

REVISTA

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br | edição nº 154 | Dez | 2014 | R\$ 15,00 |

- Agrologística
- Armazenagem
- Comércio Exterior
- E-commerce
- Embalagem
- Logística Portuária
- Movimentação
- Multimodal
- PDV
- Supply Chain

Empilhadeiras: Fabricantes Distribuidores Importadores

Logística nos segmentos
de metalurgia e siderurgia

Cabotagem

Coberturas das feiras
Brasil Log e Logistique



Portal.e.Revista.Logweb



@logweb_editora



logweb_editora



Seja elétrica.
Seja combustão.
Seja Yale®.

Yale® 
Pessoas. Produtos. Produtividade.™



A Combustão
GP18LX



Com **FINAME.**



Elétrica Retrátil
MR14-25

Em breve fabricada no Brasil.

CADA APLICAÇÃO EXIGE
UM TIPO DE EQUIPAMENTO.
**A Yale® possui o mais amplo
portfólio da categoria.**

Consulte-nos



acesse: www.yale.com/brasil/pt-br

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

**Redação, Publicidade,
Circulação e Administração**

Rua Engenheiro Roberto Mange, 353
13208-200 - Anhangabaú - Jundiáí – SP
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165
Nextel: 11 7714.5379 ID: 15*7582

Redação

Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

Diretor de Redação

Wanderley Gonelli Gonçalves
(MTB/SP 12068)
jornalismo@logweb.com.br

Redação

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

Diretora Executiva

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

Diretor de Marketing

José Luiz Nammur
jnammur@logweb.com.br

Diretor Administrativo-Financeiro

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

Administração

Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Diretoria Comercial

Maria Zimmermann - Nextel: 11 7714.5378
Nextel ID: 55*15*7581 - maria@logweb.com.br

Gerência de Negócios

Cleo Brito - Cel.: 11 99666-9504
cleo@logweb.com.br

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

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

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes

A vez das empilhadeiras

Quando o diretor de redação desta revista iniciou na logística – na verdade, na época, os termos usados eram armazenagem e movimentação de materiais – as empilhadeiras eram enormes, muitas delas equipadas com motores de Opala e sem muitas opções de capacidade. Ou seja, o mercado precisava se adaptar ao que havia disponível.

Mas, mesmo assim, elas eram fundamentais às operações, principalmente na substituição da mão de obra em uma economia que ficava mais aquecida e diversificada.

Passados anos, as empilhadeiras diminuíram de tamanho e ficaram mais potentes, mais tecnológicas e com mais alcance, e continuam sendo fundamentais às operações de movimentação e armazenagem de materiais, nos mais diversos tipos de espaços e condições.

Por isto, elas recebem atenção redobrada de *Logweb* em uma edição que já se tornou tradicional – esta, de dezembro –, quando destacamos os fabricantes, os distribuidores e os importadores destas máquinas, apresentando aos leitores um apanhado do que está disponível no país nestes três segmentos.

Mais ainda: publicamos uma análise, feita pelos representantes das empresas destes setores, a cerca do que foi o mercado no ano que termina e as perspectivas para 2015, bem como os novos nichos de mercado a serem desbravados no próximo ano. Uma edição especial sobre estas máquinas especializadas em elevar a produtividade e a qualidade das operações.

Ainda nesta edição – e dentro da nossa concepção de que logística é muito mais abrangente do que se pensa – damos espaço, pela primeira vez, à cabotagem, em uma ampla matéria que aborda a situação deste modal hoje no Brasil, as suas vantagens, os problemas e as soluções para o seu maior emprego.

Também nesta edição, o leitor vai encontrar o nosso também tradicional guia de Operadores Logísticos e transportadoras, agora com destaque aos segmentos de siderurgia e metalurgia. Em foco, as características da logística nestes segmentos, os problemas enfrentados e as soluções, as perspectivas para o próximo ano e os fatos ligados ao relacionamento embarcador/OLs/transportadoras.

E tem mais, muito mais. Convidamos o leitor a descobrir folheando e lendo esta última edição de *Logweb* de 2014.

A propósito, aproveitamos a oportunidade para desejar aos nossos leitores um ótimo 2015, repleto de realizações profissionais e pessoais. Um ano que realmente possa ser vivido com conforto, harmonia, paz, saúde e dinheiro e que, em termos de negócios, muitos deles possam ser concretizados, deixando as agruras de 2014 realmente no passado.

Os editores



empilhadeiras

26 Fabricantes:
2014 foi atípico,
e 2015 ainda
deve sofrer os
reflexos deste
ano fraco para os
negócios

36 Distribuidores:
perspectivas
para 2015 são
marcadas por
muitas incertezas
no aspecto
econômico

44 Importadores:
alta do dólar,
desvalorização
do real e aumento
dos juros
marcaram os
negócios

- 6 **alimentos & bebidas**
Frutiquello Sorvetes garante a
qualidade dos seus produtos
delimitando as áreas de atuação
- 8 **novidade**
Iveco lança o Tector 150E21 Economy
4x2, versão mais econômica do
caminhão Tector
- 10 **investimento**
Scania reorganiza o planejamento de
materiais com novo projeto logístico
- 12 **logística no nordeste**
- 14 **distribuição**
Segmentos de siderurgia e metalurgia
requerem equipamentos especiais e
cumprimento de prazos
- 20 **evento**
5ª Brasil LOG supera as expectativas de
realização de negócios. E a *Logweb* estava lá
- 22 **tecnologia**
Generix desenvolve óculos inteligentes
para operações em armazenagem e
separação
- 24 **investimentos**
Grupo Toniato expande operações de
transporte e operações logísticas para a
região Sul do país



- 50 **especial**
Cabotagem pode seguir crescendo
nos próximos anos, mas precisa de
investimentos
- 54 **evento**
Logweb participa da 4ª edição da
Logistique, Feira de Logística e
Transporte, em Chapecó, SC
- 58 **fique por dentro**
7, 9, 21, 25, 42 e 57 **notícias rápidas**



Errata

Na matéria "Wine aumenta produtividade com implantação de sistema WMS, sob consultoria da Otimis", publicada à página 6 da edição de novembro de *Logweb* (número 153), os dados sobre pedidos e movimentação da Wine estão incorretos. A companhia atende 140 mil de pedidos e movimenta 600 mil garrafas por mês, e não milhões, como está no texto.

Na matéria "Crow apresenta várias novidades e adianta tendências no setor", publicada à página 68 da edição número 153 de *Logweb*, novembro de 2014, o nome da empresa está incorreto no título e na primeira linha da matéria. O correto é Crown.



O MAIOR PORTFÓLIO DE PARQUES E CONDOMÍNIOS DO BRASIL PARA SUA EMPRESA OPERAR EM UMA NOVA ERA DE EXCELÊNCIA LOGÍSTICA.

CONHEÇA NOSSO PORTFÓLIO DE MAIS DE 3 MILHÕES DE M² E ABRA NOVAS FRONTEIRAS PARA O SEU NEGÓCIO.



GLP. LIDERANDO A EFICIÊNCIA EM PARQUES LOGÍSTICOS NA CHINA, NO JAPÃO E NO BRASIL.

ALUGUE UM GALPÃO COM A GLP • locacao@GLProp.com • (11) 3500-3700



GLP Guarulhos
Guarulhos (SP) – 456.000 m² de ABL



GLP Campinas
Campinas (SP) – 187.000 m² de ABL



GLP Gravataí
Gravataí (RS) – 105.000 m² de ABL



GLP Ribeirão Preto
Ribeirão Preto (SP) – 62.000 m² de ABL



GLP Hortolândia II
Hortolândia (SP) – 73.000 m² de ABL



GLP Itapevi
Itapevi (SP) – 35.000 m² de ABL



GLP São Bernardo do Campo
S. B. do Campo (SP) – 46.000 m² de ABL



GLP Embu das Artes
Embu das Artes (SP) – 61.000 m² de ABL

OUTROS CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS GLP

GLP Louveira II	7.000 m ² de ABL
GLP Jundiaí I	53.000 m ² de ABL
GLP Jundiaí II	45.000 m ² de ABL
GLP Jandira II	18.000 m ² de ABL
BBP Topázio	13.000 m ² de ABL
GLP Suape I	6.000 m ² de ABL

Conheça nosso portfólio: www.GLProp.com.br.

Frutiquello Sorvetes garante a qualidade dos seus produtos delimitando as áreas de atuação

A companhia distribui apenas para as regiões Sudeste e Sul, para assegurar que o sorvete, alimento tão perecível, chegue de forma adequada aos pontos de venda e franquias.

O consumo de sorvetes no Brasil está aumentando. Apenas no ano de 2013, 1.244 milhões de litros foram consumidos no país, o que mostra um crescimento de 81,6% desde 2003, segundo a Associação Brasileira das Indústrias e do Setor de Sorvetes – ABIS.

O consumo per capita de sorvete cresceu 61,61% entre 2003 e 2013, saltando de 3,83 litros por ano para 6,19. A produção de sorvete de massa em 2013 ficou em 885 milhões de litros, enquanto 244 milhões de litros de

picolés foram fabricados. A produção soft chegou a 118 milhões de litros.

Com setor em ascensão e diversos formatos de produtos – de massas a picolés –, a logística de produção e distribuição de sorvetes precisa estar bastante alinhada às demandas do mercado. Isso, claro, sem contar com as especificidades deste setor, que demandam uma armazenagem e transporte diferenciados para não correr o risco de toda a produção derreter no meio do caminho.

