo a área de terreno de 51.139 m<sup>2</sup> e a área construída de 33.700 m<sup>2</sup>. Possui pé-direito de 8,5 (Flex I) e 10 metros (Flex II), resistência de piso de 6 t/m<sup>2</sup>, duas portas operacionais por módulo e plataforma de carga e descarga com quatro vagas para carretas. Por sua vez, o G1 Viracopos, localizado den-

tro Parque Corporativo Bresco Viracopos, foi concebido no modelo cross-docking e conta com módulos a partir de 4.000 m<sup>2</sup>, podendo atender até quatro empresas diferentes. Possui pé-direito de 12 metros, piso nivelado a laser com resistência de 6 t/m<sup>2</sup>, modulação de colunas de 22x24 m e 43 docas com niveladoras e 2 rampas.



**Catena & Castro Real Estate – CCRE:** Está com dois projetos em andamento, built to suit, com áreas construídas de 15.000 m<sup>2</sup>, SP, e 40.000 m<sup>2</sup>, MG. São espaços que serão a base dos condomínios que ainda contarão com módulos menores de galpões a partir de 1500 m<sup>2</sup> cada, chegando a 20.000 m<sup>2</sup>.

**Clarion Partners:** No Distribution Center Cabreúva, aumentou a relação de vagas de carreta e disponibilizou áreas de apoio aos inquilinos, que melhoraram a operação, sem acarretar em aumento de custos. No fim do ano passado, fez a aquisição de um condomínio logístico classe A ao lado do aeroporto internacional de Guarulhos, e para o primeiro ano de operação – 2016 –, já está projetando uma redução real no custo de condomínio.

**Cone:** Expansão de 70.000 m<sup>2</sup> no Cone Multimodal e entrega, em julho próximo, de 29.000 m<sup>2</sup> no Cone Aratu.



**DCL Real Estate:** Acaba de lançar o Armazém 3, em Pinhais, na Região Metropolitana de Curitiba, com 12.000 m<sup>2</sup> e sete módulos.

**Fulwood:** Pretende lançar pelo menos dois condomínios logísticos neste ano. Um na Castelo Branco, próximo a São Paulo, e outro em algum dos outros terrenos a definir. Poderia ser até eventualmente a expansão do condomínio D. Pedro Business Park.

**GLP Brasil:** GLP Jundiaí III – localizada no km 61 da Rodovia Anhanguera. Tem área construída total de 93.000 m<sup>2</sup>, infraestrutura completa e padrão A (best-in-class). O início das obras está previsto para este ano. GLP Duque de Caxias – a 22 km do entroncamento da Avenida Brasil com a Rodovia Washington Luiz e vizinho do distrito industrial. O empreendimento possui 350.000 m<sup>2</sup> de potencial construtivo e a previsão é iniciar a primeira fase da obra com 118.000 m<sup>2</sup> no 1º semestre de 2016. GLP Irajá – atual-



mente já possui um galpão de 29.000 m<sup>2</sup> com o potencial de expansão de 110.000 m<sup>2</sup>. O empreendimento será desenvolvido em fases, o primeiro galpão tem previsão de início de obra no 1º semestre de 2016. Localizado no Rio de Janeiro, na Rodovia Presidente Dutra.

**GR Properties:** Este ano, a GR irá entregar dois novos empreendimentos: GR Guarulhos – 20.000 m<sup>2</sup> de ABL – e GR Régis – 30.590 m<sup>2</sup> de ABL. Ambos são empreendimentos modulares com áreas a partir de 1.843 m<sup>2</sup>, com 12 metros de pé-direito, piso com resistência de 6 ton/m<sup>2</sup> e certificação LEED Green Building.

**Herzog Imobiliária:** A empresa não faz lançamentos, apenas comercializa e administra propriedades. A meta em 2016 é ultrapassar a marca de 1.000.000 m<sup>2</sup> de área construída de condomínios logísticos industriais administrados pela Herzog, bem como a locação e venda de empreendimentos que foram contratados para comercializar em todo o Brasil, incluindo cidades como Itatiaia e Belford Roxo, RJ, Extrema e Itajubá, MG, Guarulhos, Jundiaí, Campinas, Itatiba, SP, e várias outras regiões.