No caso da Frutiquello Sorvetes (Fone: 11 4819.6857), empresa criada em 1995, as preocupações envolvem números altos. Além dos mais de 15.000 pontos de venda, a empresa ainda conta com mais 40 franqueados apenas no Estado de São Paulo. A linha de sorvetes da fabricante chega a mais de 200 sabores.

Variedades de sorvetes de massa em baldes, caixas e picolés, além de outros formatos, obrigam a companhia a adequar sua logística. Para isso, possui frota própria de caminhões refrigerados e um laboratório equipado, buscando garantir a agilidade nas entregas e durabilidade dos produtos. A entrega bem-sucedida também impulsionou a delimitação da área de atendimento: regiões Sul e Sudeste.



Martins: uma equipe faz a montagem da rota para que o carregamento em cada caminhão atinja o máximo possível, minimizando o custo do transporte

A unidade fabril da empresa fica em Franca da Rocha, SP. Para produzir essa gama de sabores, a unidade tem 8.000 m² de área construída e 60 funcionários somente no setor logístico. “A indústria é 100% nacional e temos 25% do mercado de sorvetes na região metropolitana”, afirma Rogério Martins, diretor-geral da Frutiquello Sorvetes.

Sobre o fluxo de matérias-primas, a empresa tem fornecedores que possuem horário determinados para entrega, geralmente no período matutino. Como Martins explica, os produtos finais são dimensionados no caminhão refrigerado, de acordo com a rota de entrega de cada um. “Temos uma equipe responsável pela montagem da



rota para que o carregamento em cada caminhão atinja o máximo possível e minimize o custo do transporte”, afirma.

O Centro de Distribuição também fica em Franco da Rocha, junto à fábrica, e ocupa 900 m², com capacidade de armazenamento de 1.200.000 litros de sorvete. A frota de distribuição própria conta com 20 caminhões do tipo VUC refrigerados para as entregas.

Atendendo apenas as regiões Sul e Sudeste, o único modal utilizado é o rodoviário, já que não há necessidade de outros modais para atender os clientes. “Delimitar nossa área de atuação foi um dos fatores determi-

nantes para garantir a qualidade do produto até o ponto de venda”, explica o diretor-presidente.

Apesar do transporte da produção por rodovias ser a melhor solução para a companhia, ela está sujeita aos problemas encontrados nas estradas. “As condições das estradas brasileiras ainda impedem o desenvolvimento das empresas. Na região Sudeste as condições são melhores, mas o custo com o pedágio onera o processo. Mesmo assim, resolvemos por estratégia focar a distribuição nas regiões Sul e Sudeste para garantir a qualidade da entrega”, conclui Martins. Logweb

Notícias Rápidas

FMC oferece impressão terceirizada de etiquetas

Focada em terceirização de impressão office e térmica, além do aluguel e fornecimento de coletores de dados, a FCM Outsourcing de Impressão (Fone: 11 2289.0746) promete levar mais do que tecnologia a seus clientes, através de análise inteligente das necessidades de cada um deles e da implantação e do acompanhamento de soluções adequadas e econômicas. No que se refere à Impressão Térmica, a empresa oferece impressão de etiquetas, tags e a coleta de dados. Segundo Flavio Melo, diretor comercial na FCM, por fabricar suas próprias etiquetas e tags, a empresa inclui em sua prestação de serviço, além do aparato técnico-operacional, todos os insumos e peças. Segundo Melo, a intenção é facilitar e diminuir o tempo do trabalho do cliente, para que seu trabalho seja enviar a impressão e buscar a etiqueta. “Nós oferecemos o equipamento, o suprimento e a manutenção. Nossa missão é ajudar o cliente a reduzir o custo e ter um serviço de qualidade”, completa.



cabotagem

é o nosso negócio!

Máxima eficiência com a **melhor pontualidade do mercado!**

A navegação de cabotagem é a **solução mais eficaz em transporte** de cargas para longas distâncias, apresentando frete mais competitivo e transporte mais seguro que o rodoviário. A Mercosul Line possui **saídas semanais e escalas fixas** que abrangem toda a costa brasileira, Uruguai e Argentina, se destacando por seus prazos de entrega e eficiência.

Conheça a Mercosul Line!

MERCOSUL *Line*

part of the Maersk Group

www.mercosul-line.com.br

Iveco lança o Tector 150E21 Economy 4x2, versão mais econômica do caminhão Tector

A montadora Iveco (Fone: 0800 704.8326) realizou, no último dia 18 de novembro, o lançamento do Tector Economy, modelo cujo maior foco está na economia de combustível. A maior novidade do Tector 150E21 Economy 4X2 é o uso de propulsores mais eficientes que oferecem a maior potência e o maior torque da categoria, segundo a empresa, aliados a uma economia de combustível de até 15% superior ao líder de vendas do segmento.

O novo modelo tem 206 cavalos de potência máxima (a 2.500 rpm) e torque de 720 Nm, na faixa que vai de 1.350 a 2.100 rotações. Para atingir esses valores, o motor – FPT N45 – aumentou a cilindrada para 4,5 litros, ante os 3,9 litros do seu antecessor – o motor NEF 4 da FPT Industrial.

Segundo Alexandre Xavier, diretor de engenharia da FPT Industrial na América Latina, “apesar do aumento no deslocamento e no desempenho, que geralmente acarretam um impacto negativo nos custos do combustível, nossos engenheiros conseguiram desenvolver um motor que, além de atender à última legislação do PROCONVE P-7, também traz uma redução no consumo de combustível de até 7%, comparada com o motor predecessor”.

Em testes em área urbana, com o veículo 100% carregado, de acordo com a montadora, o novo caminhão economizou 10% mais combustível que o líder do segmento. Sem carga no caminhão, a economia chegou a 15%.

A transmissão mecânica Eaton, de

seis marchas e com novo acionamento a cabo, aumenta o conforto e a precisão da troca de marchas. Esse processo também fica mais ágil, facilitando o desempenho do veículo, principalmente em trechos urbanos.

Molas parabólicas da suspensão dianteira do veículo têm capacidade de absorção de impacto e vibrações elevada. Na suspensão traseira, as molas parabólicas de duplo estágio se adaptam aos tipos de terreno, distribuindo os impactos, ajudando na estabilidade do caminhão.

O eixo traseiro usado no Tector 150E21 Economy é o Meritor MS 23-235. O eixo dianteiro Iveco é forjado, com capacidade técnica para 5.000 kg. O cubo de roda é banhado a óleo, diminuindo as paradas para manutenção e ampliando a disponibilidade do veículo para o transportador.

Com PBT (Peso Total Bruto) de 15.400 kg, o modelo foi projetado, desenvolvido e é fabricado no Complexo Industrial da Iveco em Sete Lagoas, MG. Cerca de 1 milhão de quilômetros percorridos fizeram parte dos testes em estradas, serras, vias urbanas com e sem pavimentação, além de campos de testes específicos para avaliar a durabilidade e a resistência estrutural do veículo.

O Centro de Distribuição de Peças da companhia está localizado estrategicamente em Sorocaba, SP, buscando garantir agilidade e rapidez na reposição de peças a toda rede de concessionários nacional. Com 135.000 m², o CD opera 20 horas por dia e possui 177.000 tipos de peças estocadas, totalizando mais de 19 milhões de unidades de peças disponíveis. www.iveco.com.br



Empitec inaugura sede própria em Itapema, SC



A Empitec Comercial (Fone: 47 3368.7075) – que atua no ramo de locação de empilhadeiras e serviço especializado em baterias tracionárias – inaugurou a sua sede própria na cidade de Itapema, SC. No evento de inauguração, que ocorreu em 19 de setembro último, estavam presentes parceiros, clientes, colaboradores e amigos. Alberto Andre, proprietário da empresa, aproveitou o evento para agradecer a todos que fizeram parte desta conquista. “Nada disso seria possível sem o apoio de vocês. Agradeço a todos que, de alguma maneira, contribuíram para que este sonho se tornasse realidade”, disse Andre na ocasião.

SEC Power fornece baterias tracionárias chumbo-ácidas e gel

Estabelecida desde 1997, a SEC Power (Fone: 11 5541.5120) importa e distribui baterias chumbo-ácidas, níquel cádmio (alcalinas) e íon lítio, para aplicações industriais, estacionárias e tracionárias. No que se refere a baterias tracionárias, oferece as chumbo-ácidas para veículos elétricos, chumbo-ácidas para veículos elétricos norma BCI, gel/VRLA para veículos elétricos e tracionárias chumbo-ácidas a prova de explosão. A empresa também fornece carregadores de baterias e acessórios, como tampas, cabos de ligação e conectores, além de prestar serviços de manutenção preventiva e corretiva, administração de salas de baterias e outsourcing.



sdoequipamentos.com.br

SDO Locação de empilhadeiras

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



Fotos: Miró Martins



SDO
EQUIPAMENTOS

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

Scania reorganiza o planejamento de materiais com novo projeto logístico

Buscando dar maior produtividade ao fluxo de materiais na fábrica brasileira e diminuir a emissão de CO₂ nas operações, a Scania (Fone: 11 4344.9333) remodelou o planejamento de transporte de materiais. Para aumentar a eficiência logística, o sistema de coletas de materiais nos fornecedores foi modificado considerando dois fatores: um plano diário de coleta e o nível de ocupação no transporte.

O novo método, considerado um milk-run balanceado, envolve uma torre de controle que avalia todos os dias os volumes necessários para a produção da planta em São Bernardo do Campo, SP, seus respectivos níveis de estoque e a capacidade de veículos no processo de coleta. Após esta análise, o sistema decide em tempo real se é possível antecipar ou atrasar as coletas, para que o nível de ocupação dos caminhões fique próximo a 100%.

A coleta diária de peças nos fornecedores é realizada pela Scania desde 1999, com rotas pré-estabelecidas,

sendo a montadora a responsável pelo transporte de peças dos fornecedores até a planta no ABC Paulista.

“O processo foi aprimorado ao longo dos anos, mas o departamento de logística constatou que era preciso quebrar paradigmas e alcançar uma eficiência ainda maior. No ano passado, criamos uma nova metodologia que uniu dois pontos fundamentais da cadeia logística: o planejamento diário de coleta de materiais e o nível de ocupação no transporte”, afirma Fabio Castello, gerente executivo de Logística – Supply Chain da Scania Latin America.

Hoje, a Scania possui 900 fornecedores no mundo e 300 estão na América Latina. Duzentos fornecedores estão no Brasil, e 95% dos materiais fornecidos



Castello: a metodologia uniu dois pontos fundamentais da cadeia logística: o planejamento diário de coleta de materiais e o nível de ocupação no transporte


são coletados pela Scania. “A otimização dos fluxos era fundamental para a produção diária que temos”, continua Castello.

Por enquanto, a nova metodologia atinge 30 fornecedores atuantes no Brasil. A meta é incluir todos os fornecedores locais no projeto já em 2015.

Com as mudanças, os fornecedores também precisam se adequar ao projeto. Isso, pois a variação de peças coletadas diariamente

ou semanalmente segue a nova metodologia. “O fornecedor precisa ter muita flexibilidade para atender o nosso plano, pelas variações do planejamento”, explica Castello. Segundo ele, flexibilidade é o que o setor demanda da própria montadora, e quem não conseguir se adequar a essa flexibilidade, está fora do mercado.

Os resultados já obtidos com a metodologia implicam em menos 103 viagens para coleta ao ano, o equivalente a 99.000 km rodados e menos 113 toneladas de CO₂ na atmosfera. O custo com transportes caiu mais de 5%, patamar que deve continuar quando o projeto alcançar todos os fornecedores locais.

Segundo Castello, o objetivo é desafiar os fluxos logísticos e buscar a redução de prazos de entrega e o volume de material em estoque. “Com isso impactamos positivamente nos custos operacionais e tomamos a infraestrutura mais enxuta e racional. Sempre com foco em sustentabilidade”, destaca. 



AO PENSAR EM EMPILHADEIRAS, NÃO PENSE EM DÓLAR



PENSE EM REAL.

Há mais de 30 anos a Palettrans fabrica empilhadeiras e transpaletes no Brasil, sempre com o objetivo de produzir equipamentos de altíssimo padrão a custos extremamente competitivos.

Equipamento financiado pelo

 **BNDES
FINAME**



PR20i
Empilhadeira Retrátil
para 2,0t e elevação até 11,6m

**AMPLA DISPONIBILIDADE DE
PEÇAS DE REPOSIÇÃO
com o menor custo do mercado**



Palettrans

EMPILHADEIRAS & TRANSPALETES

Consulte Rede de Revendedores Autorizados:

0800 725 3803



CONSULTE NOSSA LINHA COMPLETA DE EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO DE CARGA

www.palettrans.com.br



Apavel inaugura sua nova concessionária matriz na região metropolitana de Fortaleza, CE



O grupo Apavel (Fone: 0800 085.7500) inaugurou, em outubro último, sua nova concessionária matriz em Itaitinga, região metropolitana de Fortaleza, no Ceará. Com R\$ 19 milhões em investimentos, a nova unidade possui uma moderna e completa estrutura para atender os clientes Volvo de caminhões e ônibus que circulam pela capital cearense e região, além daqueles veículos que vêm de outros Estados. O novo complexo tem 9.000 m² e foi erguido num terreno de 40.000 m² localizado no quilômetro 22 da BR 116. São 46 boxes no total, sendo 30 de oficina, 8 de Pit Stop, 6 de reforma de veículos e 2 para

alinhamento e troca de pneus. A nova estrutura possui, ainda, um avançado Centro de Treinamento, voltado para atender motoristas e funcionários dos transportadores, equipado com miniauditório, sistema multimídia e equipamentos para videoconferência e treinamentos à distância. Outra importante inovação são os dormitórios para motoristas com capacidade para abrigar 20 pessoas, além de duas salas de espera dotadas de TV a cabo, Wi-Fi e um refeitório para 120 pessoas. As instalações têm, ainda, um centro de lazer para clientes e funcionários, com campo de futebol e churrasqueiras.

Target comemora crescimento no Recife, PE

Quando decidiu abrir a primeira unidade de atendimento no Nordeste, a Target Sistemas (Fone: 11 3801.4015), empresa exclusivamente dedicada ao setor da distribuição, dava o primeiro passo rumo à consolidação da marca na região. Passados cinco anos da abertura da unidade da Target em Recife, PE, os números de desempenho são muito positivos e apontam para o crescimento e amadurecimento do setor de distribuição no Nordeste. “Desde que começamos a operar no Recife, registramos um crescimento de 269% em faturamento, sendo que a unidade aumentou sua participação no faturamento total da empresa de 7,1% para 10,3%”, comemora Rafael Rojas, diretor da Target Sistemas. Atualmente, a unidade da empresa

em Pernambuco atende importantes clientes, como as distribuidoras EBA, de Recife, e a Verdes Mares, de Maceió. Ao todo são 26 clientes em 13 cidades nos estados de Alagoas, Paraíba, Pernambuco, Ceará e Maranhão, o que representa um total de 860 usuários que utilizam as principais soluções da marca, como o ERP e BI, com foco na gestão, MOB e TAB, para automação de vendas, e WMS e MLog, estratégicos para a movimentação, controle e agilidade no processo logístico. O início da operação da Target no Recife também foi um divisor na atuação da marca no Nordeste. Os bons resultados naquela cidade fizeram a Target desbravar mais uma vez o mercado, abrindo em 2012 uma unidade de atendimento em Salvador, BA.

Raia Drogasil deve inaugurar CD no Nordeste em 2015

A Raia Drogasil (Fone: 11 3769.5717) deve inaugurar seu primeiro Centro de Distribuição na região Nordeste no próximo ano, segundo declarações do presidente da empresa, Marcelio Pousada. De acordo com ele, a instalação deve ficar em Recife, PE, embora os detalhes finais do contrato para uso de um terreno na capital de Pernambuco ainda não estejam definidos. O CD deve facilitar a expansão em número de lojas da companhia nos estados nordestinos, pois, até hoje, de acordo com Pousada, as lojas da região têm sido abastecidas com mercadorias vindas do Centro-Oeste ou do Sudeste. (Fonte: *Estadão Conteúdo*)

J. Macêdo projeta investir R\$ 500 mi nas unidades do Ceará e da Bahia, entre 2014 e 2017

Com foco na redução de seus custos de produção, a J. Macêdo – empresa cearense líder nacional em vendas nas categorias de farinha de trigo e misturas para bolo e uma das principais no segmento de massas – anunciou investimentos da ordem de meio bilhão de reais em seus negócios no Ceará e na Bahia. A empresa planeja dividir esse valor, aproximadamente pela metade, nos aportes destinados a cada um dos dois estados. O presidente da empresa, Luiz Henrique Lissoni, informou que estes investimentos devem ser distribuídos entre 2014 e 2017. No Ceará, as aplicações financeiras estarão destinadas a ampliar a capacidade instalada de armazenamento de trigo. Atualmente, a unidade fortalezense possui capacidade instalada para 13 mil toneladas em sua área própria, além de outras dez mil toneladas em espaço arrendado, no Porto do Mucuripe. Com os novos investimentos, será possível armazenar 45 mil toneladas a mais de trigo até 2017. Para isso, será ampliada a área de silagem da fábrica. Já na Bahia, a J. Macêdo está iniciando uma nova fábrica para produção de massas no distrito industrial de Aratu, que já envolveu parte destes R\$ 500 milhões anunciados de investimentos. (Fonte: *Diário do Nordeste*)



**AMPLIE NEGÓCIOS NA REGIÃO
ONDE O BRASIL CRESCE MAIS RÁPIDO**

04.07 AGOSTO

2015 CENTRO DE CONVENÇÕES DE PERNAMBUCO

Feira e Fórum de Logística e Movimentação



- FORNECEDORES DE EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS
- GESTÃO DE FROTAS
- SUPPLY CHAIN
- INTRALÓGISTICA
- TRANSPORTE AÉREO, MARÍTIMO E RODOVIÁRIO
- CABOTAGEM
- CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS
- TRANSPORTADORAS
- LOGÍSTICA REVERSA
- OPERADOR LOGÍSTICO

A **NORDESTE LOG** É A EVOLUÇÃO DO SETOR DE LOGÍSTICA DA **EMBALA**, FEIRA CARRO-CHEFE DA **SEMANA INDUSTRIAL DO NORDESTE**, O MAIS COMPLETO EVENTO EMPRESARIAL DA REGIÃO.