**Hill International:** A expectativa para 2016 é iniciar a implantação de mais dois condomínios logísticos, com aproximadamente 100.000 m<sup>2</sup> e 60.000 m<sup>2</sup> de área total construída. A meta é gerenciar, por ano, aproximadamente 120.000 m<sup>2</sup> de condomínios logísticos. Atualmente, a empresa está gerenciando a construção de dois condomínios logísticos nos municípios de Itatiaia, RJ, e Mauá, SP, com áreas totais construídas, nesta fase, de 70.000 m<sup>2</sup> e 45.000 m<sup>2</sup>, respectivamente. O Condomínio Empresarial Itatiaia será dividido em dois galpões monousoários e três modulares. A Hill está responsável pelo gerenciamento do projeto e das obras da primeira fase, composta pela terraplanagem e drenagem do

terreno, já concluída, além do Pátio Intermodal, de 60.000 m<sup>2</sup> de pavimentação, iniciado em fevereiro de 2015, e do Acesso Viário Municipal, localizado na BR 116 – Km 316 + 800 – sentido RJ, com 3,5 km de extensão, interligando o trevo de Itatiaia até o Condomínio. Já o Condomínio de Mauá será dividido em dois galpões monousoário. A Hill é responsável pelo gerenciamento e fiscalização de obras. O condomínio conta com a certificação LEED Silver.

**Hines Brasil Empreendimentos** (Fone: 11 5504.7600): Depois de concluir a primeira fase do Distribution Park Manaus (DPM) III em dezembro, a empresa se prepara para a entrega completa do empreendimento – a terceira e última fase ficará pronta já em abril. Com um investimento de R\$ 300 milhões, o DPM III é composto de três galpões com 28 módulos e mais de 130.000 m<sup>2</sup> de área locável.

**Log Commercial Properties:** LOG Rio de Janeiro, RJ - Condomínio de galpões destinados à logística com aproximadamente 104.000 m<sup>2</sup> de terreno e 54.500 m<sup>2</sup> de área bruta locável. Conta com dois galpões e está localizado na cidade de Campo Grande, RJ. Os galpões possuem pé-direito de 12 m e piso industrial com capacidade de 8 t/m<sup>2</sup>. Parque Torino – Betim, MG – Situado na BR 381, próximo à FIAT e à Petrobrás, com mais de 150.000 m<sup>2</sup> de área locável, o Parque Torino é o mais novo condomínio logístico da Região Metropolitana de Belo Horizonte. Inclui oito galpões logísticos, sete deles com estrutura para cross docking, e módulos a partir de 4.000 m<sup>2</sup>. PIB – Betim, MG – O Parque Industrial Betim é um loteamento industrial que reúne projetos diferenciados. O empreendimento está em uma área de 6 milhões de m<sup>2</sup>, com 27% de sua área composta por reservas de matas. O projeto compõe-se


de lotes para venda (lotes a partir de 1.000 m<sup>2</sup>), condomínios logísticos para locação e built to suit.

**Masa:** Para 2016, a meta estabelecida é proporcionar a locação das poucas unidades disponíveis. Para os próximos anos, a meta é a construção e implantação de 150.000 m<sup>2</sup> de galpão na cidade de Cajamar.



**MBigucci Construtora:** Tem uma programação de lançar um novo condomínio logístico no Grande ABC. A meta de 2016 é a locação de 100% dos condomínios que já possuem hoje.

**Prologis CCP:** Tem alguns galpões que serão entregues e que já foram pré-locados. Mas de disponibilidades, terão: Prologis CCP Cajamar III – Cajamar/SP - acesso pelo km 38 da rodovia Anhanguera. Será entregue um galpão com área total de cerca de 70.000 m<sup>2</sup>. Prologis CCP Castelo 46 - Rodovia Presidente Castelo Branco (SP 280), km 46 - Araçariquama/SP. Serão entregues dois galpões com área total de 54.000 m<sup>2</sup>. Prologis CCP Caixas - Rodovia Washington Luis, km 2 - Duque de Caxias/RJ. Será entregue um galpão com área total de, aproximadamente, 34.000 m<sup>2</sup>.