PAVILHÃO CLIMATIZADO

PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO

REVISTA
Logweb
Revista de Negócios

GREENFIELD
Business Promotion

logweb.com.br

greenfield-brm.com

INFORMAÇÕES E RESERVAS

11 **3964.3165**

11 **3964.3744**

INTEGRADA A:

**EMBALA
nordeste**
10 ANOS
f embanordeste

Segmentos de siderurgia e metalurgia requerem equipamentos especiais e cumprimento de prazos

Por serem formados por cargas com grande concentração de peso, estes segmentos exigem o uso de equipamentos de manuseio e transporte específicos. E, se falarmos da logística de entrega a clientes para estes segmentos, são exigidas pontualidade, segurança com a carga e fluxo contínuo de informações.

Por envolverem cargas de grandes dimensões e pesos excessivos, os segmentos de siderurgia e metalurgia também exigem condições especiais da sua logística.

Segundo avalia Francisco Carlos dos Santos, gerente comercial da Transportes Della Volpe (Fone: 11 2967.8500), a principal característica da logística nestes segmentos é a concentração de peso de suas cargas, exigindo equipamentos de manuseio e transporte específicos, como pontes rolantes, talhas, carretas, bitrens e rodotrens. E, como a siderurgia e metalurgia demandam um grande volume de cargas, praticam um dos valores de fretes mais baixos do mercado, sendo

obrigadas a ter várias transportadoras no escoamento de suas cargas, como também uma alta rotatividade dessas transportadoras.

“Um dos desafios deste setor é, sem dúvida, o custo competitivo. Por se tratar normalmente de grandes volumes, uma diferença mínima no custo logístico pode significar para o produtor ganhar ou perder um negócio. Além disso, podemos citar, também como características destes segmentos, a exigência de cumprimento de prazos quando se trata de abastecimentos industriais”, complementa Alex Feijolo, diretor comercial e marketing da GEFCO Brasil (Fone: 21 2103.8127).



Tirapelli, da JSL: entre as dificuldades enfrentadas nestes dois segmentos, merece atenção especial a concentração de peso nos eixos dos veículos

Ronaldo Lemes, gerente geral de operações da Transportadora Sulista (Fone: 41 3371.8200), também dá sua opinião sobre as características da logística nestes segmentos. “A logística inbound destes segmentos é caracterizada por materiais pesados, adquiridos de um número reduzido de fornecedores. Já a logística outbound, dependendo do tipo de cliente atendido, requer entregas que

exigem alta performance, como pode ser o atendimento do setor automotivo. Se falarmos da logística de entrega a clientes para estes segmentos precisamos de pontualidade, segurança com a carga e fluxo contínuo de informações”, destaca Lemes.



Problemas e soluções

Já apontando os problemas enfrentados na logística nestes dois segmentos, Santos, da Transportes Della Volpe, praticamente resume as considerações dos demais participantes desta matéria especial: concentração do peso e fretes praticados. "A solução seria a fidelização da transportadora com equipamentos específicos, mas com justa remuneração", complementa.

João Andrei Milaré Tirapelli, gerente de operações e da célula de inteligência logística da JSL (Fone: 11 2377.7000), também analisa os problemas dos segmentos por este caminho. Segundo ele, dentre as dificuldades enfrentadas, merece atenção especial a concentração de peso nos eixos dos veículos, pois afeta de forma impactante a sociedade e as empresas.

ATRASO NAS ENTREGAS É UM DOS PROBLEMAS DOS SETORES

Quando o assunto envolve os maiores problemas dos setores de metalurgia e siderurgia, Antonio de Jesus Queiroz Castro, supervisor de logística e almoxarifado da Hydro Alunorte (Fone: 91 3754.9440), não tem dúvidas: é o atraso na entrega. "Este problema pode ser resolvido com um maior compromisso por parte do transportador", aponta Castro, destacando que este também é um dos problemas que pode "azedar" o relacionamento embarcador/transportador ou Operador Logístico. Os outros são absenteísmo e alto turnover.

Nestes dois segmentos, marcados, segundo o supervisor, pela logística inbound e outbound, as transportadoras e os Operadores Logísticos podem ajudar os embarcadores no dia a dia aumentando o investimento, o treinamento e a retenção da sua mão de obra.

"O excesso de peso por eixo altera, também, os custos de conservação e manutenção dos veículos, as pontes, os viadutos e o pavimento. Análise das curvas de equivalência do método de dimensionamento feita pelo DNIT – Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes mostra que o efeito segue

uma função exponencial – um acréscimo de 20% no peso duplica o efeito da carga no pavimento."

Ainda segundo Tirapelli, este problema provoca a retenção de veículos em postos de pesagem e a necessidade de transbordo de carga, além das infrações ao embarcador, quando do excesso nos

Embarcador

Linha de Movimentação de Materiais Lintec

Tecnologia, fácil manutenção e custo acessível.



Para encontrar o representante Lintec mais próximo, acesse o nosso site.

+55 (54) 3229.0123 - (54) 3238.8000
www.lintecmotores.com.br

TUPY FAZ GRANDE REESTRUTURAÇÃO LOGÍSTICA

A Transportadora Sulista fechou no início deste ano um contrato para fazer o serviço de lotação inbound e outbound para a Tupy (Fone: 47 4009.8181), multinacional fabricante de peças em ferro fundido com sede em Joinville, SC. Mais do que um novo contrato, a Sulista faz parte de uma grande reestruturação logística da fábrica, que licitou fornecedores para seis segmentos de transporte. “Em 2013, demos início à criação de grandes e importantes projetos de reformulação logística. O projeto tinha como meta a redução da base de fornecedores de fretes, diminuição de custos, padronização do atendimento e ampliação da qualidade dos serviços prestados pela Tupy a seus clientes”, conta Julio Cesar M. de Oliveira, vice-presidente de Suprimentos e Logística da Tupy.

O processo para a escolha do novo parceiro começou em outubro de 2013, com apresentação do escopo aos potenciais fornecedores do serviço. No final de novembro do mesmo ano, a empresa recebeu as propostas para análise e discussão e abriu suas portas para uma visita técnica dos interessados. Em seguida, a Tupy também aproveitou para visitar os finalistas e conhecer suas estruturas. Três empresas ficaram entre as finalistas e a Sulista foi a escolhida, dando início aos trabalhos em fevereiro de 2014. “Queríamos prestadores de serviços que pudessem atender às demandas de nossa nova proposta, oferecendo não só transporte, mas um serviço completo com monitoramento e gerenciamento de frota, entre outros requisitos importantes para a realização de um trabalho logístico eficiente. A decisão pela Sulista se deu em função de vários fatores, como ter clientes do ramo automotivo, fazer monitoramento e, o mais importante, sugerir uma estrutura física para ter uma equipe dentro

da Tupy”, completa Oliveira.

Para esta operação, além de posicionar colaboradores dentro do cliente, a Sulista adquiriu 45 novas carretas dedicadas 100% para a Tupy. Após alguns meses de ajustes e adequações, a expectativa é melhorar cada vez mais. “Hoje, o projeto original teve seu escopo aumentado, sendo que a Sulista faz, entre outras atividades, as etapas de transporte das nossas plantas fabris de Joinville e Mauá, SP, para os clientes, e também dos fornecedores para a Tupy. Com a abertura da nova filial (Centro de Distribuição Diadema/SP), a Sulista também será responsável pelas transferências diárias de conexões e granelhas para o Centro de Distribuição, bem como a transferência do cross-docking (compras fracionadas em SP) para as unidades fabris. Entre os benefícios apresentados neste processo, também podemos citar a redução da quantidade de veículos em movimentação interna na Tupy”, finaliza Oliveira

ETAPAS DO PROCESSO

Se antes a Tupy trabalhava com uma quantidade elevada de prestadores de serviços – o que acabava gerando certo desgaste nas negociações, além das dificuldades no gerenciamento das operações – hoje o foco está em apenas algumas empresas como a Sulista. Muitas mudanças aconteceram na Tupy para chegar a essa estrutura que eles oferecem atualmente na área logística. Entre elas está a introdução de um sistema de gestão baseado em métricas acordadas entre Tupy e Sulista (KPI's), que são revisadas mensalmente e permitem ajustes de rotas para que o padrão de serviço se mantenha elevado e melhore continuamente, e a estrutura do fornecedor, instalada na planta, focada na operação.

eixos, e do transportador, quando do excesso no peso total do veículo, e compromete a segurança nas rodovias.

O gerente da JSL aponta, como forma de solucionar estes problemas, que o transportador use veículos específicos, como carretas e bitrens desenvolvidos especialmente para transporte dos produtos usados nestes segmentos. Necessário, ainda, – também segundo Tirapelli – que o OL e/ou transportadora atuem em conjunto com o embarcador para “posicionar” a carga no local correto, tenham pontos de apoio suficientes para atender qualquer eventualidade no decorrer do percurso de forma imediata e informem com agilidade a entrega do material.

A análise dos problemas dos setores feita por Lemes, da Transportadora Sulista, também aponta para a programação e o peso a ser carregado, o que exige um bom know-how, evitando os excessos de entre eixo.

Quanto à programação da demanda – diz o gerente geral da Transportadora Sulista –, ela sempre ocorre no mesmo dia, o que exige que a transportadora tenha disponibilidade de veículos para atendimento imediato. E, por fim, nos últimos dias do mês, existe um pico de expedição.

“Os problemas nos segmentos de siderurgia e metalurgia são bastante similares aos enfrentados em outros segmentos industriais no Brasil. Para a indústria pesada, o fato de sermos um país fundamentalmente rodoviário agrava ainda mais a busca por competitividade global. Em praticamente todos os países que possuem indústrias siderúrgicas e metalúrgicas competitivas globalmente, o modal ferroviário é imprescindível.”

A análise, agora, é de Feijolo, da GEFCO Brasil. E ele acrescenta: “as grandes empresas no Brasil têm acesso ao modal, as pequenas têm dificuldades e nós, como Operadores, também encontramos restrições. Quando fala-

HÁ QUEM TENHA UM TIPO DE APLICAÇÃO. A HYSTER TEM TODOS.



PARCEIROS FORTES.
EMPILHADORAS ROBUSTAS.™

A Hyster possui o maior, melhor e mais variado portfólio de produtos para movimentação de cargas do mundo. **Conheça nossas soluções!**



dream one

CONSULTE NOSSOS DISTRIBUIDORES. ACESSO: WWW.HYSTER.COM/BRASIL/PT-BR



Mais de 40 anos de experiência produzindo com qualidade, tecnologia e sustentabilidade.

Na cadeia de abastecimento, nada substitui o palete de madeira

- Melhor custo-benefício;
- Madeiras 100% sustentáveis (Pinus e Eucalipto);
- Resistentes, robustos e fáceis de reparar;
- Fabricados com tecnologia de ponta e profissionais qualificados;
- Paletes PBR com qualidade atestada pelo IPT (Credenciada desde 1990 pela Abras);
- Tratamento HT conforme Nimpf 15.



A SEGURANÇA NO TRANSPORTE DA SUA CARGA

(11) 4648.6120

www.matradobrasil.com.br
matra@matradobrasil.com.br

distribuição

mos de abastecimentos industriais, em muitos casos, as indústrias-clientes das siderúrgicas ou metalúrgicas não possuem ramal ferroviário acessível, o que as obriga a utilizar o modal rodoviário - ainda que em trechos curtos”.

Relacionamento

Os participantes desta matéria especial também apontam as ações ou falta de ações que podem “azedar” o relacionamento embarcador/transportadora e Operador Logístico. E também dizem como isto pode ser minimizado.

“Interesses conflitantes habitualmente são os motivadores de rupturas em relacionamentos cliente-fornecedor e problemas no cumprimento dos contratos”, destaca Feijolo, da GEFCO Brasil, complementando que comunicação aberta, transparência e proximidade são pontos-chave para evitar a degradação dos relacionamentos com os clientes.

Por seu lado, Tirapelli, da JSL, lembra que sempre que as necessidades dos clientes não são atendidas “azedam” o relacionamento. “Nós trabalhamos sempre com o lema de ‘entender para atender’. Como prestadores de serviços temos de não só cumprir o que nos é determinado, mas nos antecipar e oferecer soluções que aumentem a rentabilidade do cliente”, resume.

Lemes, da Transportadora Sulista, também aponta que um relacionamento que não tenha bases sólidas de confiança, transparência e flexibilidade, fica comprometido. “Contratos claros, objetivos, onde fique absolutamente claro para as partes o que está sendo contratado. Estar sempre muito próximo do cliente, não somente para garantir que o que ele comprou está sendo entregue, mas também para ter um relacionamento mais próximo, capaz de criar lealdade e ampliação de negócios no



Feijolo, da GEFCO Brasil: em praticamente todos os países que têm indústrias siderúrgicas e metalúrgicas competitivas, o modal ferroviário é imprescindível

cliente. Estes são fatores que podem minimizar os problemas de relacionamento cliente-fornecedor”, diz o gerente geral de operações da Transportadora Sulista.

Último a se posicionar quanto a este assunto, Santos, da Transportes Della Volpe, diz que uma ação que pode “azedar” o relacionamento embarcador/transportadora e Operador Logístico é não remunerar condizentemente os serviços prestados. “Isto pode ser solucionado repassando os reajustes dos insumos aos preços”, completa.

Ajuda

Sobre o modo como as transportadoras e os Operadores Logísticos podem ajudar os embarcadores, no dia a dia, Feijolo, da GEFCO Brasil, diz: “nosso papel é cuidar da logística e deixar nossos clientes focarem em seus negócios. Garantindo uma operação confiável, segura, com custos competitivos nos tornamos parte importante na competitividade de nossos clientes”.

Já para o gerente de operações e da célula de inteligência logística da JSL, é importante que os Operadores orientem os embarcadores sobre a forma correta de carregar cada tipo de veículo, disponibilizem com agilidade e exatidão a informação da entrega do material e consequente disponibilidade do veículo para novos transportes.

Também vale citar, como faz o gerente geral de operações da Transportadora Sulista, apontar os principais desvios para que a operação seja cada dia melhor, estar sempre bem próximo do cliente para que, com sua expertise no transporte, possa colaborar para que seja mais enxuto e competitivo.

“Sendo programada com a antecedência necessária, a disponibilização de veículos ocorrerá sem transtornos”, completa o gerente comercial da Transportes Della Volpe.

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores de Siderurgia e Metalurgia

Perfil da empresa	GEFCO	JSL	Transportadora Sulista	Transportes Della Volpe	Transportes Translativo
Telefone	21 2103.8127	11 2377.7000	41 3371.8200	11 2967.8500	54 3026.2777
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	OL	T	T	T
E s t r u t u r a					
Localização da matriz	Rio de Janeiro, RJ	Mogi das Cruzes, SP	Curitiba, PR	São Paulo, SP	Caxias do Sul, RS
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	11: MG (2), RJ (3), SP (4) RS, PR	180 filiais em 18 estados e 4 países	8: PR, SC, RS, SP, RJ, MG	42: MA (2), SP (6), GO (2), MG (8), PA (5), RJ (8), ES (2), BA (3), RS, MS, PR, CE, PE (2)	21: RS, SC, PR, SP, MG, CE
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	0	14 Centros de Distribuição pelo país; 1 Centro Logístico Intermodal – SP; 1 Porto Seco – PE; 1 Redex – PE	1: SP	5: SP, MG, PA, ES, RJ	-
Regiões atendidas pela empresa	Sudeste, Sul, Argentina e Chile em cargas de lotação e todo o Brasil em carga fracionada	Todo o território nacional e 3 países da América Latina (Chile, Argentina, Uruguai)	PR, SC, RS, SP, RJ, MG	Todo o território nacional	Sul, Sudeste e CE com atendimento dedicado
S e r v i ç o s O f e r e c i d o s					
Especialidades de transportes	Transportes marítimos e terrestres	Transportes em geral	Transporte de cargas dedicadas	Cargas em contêineres; carga seca; cargas em geral; produtos perigosos	Carga expressa fracionada na modalidade rodoviário
Serviços oferecidos agregados aos de transportes	Armazenagem; gestão de embalagens retornáveis; logística de veículos acabados; representação aduaneira	Serviços dedicados; gestão e terceirização; cargas gerais; transportes de passageiros; revendas de seminovos; leasing	Milk-run; JIT	Serviços dedicados	CRs (Centrais de Relacionamento), que atendem internamente todas as necessidades dos clientes, acompanhando e retornando em tempo real, site que contém inúmeras informações necessárias e rastreamento das mercadorias; Portal de Clientes, que é de acesso restrito via senha pré-definida
Principais clientes nos setores de siderurgia e metalurgia	ArcelorMittal Govarrri; Novelis	Usiminas; CarabáMetais – Grupo Parapanama; Vale; ArcelorMital; Votorantim Siderurgia	Weg; Tupy	Vale; ArcelorMittal; Votorantim	n.i.
Produtos transportados pela empresa nestes segmentos	Chapas de metal; sucata	Bobinas; minérios; compostos de aço	Diversos	Minério; produtos químicos; tubos; matéria prima	Produtos metalúrgicos
O p e r a ç ã o					
Total veículos frota própria	307	56 mil ativos próprios (veículos leves, pesados, caminhões, máquinas e implementos)	250	283	1.000, entre próprios e agregados
Total veículos frota agregada	n.i.	n.i.	100	229	1.000, entre próprios e agregados
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	GPS	Central de operações própria	Autotrac; Onix	Sascar	Sighra; Autotrac
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	n.i.	Integração de ferramentas digitais com aplicativo próprio; sistema de cartão-frete; central de operação	TMS; ERP	Sistema de gestão própria, com matriz e principais filiais interligados on-line; sistema de comunicação interpessoal, interfiliais e interempresarial através de provedor próprio para servidor de e-mail, proxy e firewall, além de home-page na internet; EDI - Troca eletrônica de dados; informações e documentos, de forma estruturada entre parceiros comerciais através da Proceda	n.i.
Serviços diferenciados oferecidos para os setores de siderurgia e metalurgia	n.i.	Atende o segmento com a divisão de "Transporte de Cargas Gerais", que consiste no transporte rodoviário "ponto a ponto" e a intermodalidade com o modal férreo a partir do Centro Intermodal em Itaquaquecetuba – SP	n.i.	Departamento KPI - Key Performance Indicators - que oferece todo o suporte aos fornecedores e a Vale; sistema integrado com o Portal Quadrem (sistema da Vale)	n.i.
Equipamentos/ acessórios específicos para atuação nos setores de siderurgia e metalurgia	Carretas especiais com alta capacidade de carga	Carretas e bitrens desenvolvidos especialmente para transporte de bobinas, com suspensão reforçada, berços embutidos, elementos para fixação e geometria diferenciada	n.i.	Vanderleia; carreta convencional; bitrem; basculante	Etiqueta com código de barra própria ou em conjunto com os clientes; rampas e plataformas hidráulicas; leitores óticos; esteiras; impressoras térmicas; gaiolas

Legenda: n. i. = Não Informado 

5ª Brasil LOG supera as expectativas de realização de negócios. E a *Logweb* estava lá

Durante três dias, de 22 a 24 de outubro último, Jundiaí, no interior de São Paulo, se tornou a capital brasileira da logística, com a realização da 5ª edição da Brasil LOG que superou as expectativas no número de visitantes e nas oportunidades de negócios gerados e networking entre todos os participantes. A revista *Logweb* – media partner do evento – esteve presente com um concorrido estande.