**Retha Imóveis & Serviços:** Tem dois projetos de clientes previstos para 2016, devendo começar por Camaçari, BA, com módulos variando entre 17.723,56 e 37.266,18 m<sup>2</sup>. E logo depois em Ceilândia, DF, com módulos variando entre 25.984,51 e 88.347,35 m<sup>2</sup>. 





# Defasagem do frete está em 12,9%, segundo pesquisa realizada pela NTC & Logística

A diferença entre os fretes praticados no mercado e os custos efetivos da atividade estão gerando uma defasagem de 12,9% nos valores cobrados pelas transportadoras. Segundo a pesquisa realizada pela NTC & Logística (Fone: 11 2632.1500) com 300 empresas do setor de transporte rodoviário de cargas, o valor representa aumento em relação à última pesquisa realizada em agosto de 2015, que apontou defasagem de 10,14%. Em janeiro de 2015, a defasagem registrou patamar de 14,11%.

A sondagem desenvolvida pelo Departamento de Custos Operacionais, Estudos Técnicos e Econômicos da NTC & Logística (Decope), divulgada durante o recente Conselho Nacional de Estudos em Transporte, Custos, Tarifas e Mercado – Conet (foto), também mostrou que 75,8% das empresas entrevistadas tiveram queda no desempenho financeiro entre 0,1% e 10% durante 2015.

Ainda, 83,6% não recebem fretes em

dia e 78% estão pessimistas em relação ao ano de 2016, esperando nenhum crescimento e até queda no mercado.

A defasagem atual é resultado tanto do acúmulo ao longo dos anos quanto da inflação de insumos que compõem os custos, entre eles o combustível e a mão de obra, valores no topo dos custos.

Além disso, as companhias também atuam desconhecendo determinados custos que deveriam ser calculados e incluídos no valor dos fretes. Um exemplo neste caso é a cobrança da Taxa de Restrição de Trânsito, desconhecida ou não cobrada por 68,4% das transportadoras entrevistadas.

Segundo a NTC & Logística, a previsão é que o valor real de frete em 2016 e nos próximos anos piore para 53% dos entrevistados, ou fique estável, para 41%.

Durante 2015, 64% das companhias entrevistadas não aumentaram o frete ou deram desconto para os clientes e 67% afirmam receber fretes abaixo do

valor de custos indicado pela NTC & Logística. Enquanto isso, 76% tiveram queda de faturamento e 84% têm frete para receber em atraso.

Da fatia de 36% das transportadoras que subiram o valor de frete, o aumento médio foi de 5,7%. Entre os 36% que deram desconto de frete, o desconto médio foi de 7,7%.

A piora do mercado interno foi o que mais limitou o crescimento das empresas para 74,5% das transportadoras entrevistadas. O acesso ao capital foi lembrado por 14,5%.

A NTC & Logística também divulgou o estudo sobre a variação média do INCT-F e INCT-L (Índice Nacional do Custo do Transporte de Carga – Fracionada e Lotação) no acumulado dos meses. O INCT-F aumentou 9,46% em 2015, enquanto o INCT-L subiu 9,01%.

O óleo diesel teve aumento de 13,49% nos últimos 12 meses e o salário dos motoristas subiu 9%. Logweb





# Queda no mercado de caminhões faz **Volvo** rever preços, enquanto lança modelo com eixo suspensor

A diminuição das vendas de caminhões no Brasil, e consequente queda no retorno financeiro, obrigaram a Volvo (Fone: 41 3317.8111) a readequar seus preços de mercado. Isso resultou no aumento de 8% sobre os valores dos produtos comercializados pela marca, no último mês de outubro.

E novos aumentos estão acertados. Segundo Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo no Brasil, está planejado um aumento trimestral nos preços para 2016. "Observamos uma queda no setor de caminhões muito grande e em pouco tempo", salienta. "No entanto, temos uma indústria competitiva, o segmento de agronegócio é forte. Ainda há problemas em infraestrutura. Mas em função desse cenário, o Brasil tem como superar a crise", afirma.

Ainda que o mercado esteja desaquecido, a Volvo investe em lançamento

para a América Latina. O mais recente é o FH 6x4, que traz o eixo suspensor, tecnologia que desengata e levanta o segundo eixo de tração. Com o suspensor de eixo ligado, o segundo eixo motriz do caminhão 6x4 é desativado e as rodas são elevadas, diminuindo o arrasto, as perdas mecânicas e o consumo de diesel, segundo a companhia.