A Brasil LOG é realizada e organizada pela Adelson Eventos (Fone: 11 4526.2637) e acontece no Parque Comendador Antonio Carbonari, o Parque da Uva, um espaço de 53.000 m² divididos em três pavilhões cobertos, mais uma extensa área externa.



Seminário

O evento foi fechado com a realização do “Seminário de Infraestrutura e Logística”, promovido em parceria com a Prefeitura de Jundiaí, que contou com a participação de profissionais de alto nível que debateram assuntos relacionados aos modais marítimo,

aéreo, ferroviário e rodoviário.

“As melhorias em todo o sistema logístico, a favor do desenvolvimento industrial, são conquistadas através de eventos como este, onde as demandas serão levantadas e discutidas. Iniciativas como a Brasil LOG são importantes para resolver os gargalos, unindo forças para poder cobrar os resultados”, afirmou Adam Benjamin Cunha, assessor de negócios de carga da Concessionária Aeroportos Brasil Viracopos.

O diretor de Fomento à Indústria, da secretaria de Desenvolvimento Econômico de Jundiaí, Gilson Pichioli, foi o mediador do seminário e também enalteceu a realização da Feira Internacional de Logística. “A maior demanda da indústria é a infraestrutura logística, por isso precisamos da união entre o poder público e o privado para que sejam ampliadas as chances de melhoria dos processos da logística do país.”

Maurício Quintela, diretor da Contrail – operadora de transporte multimodal – explanou sobre o modal ferroviário e as ações previstas da empresa, como a reativação do porto seco em Jundiaí no início de 2015. “Este terminal estará localizado próximo ao pátio ferroviário e irá atuar com a garantia de redução de custos e aumento da confiabilidade do transporte ferroviário com mais facilidade no cumprimento de prazos de entregas de mercadorias”, afirmou Quintela.

Visitantes

Considerada a feira de logística mais importante do interior paulista, a Brasil LOG recebeu visitantes de todas as partes do país. O gerente de produção de uma

multinacional, Cleber Rangel, saiu com um grupo de trabalho do Rio Grande do Sul em busca de novas tecnologias. “É preciso participar de eventos como este para conhecer as inovações que aumentem os resultados do trabalho”, destacou.

Lucas Angelo Ribeiro, diretor em uma transportadora na cidade de Campinas visitou a feira para encontrar novidades nos sistemas de informação. “Um transporte qualificado e seguro só é possível com a utilização da tecnologia apropriada, e estes sistemas estão em constante evolução para atender cada vez mais as nossas demandas. Por isso é importante estar em contato com as empresas responsáveis por este desenvolvimento”, ressaltou na ocasião.

Parcerias

O trabalho e o fortalecimento da Brasil LOG ofereceram à última edição da feira a união e parceria com diversas instituições que uniram forças em prol do desenvolvimento industrial, com a realização de uma programação diversificada de atividades, entre palestras, rodadas e encontro de negócios. Algumas das parcerias firmadas foram com os Correios, o Senac, a Fatec, Ciesp, Associação Comercial e Empresarial e Prefeitura de Jundiaí. Além da presença das mais de 80 empresas que, durante os três dias de evento, expuseram seus produtos e serviços aos visitantes. O evento também disponibilizou uma área de teste drive de empilhadeiras, onde as empresas participantes demonstraram as tecnologias e novidades em movimentação. 

Movvera oferece serviços de manutenção de empilhadeiras

A Movvera (Fone: 11 5093.3776), que possui mais de 50 anos de experiência em serviços especializados em baterias, como gestão de salas e manutenção, está investindo no mercado de manutenção de empilhadeiras no mesmo formato aplicado aos serviços de baterias. “Oferecemos a terceirização de serviço com soluções customizadas, com foco em redução de custos e maior tempo de disponibilidade das máquinas”, afirma Gustavo Menna, gerente geral da Movvera. Dois tipos de serviço são oferecidos: a manutenção preventiva e a corretiva. No primeiro tipo, uma equipe de profissionais treinados e capacitados é disponibilizada para executar planos de acordo com o manual de operação dos fabricantes. Identificam os desvios que com-

prometem o equipamento, efetuam a limpeza e lubrificação, além de fazerem a troca de óleos, filtros, correias e componentes de vedação. Nas empilhadeiras elétricas também é feita a inspeção em circuitos elétricos, hidráulicos e mecânicos. Já na manutenção corretiva, é feito um diagnóstico no equipamento para encontrar falhas e possíveis correções. Caso necessário, são realizados reparos corretivos e reformas em componente, além do recondiçãoamento de peças e acessórios e repintura das máquinas. Substituições de peças danificadas são realizadas apenas após análise criteriosa. Em ambos os casos, a equipe de profissionais identifica os itens críticos e estabelece indicadores de acompanhamento através de um software de gestão.



GUMAPLASTIC É TRADIÇÃO, QUALIDADE E GARANTIA

Fabricamos e recondiçioamos pneus e rodas maciças

- ALTA RESISTÊNCIA A ABRASÃO
- ALTA RESISTÊNCIA A FADIGA POR FLEXÃO
- MENOR GERAÇÃO DE CALOR
- MAIOR RESISTÊNCIA AO RASGAMENTO E CORTE
- MENOR DEFORMAÇÃO POR COMPRESSÃO



GUMAPLASTIC

Rua Willis Roberto Banks, 419
Parque Maria Domitila • Pirituba • São Paulo • SP
Fone (11) 3901-7054 • FAX (11) 3904-6068
CEP 05128-000 • E-mail: gumavendas@uol.com.br

WWW.GUMAPLASTIC.COM.BR

Generix desenvolve óculos inteligentes para operações em armazenagem e separação

A Generix Group Brasil (Fone: 11 3032.2387) disponibiliza óculos especiais para operações de armazenagem e separação de pedidos. Com eles, o operador recebe as orientações do WMS através de indicações visuais, ou seja, o caminho que ele deve percorrer no depósito é indicado através de setas que lhe guiam até a posição onde deve recolher ou depositar produtos. Com esses óculos, os operadores podem se concentrar totalmente em suas tarefas: escolher o produto certo, no lugar certo e na quantidade certa, mantendo as mãos livres e os ouvidos alertas.

Os óculos também substituem a função clássica dos coletores de radiofrequência: eles realizam o escaneamento dos códigos de barras dos produtos, quantidades, etc. Assim, o operador não somente tem as mãos totalmente livres, como também não precisa conhecer a organização física do depósito nem procurar o seu caminho.

Resumindo, os ganhos envolvem os usuários e a empresa, que têm o tempo de treinamento reduzido, o que dá muita flexibilidade para enfrentar picos de atividade, recorrendo à terceirização, por exemplo.

Com esta solução, uma das primeiríssimas aplicações de óculos conectados para uso profissional, a Generix Group visa melhorar a produtividade nos armazéns e as condições de trabalho dos Operadores Logísticos. Concretamente, isso oferece um novo tipo de interface homem-máquina, permitindo ao sistema de gerenciamento de armazém (WMS) se conectar aos operadores, exibindo informações constantes.



“Esta solução vai revolucionar a vida dos operadores de armazéns: combina o conforto do trabalho – as duas mãos ficam totalmente livres e há menos etapas desnecessárias –, a produtividade e redução do tempo de treinamento”, ressalta Jean-Charles Deconninck, presidente da Generix Group.

Desenvolvimento

Sobre a criação desta novidade, Deconninck informa que há dois anos e meio a empresa decidiu investigar o lado da realidade aumentada para processos de “put” ou “pick” (armazenamento ou separação). Foi feita, então, uma parceria com uma das melhores universidades da França – a Ecole Centrale de Lille – e, através dessa parceria, a Generix passou a desenvolver uma solução que não fosse somente mais um “brinquedo tecnológico”, mas, sim, uma ampliação inteligente da sua solução GCS - WMS (Warehouse Management System).

“Foi feito e apresentado para a imprensa da França um protótipo que foi testado por empresas líderes na Europa no ramo do e-commerce, como a Oscar.com, especializada em vendas on-line de peças de reposição. A solução acabou sendo a vencedora do 14º Prêmio de

Inovação Logística na Feira SITL 2014”, completa o presidente da Generix Group.

Especialização

A Generix Group Brasil é especialista em soluções para Supply Chain, estocagem, transporte, reabastecimento e todo o controle da cadeia logística, fornecendo, principalmente, para o varejo, Operadores Logísticos, CPG (fabricantes de produtos de consumo) e empresas de e-commerce.

Presente no mercado há mais de 20 anos, oferece soluções abrangentes de nível mundial – referenciada no Gartner Group – e promove a comercialização na modalidade On Demand. Assim, o cliente acessa os processos da sua escolha no Cloud, reduzindo o seu TCO (Total Cost of Ownership). A Generix reinveste entre 20% e 25% do seu lucro na pesquisa e no desenvolvimento de novas funcionalidades e soluções tecnológicas. No Brasil, a empresa foi uma das pioneiras na instalação de soluções de Voice Picking. Hoje, mais de 100 operações no mundo inteiro utilizam essa tecnologia com a solução da Generix Group para ganhar eficiência nos processos de preparação, separação e inventários. 



Áreas disponíveis para desenvolvimento de projetos Build to Suit.

BR 101

A APENAS 85 KM DE RECIFE E 180 KM DE NATAL, COM BR DUPLICADA NA PORTA E 3 PORTOS E 3 AEROPORTOS INTERNACIONAIS NO SEU ENTORNO. PARA A LOGÍSTICA DE SUA EMPRESA, SE NÃO FOR PERFEITO, É BEM PERTO DISSO.

A Newlog acaba de lançar o Clip - Complexo Logístico Industrial da Paraíba. Localizado em João Pessoa, o empreendimento foi projetado com todos os itens de segurança e infraestrutura que asseguram mais eficiência e produtividade para as empresas instaladas. E não é só isso: ele já nasce com um Truck Center e um posto de combustíveis completo, integrados ao complexo.

- ◆ Central de segurança blindada, com circuito fechado de tv.
- ◆ Perímetro murado e monitorado eletronicamente.
- ◆ Controle de acesso por eclusas.
- ◆ Avenidas dimensionadas para o fluxo de carretas.
- ◆ Vias rebaixadas o que permitem a construção de docas elevadas.
- ◆ Rede de fibra ótica.
- ◆ Hub de transporte interno.
- ◆ Local para heliponto.
- ◆ Sistema de água, drenagem e esgoto.
- ◆ Business Center com 1.200 m², com salas de reunião moduladas e auditório, entregues equipados e decorados.



CONDOMÍNIO

TRUCK CENTER

POSTO



Grupo Toniato expande operações de transporte e operações logísticas para a região Sul do país

O Grupo Toniato (Fone: 11 3478.0810), composto pelas companhias Transportes Toniato, Ebamag Soluções Logísticas, Skuasill Transportes e Construsul Empreendimentos Imobiliários, está comemorando a expansão de seus negócios. Agora, tanto o braço de transportes do grupo, quanto a Ebamag Soluções Logísticas, operadora logística, passarão a atender a região Sul do Brasil.

O Grupo Toniato tem um planejamento estratégico revisado anualmente com horizonte de 10 anos. E, segundo Luiz Carlos dos Santos Monteiro, gerente comercial corporativo, o potencial da região sempre chamou atenção, sobretudo pela

destacada participação no PIB dos estados do Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina, que seguem logo após São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, onde o grupo já tem atuação forte. "As regiões Sul e Sudeste representam 69,3% do PIB brasileiro. Há algum tempo estamos sendo convidados por clientes da nossa carteira para expandirmos nossa prestação de serviços para outras regiões do país e foi o que aconteceu. Atendemos ao pedido de um de nossos clientes para expandir o nível de serviço que realizamos no Estado de São Paulo em distribuição de tintas para o Sul do país contemplando os



Monteiro: "vamos fomentar o mercado local oferecendo nossa malha de distribuição do Sudeste e desenvolver novos negócios nos portos da região"

Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul", explica.

No primeiro momento, o grande volume de negócio no Sul está voltado para a área de transportes, mas a operadora logística Ebamag também chega à região com uma operação de armazenagem feita em Sapucaia, RS. Ainda haverá uma rápida expansão dos projetos do grupo para atender o agronegócio.

A expectativa é que ocorram operações de distribuição nos três estados citados para toda a carteira de clientes, abrangendo a distribuição de especialidades químicas e o atendimento do mercado de agronegócio, que representa uma importante fatia no volume de negócios da empresa.

"Além disso, fomentaremos o mercado local oferecendo nossa malha de distribuição do Sudeste e, ainda, desenvolveremos novos negócios nos portos de Navegantes/Itajaí, Paranaguá e Rio Grande que, juntos, representam 30,77% dos contêineres movimentados no Brasil, ficando somente abaixo de Santos, com seus 41,90% de participação", continua Monteiro.

Quanto aos investimentos para a expansão das operações de transporte para a região, foram alocados na distribuição 33 veículos entre médios e leves. Já nas entregas de lotação e nos abas-



Notícias Rápidas

SDO Equipamentos inaugura nova planta em Campinas, SP

A SDO Equipamentos (Fone: 19 3256.2800), especializada no segmento de locação de equipamentos para movimentação de carga, mudou-se para nova planta, em Campinas, SP, e agora concentrou todas as atividades em um só local. A empresa está ainda mais equipada para a realização de reparos e manutenções preventivas, pintura, instalação de acessórios, reformas ou customizações. Está em construção mais um galpão anexo, prevenindo crescimento futuros, que será entregue em 2015. Nesta nova etapa, o aumento não é só físico e estrutural, mas incorpora, também, ao corpo técnico novos colaboradores e engenheiro.

tecimentos dos pontos de cross-docking, há mais 32 veículos entre médios e pesados para suportar o atendimento deste novo contrato. O grupo investiu R\$ 11 milhões na frota em 2014, garantindo a idade média de 5 anos – ela é composta de 560 veículos próprios.

As operações de armazenagem estão na segunda fase do projeto de expansão. De acordo com Monteiro, no momento foram abertos apenas pontos de cross-docking para o atendimento de transporte. “Estamos também assumindo uma filial do cliente já existente na cidade de Sapucaia. Em paralelo ao nosso período de maturação na operação de transportes e, também, conforme as oportunidades que surgirem, planejaremos a abertura das unidades necessárias para o atendimento de armazenagem, principalmente para o atendimento do agronegócio”, revela.

O agronegócio já faz parte do negócio da companhia por meio do atendimento de grandes multinacionais do segmento com estrutura própria de armazenagem e transporte na região Sudeste, bem como em operações in-house. Em breve, a mesma estrutura deverá ser oferecida na região Sul.

E a região Sul não é o limite. O grupo já foi sondado para atuar, também, no Centro-Oeste e Nordeste. “Isto faz parte do nosso planejamento após nos consolidarmos na região Sul. Estamos atentos, sobretudo às oportunidades ligadas ao agronegócio nessa parte do país que cresce em ritmo acelerado”, segue Monteiro.

Após revisar o orçamento do grupo, com um balanço do primeiro semestre e uma análise aprofundada de todos os contratos, o Grupo Toniato prevê crescer 10% em 2014. Logweb

Financiamento
FINAME
BNEDES



Consulte o Representante
Linde mais próximo:

Ficou fácil escolher a melhor.

Empilhadeira elétrica retrátil R17.

Linde Material Handling

Linde

A empilhadeira elétrica retrátil R17 é potente, versátil e tem excelente capacidade de manobra, ideal para aplicações em corredores estreitos.

Possui capacidade de carga de 1700 a 2000 kg e sistema de duplo pedal, que oferece mais segurança e conforto ao operador. Tudo isso com baixo custo de operação e manutenção.

E mais: você ainda conta com o BNEDES Finame e a tranquilidade da marca Linde.

Empilhadeira elétrica retrátil R17.

Nunca foi tão fácil escolher a melhor.

Linde Material Handling Brasil
Engineered for your performance
(11) 3604-4755
comercial@linde-mh.com.br
www.linde-mh.com.br

Fabricantes: 2014 foi atípico, e 2015 ainda deve sofrer os reflexos deste ano fraco para os negócios

Realização da Copa do Mundo e das eleições, aliada à instabilidade da econômica, marcaram o ano de 2014, e trouxeram reflexos negativos para o segmento de empilhadeiras, segundo os fabricantes.

Quando fazem uma análise econômica do ano de 2014, os fabricantes de empilhadeiras passam longe do otimismo. Afinal, foi um ano atípico, com a realização da Copa do Mundo e das eleições, além de haver um cenário econômico de estagnação.

“O ano de 2014 foi marcado por fatos que comprometeram o crescimento desejado de vários setores. Sediamos a Copa do Mundo, momento em que o Brasil parou para prestigiar o evento, fazendo com que produzíssemos menos, e alguns indicadores apontam que o segundo trimestre do ano sofreu uma desaceleração da economia. Em seguida vivenciamos um mercado aprensivo por conta das eleições. Não houve grandes investimentos, mas ainda assim obtivemos resultados positivos perante as oportunidades que surgiram dos nossos canais de atendimento. Foi um ano

difícil, que propiciou a queda de preços dos equipamentos, tornando o setor de empilhadeiras mais competitivo”, analisa Carla Rossi, diretora comercial da BYG Transequip Ind. e Com. de Empilhadeiras (Fone: 11 3583.1312).

A estes fatores apontados, Italo Fagá, gerente comercial da LiuGong Latin America Máquinas para Construção Pesada (Fone: 31 2532.4990),

acrescenta outros que marcaram o ano que agora termina: houve aumento do dólar e alta dos juros, afetando principalmente os equipamentos importados que não possuem FINAME, perdendo boa parte de sua competitividade comparado aos fabricantes locais.