O sistema funciona de forma automática ou manual, usando botões localizados no painel do caminhão. Na posição automática, um sistema eletrônico impede que o veículo trafegue com carga e o eixo elevado. Também garante a elevação automática do último eixo, de 14 centímetros, quando o veículo está sem carga.

De acordo com Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas do Grupo Volvo América Latina, o dispositivo permite ao motorista ter dois eixos

motrizes com o caminhão carregado. "É uma solução que proporciona melhor capacidade de manobra e mais conforto quando o veículo está com pouca carga ou vazio", afirma.

Acionando o sistema, o veículo passa da configuração de 6x4 para a 4x2. Segundo Fedalto, conduzir com o segundo eixo motriz elevado pode poupar até 4% de combustível, economia que considera importante, analisando que o diesel muitas vezes representa até 50% dos custos do transporte.

A tecnologia diminui outros custos operacionais para o transportador. Dirigir com o segundo eixo motriz elevado reduz o raio de giro em até 15%, o que significa menos desgaste de pneus e dos sistemas de suspensão.

Em superfícies escorregadias, o motorista também pode transferir carga para o primeiro eixo trativo, apenas acionando uma tecla no painel do caminhão. Isto, segundo a companhia, resulta em mais aderência e menor risco para a operação.

O 6x4 com eixo suspensor é uma solução para transportes em que o fator de carga é de cerca de 50%, como os de madeira, tanques e graneleiros.

O Consórcio Volvo também tem novidade e está apresentando um novo grupo, com 500 participantes, prazo de 100 meses para pagamento e parcelas mensais reduzidas de 0,5% até a data da contemplação ou assembleia de número 50. Em 21 anos, o Consórcio Volvo vendeu mais de 45.000 cotas, realizou 24.000 contemplações e entregou mais de 17.000 veículos. **Logweb**



Com o suspensor de eixo ligado, o segundo eixo motriz do caminhão 6x4 é desativado e as rodas são elevadas, diminuindo o arrasto e perdas mecânicas



# DAF entra no mercado de pesados para curtas e médias distâncias e anuncia nova linha de motores

A DAF (Fone: 42 3122.8400) está entrando em um novo segmento. Com o modelo CF85, a companhia passa a atuar, também, no mercado de pesados para curtas e médias distâncias.

O recém-lançado caminhão chega nas versões 4x2 e 6x2, com motores Paccar MX 12.9 litros, de 360 e 410 cv. A transmissão é ZF de 16 marchas automatizada direct drive e o torque máximo na versão 360 cv é de 1.775 Nm, enquanto na versão 410 cv atinge 2.000 Nm.

O Peso Bruto Total Combinado (PBTC) no 4x2 é de 53.000 quilos, e no 6x2 é de 56.900 quilos. A capacidade máxima de tração dos modelos é de 60.000 quilos. O 4x2 tem reservatório de diesel de alumínio de 290 a 520 litros, enquanto o do 6x2 é de 290 a 720 litros. O reservatório de Arla 32 de ambos é de 50 a 140 litros.

Duas opções de cabines são disponibilizadas, a Sleeper, com 1,60 m de altura interna, e a Space Cab, com 2,23 m de altura. Na largura interna, ambas têm 2,26 m.

Segundo Felix Hendricks, diretor de desenvolvimento de produto da DAF Caminhões Brasil, o CF85 brasileiro passou por ajustes para se adequar às necessidades do transportador local. O modelo passou por dois anos de testes no Brasil, tanto em laboratório quanto em campo, com clientes. A DAF investiu 50 milhões de euros no projeto de nacionalização e testes do caminhão.

As configurações o colocam em um mercado de transportes que envolve químicos, insumos agrícolas e cargas fracionadas. Produzido na fábrica de Ponta Grossa, PR, o modelo atinge o índice de nacionalização necessário para atuar com o BNDES Finame.

Outra novidade é a linha 2016 do DAF XF105, que chega com nova cabine, entre-eixos e opcionais. O caminhão passa a ser equipado com opções de reservatório de diesel de alumínio de 520 litros, 440 litros + 440 litros e 720 litros. As opções de tamanho para o tanque de Arla 32 são 75, 100 ou 140 litros.

No entre-eixos, a configuração 6x2 passa a ter opções de 3,20 e 3,60 m, enquanto a versão 6x4 tem as opções de 3,50 e 3,30 m.



**Kuester:** localizar a linha de motores na linha de produção dos caminhões vai agilizar o processo produtivo e aumentar o índice de nacionalização

A Super Space Cab é uma nova opção de cabine com 2,10 m de altura interna, 2,24 m de comprimento e 2,25 m de largura. Todas as cabinas possíveis no modelo, incluindo a Comfort e Space Cab, possuem cortinas roll-on com backout, cama suspensa superior e inferior e escada de alumínio dobrável com degraus extralargos.

O modelo é disponibilizado nas potências de 410, 460 e 510 cv, com capacidade máxima de carga de 74 toneladas, e é indicado para o transporte pesado de longas distâncias.

## Motores

A montadora começou em novembro último a produção de motores Paccar MX de 360, 410, 460 e 510 cv na planta de Ponta Grossa, a mesma onde são produzidos os caminhões XF105 e CF85, após investir R\$ 60 milhões em infraestrutura e equipamentos.

De acordo com Michael Kuester, presidente da DAF caminhões Brasil, a estratégia de localizar a linha de motores vai agilizar o processo produtivo e reduzir custos. Também irá ampliar o índice de nacionalização, estimulando o desenvolvimento de fornecedores locais. A equipe responsável pela montagem dos motores foi treinada na unidade holandesa da companhia em Eindhoven. **Logweb**





## Busca Cargas completou seis meses de operações com mais de 7.000 transportadores cadastrados

Startup voltada para o setor logístico, o BuscaCargas completou, em dezembro último, seis meses de operações com crescimento. Ao mês, o site recebe 70.000 acessos para transações de transporte de cargas. Uma interface entre embarcador e transportadores, o BuscaCargas integra cargas que precisam ser entregues com grandes transportadoras ou caminhoneiros autônomos em busca de serviços. Hoje, 600 embarcadores já ofertam frete pelo sistema para os mais de 7.000 fornecedores de transporte cadastrados.

Segundo Catherine Mendes Hervoso de Almeida, gerente comercial da startup, o BuscaCargas permite que o valor do frete caia entre 20% e 30%, já que não é preciso de agência para fechar o negócio. Com o cadastro gratuito, o embarcador especifica as necessidades da carga. Informações como origem e destino, datas para entrega, valor fiscal e quantidade são detalhados. O peso e tipo de carga também são descritos,

assim como o tipo de veículo e carroceria ideais para o frete. Para o transportador, é possível cadastrar diversos caminhões no sistema e a busca permite encontrar cargas dentro de parâmetros como cidade de origem, destino, estado, tipo de caminhão, espécie e valor de frete. Os transportadores que estiverem interessados num frete anunciado entram em contato com o ofertante enviando uma proposta de frete. Cabe ao embarcador aceitar a mais conveniente, negociando valores e condições. Na própria plataforma, que pode ser acessada por site ou aplicativos para celular e tablets, o embarcador consegue acompanhar o status de sua carga, desde a sua oferta até a entrega. O BuscaCargas também possui uma área de classificados. Os endereços dos locais anunciados ficam visíveis nos mapas do aplicativo pelo período contratado e permite aos usuários encontrarem em sua rota postos de combustíveis, borracharias, hotéis, oficinas e seguradoras.

## Thomson Reuters investe em solução para comércio exterior

As mais recentes soluções da Thomson Reuters (Fone: 19 3344.9200) foram desenhadas para ajudar as empresas no ganho de competitividade em exportação. A Onesource Global Trade é, segundo Menotti Franceschini Neto, diretor executivo da divisão de gestão do Comércio Exterior da empresa no Brasil, a primeira solução de gerenciamento e automação do setor verdadeiramente global, que combina as ferramentas de fluxo de trabalho com informações e análise em tempo real. “Com as ferramentas de gerenciamento do fluxo de trabalho, o sistema facilita a troca de informações entre a equipe comercial da empresa e seus departamentos de logística, compliance, financeiro e de planejamento estratégico. Ele também conecta as equipes comerciais com os parceiros externos responsáveis pelo gerenciamento de uma complexa cadeia de suprimentos internacional, incluindo brokers, agentes de carga, alfândega, transportadoras, reguladores e bancos”, explica. E continua: “a plataforma oferece seis módulos e edições para vários países. Os módulos incluem ferramentas do fluxo de trabalho do Importador e do Exportador, bem como módulos de informações e análise para Acordo de Livre Comércio, Regimes Aduaneiros Especiais, Verificação de Restrição (Restricted Party Screening - RPS) e Financiamento de Operações Comerciais. O sistema foi desenvolvido para se integrar com os ERPs ou com o Sistema de Gestão de Armazéns (WIM)”. A solução atende cerca de 1500 clientes no Brasil e está presente em mais de 350 importantes grupos econômicos, entre os quais estão os maiores importadores e exportadores brasileiros de vários segmentos, como aéreo, agro e alimentício, automotivo, oil & gas, eletrônico e TI, saúde, química e recintos

alfandegados. O Thomson Reuters RPS, outra solução para o setor, permite conhecer reputação de clientes e fornecedores, por meio de uma Diligência Reputacional, que busca evitar riscos que possam comprometer a integridade da companhia em toda a cadeia de Supply Chain. Já o Comexcontent mantém atualizadas, automaticamente, as informações sobre alíquotas, taxas de câmbio, NCM – um código estabelecido pelo governo brasileiro para identificar a natureza das mercadorias e promover o desenvolvimento do comércio internacional, além de facilitar a coleta e análise das estatísticas do comércio exterior –, e informações de necessidade ou não de Licença de Importação. Em relação às tendências, Franceschini Neto afirma que a maior tecnológica no setor é a ampliação da adoção de soluções no modelo Cloud, na qual o cliente não depende de infraestrutura própria para instalar os sistemas e conta com um modelo de atualização recorrente. “Isso, juntamente com a adoção de Big Data para novas abordagens em reporting, além de suporte à tomada de decisão e a integração entre conteúdo e informação sendo cada vez mais embarcadas aos aplicativos de software”, afirma. Já para os novos usuários dos softwares de gestão de comércio exterior, o diretor executivo acredita que eles estão buscando cada vez mais soluções padronizadas e com abordagem não apenas para o Brasil, “seguindo a onda de consolidação de ambientes de ERPs que as empresas estão fazendo mundialmente, soluções cada vez mais completas em termos de funcionalidades de suporte ao negócio, integração entre conteúdo e informação inteligente, tudo isso buscando redução de risco, otimização de custo e novos mercados de exportação a serem explorados”.





## Anfir assina convênio com a Caixa

A Caixa Econômica Federal e a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários – Anfir (Fone: 11 2972.5577) assinaram, no último mês de novembro, um acordo para oferecer linhas de capital de giro para antecipação de contratos com fornecedores. O convênio também facilita a compra de implementos rodoviários novos. Segundo Miriam Belchior, presidente da Caixa Econômica Federal, o piso do programa de financiamento será de R\$ 500 milhões. “Podemos chegar a R\$ 1 bilhão, ou mais, dependendo do ânimo do mercado”, afirmou. As linhas de crédito oferecem prazo de 60 meses para pagamento e carência de até 6 meses. No caso de antecipação de contratos, a taxa de juros é a partir de 1.90% a.m. Já no financiamento de máquinas e equipamentos, são oferecidas duas opções. A primeira com recursos do banco, com taxa de juros a partir de 1,50% a.m., e a segunda com recursos direcionados, como o Proger, com taxa de juros de TJLP + 5% a.a. De acordo com o presidente da Anfir, Alcides Braga, o convênio

representa um suporte importante para a indústria. “Sem dúvida é uma medida que vai contribuir para a produção no início do ano e a manutenção de empregos”, ressaltou. Para alcançar margem de crescimento, a indústria de implementos deve buscar o mercado externo. Segundo Braga, da Anfir, quem tem capacidade para exportar já está adotando a estratégia. Neste sentido, os mercados do Oriente Médio e África são interessantes para o Brasil, que já teve participação neles durante os anos 1980 e 1990. “A exportação é muito positiva em 2016, com o dólar acima de R\$ 3,50. Nós ainda exportamos apenas 10% da produção de implementos. Sempre exportamos pouco, então, qualquer crescimento neste sentido é importante”, afirma. “Damos muita atenção para o mercado interno e não focamos no externo. É preciso fazer boas alianças, aproveitar isto. O país tem a simpatia do mercado local, regional e outros mais distantes”, continua. A perspectiva é que o mercado voltará a crescer a partir de 2016, se houver juros de até 12% ao ano.

## Librelato lança linha Premium e série especial

A Librelato (Fone: 48 3466.6000) aproveitou o fim de 2015 para lançar novidades ao mercado. Entre elas está a série especial que, segundo a companhia, inclui o graneleiro mais leve do Brasil. O modelo, com 12,5 metros de comprimento, possui um novo painel e as laterais são revestidas com material polimérico. A diminuição do peso do implemento permite maior carregamento líquido. A linha de basculantes modelo Premium, também mais leve, traz implementos que são produzidos com novos materiais de alta resistência e aços especiais importados. Um dos diferenciais dos semirreboques basculantes Premium está no acoplamento, que usa tecnologia de engate austríaca, importada com exclusividade pela Librelato. A tecnologia dá mais agilidade à operação com o travamento automático, sem que seja preciso acionar comandos hidráulicos ou pneumáticos. Também facilita na manobra do rodotrem. Na linha leve o destaque é a carroceria metálica coletor-compactor de lixo. O sistema de carga lateral automatizada traz tecnologia para a coleta de resíduos. O conjunto do equipamento é montado sobre o chassi e possui um sistema de elevação de contêineres, com braços extensíveis, que pode ser acionado pelo motorista dentro da cabine.

## Elog desenvolve app de acompanhamento de entregas pelo celular

A Elog (Fone: 11 3305.4100) desenvolveu um aplicativo para rastreamento e acompanhamento de mercadorias pelo celular, o Elog Mobile. A ferramenta está disponível para o sistema operacional Android e em fase de testes para o iOS, possibilitando aos clientes ter o acesso às informações do transporte de sua carga de maneira rápida e em tempo real por meio do aplicativo ou, ainda, do portal e-tracking. A solução foi desenvolvida pela empresa Segue Fácil e ajustada internamente pela equipe de Tecnologia da Informação da Elog, para que houvesse uma integração com o TMS (Transportation Management System), software que melhora a qualidade e a produtividade de todo o processo de distribuição, e o Portal e-tracking, já disponíveis aos clientes da Elog. Com o Elog Mobile é possível acompanhar o status do transporte do início ao fim, saber quanto tempo falta para o motorista chegar a sua próxima entrega, visualizar o comprovante no ato da entrega já com a assinatura de quem recebeu e até mesmo verificar o local onde e como a carga foi deixada, tudo isso com a facilidade de consultar as informações na tela do celular ou tablet. “Todas as informações apresentadas são um espelho das informações de entregas dos nossos sistemas TMS e portal e-tracking disponível hoje no website da Elog, com a vantagem de que não é necessário estar na frente de um computador para acessar as informações do transporte, basta olhar no celular”, declara Mauricio Leonel, gerente de Contas Estratégicas, complementando: “uma das vantagens do Elog Mobile é a disponibilidade da informação em qualquer local e horário.

# Invista com inteligência, lucre com a Intermodal 2016

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

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

A Intermodal é o perfeito investimento para sua empresa:

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

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



dos visitantes participam do processo de compra



dos visitantes são embarcadores de carga em busca de novas soluções



dos expositores fizeram novos contatos de negócio

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

Ligue para +55 11 4878 5990 ou envie um e-mail para [info@intermodal.com.br](mailto:info@intermodal.com.br)  
Acesse [intermodal.com.br](http://intermodal.com.br) e descubra mais

Feira Internacional de Logística,  
Transporte de Cargas e Comércio Exterior

INTERMODAL  
south america

22ª Edição

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

EL-CAMINO

Evento Paralelo

Patrocínio

INFRAPORTOS  
SOUTH AMERICA

MARIMEX  
INTELIGÊNCIA PORTUÁRIA  
EM LOGÍSTICA INTEGRADA

Realização

UBM

# Uma história pra contar! E de sucesso!

REVISTA  
**Logweb**

O primeiro portal de logística do Brasil não para de crescer! Nasceu de um sonho, caminhou na realidade e chega em 2016 de cara nova para comemorar mais um aniversário. São 14 anos como um adolescente prodígio.

Equipe atenta, jornalismo competente e comprometido, comercial atuante. Tudo para atender leitores segmentados que atuam por toda cadeia de Supply Chain, leitores que ocupam cargos de decisão nas empresas de indústria, comércio e serviços dos principais setores da economia brasileira.

O portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br) não se limita a sua plataforma, interagindo com milhares de pessoas diariamente nas mídias sociais - Facebook, LinkedIn, Twitter - e vai além das nossas fronteiras, com números de acessos expressivos de países como EUA, Portugal, Índia, Alemanha e Inglaterra.

O mais importante é que esse adolescente prodígio é o mais acessado no segmento de logística, deixando seus concorrentes muito longe, comprovadamente pelo Alexa\*.

## Qual o motivo?

Seu mailing limpo, sua divulgação pelas mídias sociais, pela revista impressa, pdf, Issuu, pelos aplicativos para celular e principalmente pelos seus leitores.

Em 17 de março lançaremos o novo portal Logweb e contamos com você para fortalecermos cada vez mais nossa parceria, baseada na credibilidade construída com muita seriedade nesses 14 anos.

\*Alexa: Alexa Internet Inc. é um serviço de Internet pertencente à Amazon que mede quantos usuários de Internet visitam um site da web. Em Alexa.com, você pode entrar em um endereço de site da web e Alexa mostrará a você o quão bem visitado o site da web é.





## A MAIS ALTA EFICIÊNCIA LOGÍSTICA E DE ARMAZENAGEM DO MERCADO

- ▶ Localização estratégica:  
Rod. Dom Gabriel Paulino Bueno Couto - km 83  
entre o eixo Bandeirantes/Anhanguera e Castelo Branco.
- ▶ Grandes empresas já se instalaram, 2ª fase disponível  
para ocupação imediata de até 60.000 m².
- ▶ Incentivos fiscais disponíveis (Lei nº 305 de 7/2/2008)
- ▶ Área do Terreno: 400.000 m²
- ▶ Área Locável Total: 135.868 m²
- ▶ Pé-direito Livre: 12m
- ▶ Modulação de Pilares: 22m x 24m
- ▶ Sistema de Sprinklers (ESFR)
- ▶ Módulos Flexíveis a partir de 11.000 m²
- ▶ Área para Build-to-Suit

### REALIZAÇÃO

**CLARION PARTNERS**  
www.clarionpartners.com

### COMERCIALIZAÇÃO

**Colliers** industrial@colliers.com.br  
www.colliers.com.br

**11. 3323. 0000**  
www.distributioncenter.com.br

**herzog**  
IMÓVEIS INDUSTRIAIS E COMERCIAIS

**Distribution Center Guarulhos**  
LOCAÇÃO - OCUPAÇÃO IMEDIATA



**GALPÕES DE 688M² A 4.538M² - ESCRITÓRIOS DE 80,5M² A 402M²**



- » Pé direito de 12 metros
- » Portaria blindada
- » Amplo pátio para carretas
- » Piso de 5 ton/m²
- » Circuito de câmeras
- » Estacionamento interno para carros e carretas
- » 4 Docas por módulo
- » Segurança 24 horas

A 5 minutos do Aeroporto Internacional de Guarulhos

**11 3089.7444**  
comercial@herzog.com.br  
www.herzog.com.br



**Golgi Mauá**

Exatamente onde você precisa.

A ROTA MAIS CURTA  
PARA O MELHOR RESULTADO.

**47.000 m<sup>2</sup>**

Área locável total



a partir de  
**4.825 m<sup>2</sup>**

Área locável

Realização

(11) 3524 2500  
golgi@golgi.com.br [www.golgi.com.br](http://www.golgi.com.br)

**AUTONOMY**  
INVESTIMENTOS  
& AFILIADOS

**GOLGI**  
CONDÔMINIOS LOGÍSTICOS

O conteúdo deste material, incluindo informações sobre os projetos, tem caráter preliminar e meramente ilustrativo.