“O mercado de empilhadeiras aponta para um decréscimo em relação a 2013, motivado pelo baixo desempenho da economia brasileira, sobretudo o da indústria. A Copa do Mundo e as eleições presidenciais contribuíram para ampliar a incerteza dos mercados, fazendo com que o empresariado adiasse os investimentos em máquinas e equipamentos. A indústria vem perdendo a sua força nos últimos anos, resultado da política econômica equivocada do atual Governo Federal, que proporciona um baixo crescimento do PIB, comparado aos demais países da América Latina, com



Carla, da BYG Transequip: “o mercado ainda está muito tímido e o primeiro semestre de 2015 tende a ser desafiador em termos de tomada de decisão”

altas taxas de inflação, além de perder a credibilidade internacional que afasta novos investimentos estrangeiros. Os fabricantes e distribuidores têm sofrido com a queda nas vendas e o acúmulo de altos estoques”, aponta, agora, Dêni Yokoyama, gerente comercial – Linha Industrial – da

Maxter Máquinas (Fone: 11 3173.1010). De fato, como também lembra Laercio Fernandes Neves,

gerente de marketing e produto da NACCO Materials Handling Group Brasil - fabricante das marcas Hyster e Yale - (Fone: 11 4134.4700), o baixo crescimento da economia, aliado aos baixos níveis de investimento no Brasil este ano, puxaram o mercado de empilhadeiras para baixo. “Devido a tantas incertezas econômicas, muitos projetos foram cancelados,



com uma queda no desempenho industrial atual e estagnação do crescimento econômico, o que refletiu negativamente no mercado de equipamentos”, complementa Roberto Ueda, gerente geral de vendas da Toyota Empilhadeiras (Fone: 11 3511.0400).

Seguindo pela mesma linha de raciocínio, Emerson Viveiros, country manager da UN Empilhadeiras (Fone: 19 3707.1621), lembra que o segmento de empilhadeiras é extremamente sensível à falta de clareza e rumo da economia. “O cenário político tornou o ano ainda mais imprevisível e complexo de ser administrado. Por outro lado, foi um ano de muitos aprendizados e fortalecimento das nossas bases comerciais e operacionais”, ressalta.

Para Hélio Siqueira, gerente nacional de vendas da Clark Empilhadeiras (Fone: 19 3856.9090), o mercado deve fechar o ano de 2014 com uma retração na ordem de 12% em relação ao a 2013. Ainda segundo Siqueira, como usualmente acontece em anos de queda de volume, o mercado de máquinas a combustão foi mais intensamente afetado do que o de máquinas elétricas. Outra constatação importante, continua o gerente nacional de vendas da Clark, é a consolidação do mercado de máquinas elétricas ao redor de 47% do mercado total de equipamentos de movimentação de material.

Já Adriana Firmo, gerente geral da Still Brasil (Fone: 11 4066.8157), avalia que os fatores econômicos deste ano fizeram que com houvesse uma demanda maior por locação de equipamentos, devido à flexibilidade que este modelo de contratação traz para as empresas, possibilitando, desta forma, a postergação da decisão de investimento em ativos num momento de incerteza econômica. Ivens Encarnação, CEO da Palettrans Equipamentos (Fone: 0800 725.3810), consegue ver aspectos positivos no ano que agora termina. Segundo ele, 2014 foi marcado por um início muito positivo e um forte desaquecimento do mercado no segundo

e terceiro trimestres. “No entanto, a avaliação do ano de 2014 é bastante positiva. Enfrentamos uma redução do mercado total de empilhadeiras em relação a 2013 e passamos por adequações no tamanho da empresa, mas chegamos ao final do ano apresentando crescimento de vendas, posições sólidas de participação de mercado em todas as linhas de produtos e com resultado dentro do planejado. Alcançamos um crescimento significativo em algumas linhas de produtos, como stackers e transpaletes elétricos, e conseguimos manter a liderança de mercado em todas as linhas de equipamentos de movimentação e armazenagem manuais que produzimos. Durante este ano também obtivemos grande aceitação, por parte do mercado, do nosso lançamento de 2013, a nova série da nossa empilhadeira retrátil com capacidade de 2 toneladas, a PR20i. O fator negativo do ano é o desenvolvimento do mercado brasileiro de empilhadeiras como um todo, que deve terminar o ano com uma retração de aproximadamente 10-12% em relação ao ano de 2013. O processo de desindustrialização do país também afeta negativamente nosso negócio, uma vez que o mercado industrial historicamente tem participação significativa em nosso volume de vendas”, completa Ivens.

E 2015?

Fazer previsões não é fácil, ainda mais num cenário de instabilidade econômica. “O mercado ainda está muito tímido e o primeiro semestre de 2015 tende a ser desafiador em termos de tomada de decisão. O atual cenário inflacionário e a retração dos negócios na indústria pressupõem um momento delicado para esse período. Nossa expectativa não poderia ser diferente, é de crescimento. Acreditamos na recuperação da econômica, mas no primeiro momento buscaremos alternativas nas vendas varejo, cuja projeção também é de crescimento, bem como na venda de serviços, que há algum tempo tornou-se tendência de mercado”, aponta

Distribuidor Autorizado
Curtis Instruments Inc.



CURTIS

Serviço Autorizado



• REPARO DE CONTROLADORES
E JOYSTICKS

• SUPORTE TÉCNICO E
ENGENHARIA DE APLICAÇÃO

• VENDA



VINNIG COMPONENTES ELETRÔNICOS LTDA.
(21) 3979-0283 - 3264-4761
comercial@vinnig.com.br

Carla, da BYG Transequip. Ela é complementada por Fagá, da LiuGong, para quem, o cenário para 2015 não será muito diferente, com o volume de 2014. “Acredito que o primeiro semestre será de retração, com recuperação no segundo semestre e volumes similares aos de 2014, com um crescimento tangencial aos 5%.”

Para Yokoyama, da Maxter, no ano de 2015, o atual governo reeleito terá de fazer ajustes, cortar despesas e tomar medidas para buscar a retomada do crescimento econômico. “A Maxter Máquinas pretende ampliar a rede de representantes All Work em todo o Brasil, além de ampliar as parcerias com os locadores de máquinas, cujo mercado cresce a cada ano”, completa.

Siqueira, da Clark, lembra que, historicamente, o mercado de empilhadeiras possui um comportamento muito similar ao do indicador de produção industrial, medido pelo IPI. “Isto faz todo o sentido, visto que o segmento industrial é o maior consumidor de empilhadeiras. Assim sendo, entendemos que o mercado de empilhadeiras de 2015 será muito similar ao de 2014, dado o atual panorama político e econômico do país.”

Por outro lado – continua o gerente nacional de vendas da Clark -, mesmo com o mercado estagnado, a Clark, uma marca reconhecida no segmento de máquinas a combustão, trabalhará mais intensamente o mercado de elétricas a partir de 2015. “Faremos isto, através do lançamento da linha de transpaletas elétricas, paletes patoladas e a máquina retrátil, atingindo segmentos e clientes distintos aos atualmente atendidos com máquinas a combustão”, completa.

Alguns dos poucos otimistas neste



Adriana, da Still Brasil: os fatores econômicos que marcaram o ano de 2014 fizeram que com houvesse uma demanda maior por locação de equipamentos

cenário de previsões para 2015 são Neves, da NACCO, e Ueda, da Toyota. O primeiro diz que esperam um ano com volume total do mercado de máquinas maior que 2014, enquanto Ueda acredita que 2015 será um ano melhor devido a muitas empresas não terem realizado os investimentos anunciados em 2014 e deixaram para 2015.

“Mas tudo ainda está muito incerto, porque dependemos muito das ações do governo. Todas as empresas estão adiando muitas decisões devido a estas incertezas”, diz o gerente geral de vendas da Toyota. Estes dois profissionais fazem um contraponto a Adriana, da Still Brasil, para quem, em 2015, o Brasil ainda enfrentará um cenário econômico difícil, com crescimento baixo e restrição de investimentos por parte das empresas. Também para Viveiros, da UN Empilhadeiras, 2015 será um ano tão difícil quanto 2014. “No entanto, creio que as

incertezas econômicas tendem a ganhar mais clareza, mesmo que lentamente. Nosso backlog mostra claramente a intenção de investimentos por parte dos clientes, mas sabemos que o movimento de concretização dos resultados será lento e trará muitos desafios.”

Desempenho

Já que o assunto é 2015, quais fatos podem influenciar no desempenho (negativo ou positivo) do setor?

Para a diretora comercial da BYG Transequip, o cenário econômico não é animador. “Apuramos que os investimentos represados devido à retração do mercado serão retomados no segundo semestre de 2015. Estamos apostando nos segmentos de negócios que, possivelmente, apresentem melhor desempenho. Outra alternativa é explorar a exportação, já que o câmbio está desvalorizado e com perspectivas de continuar subindo. A inflação está elevada e há um comportamento inercial no processo inflacionário. Precisamos criar diferenciais e oportunidades para vencer a crise industrial brasileira”, pondera.

Por seu lado, Siqueira, da Clark, diz que existem pontos de atenção diretamente ligados ao desenvolvimento econômico do país e com influência determinante no desempenho do mercado de empilhadeiras, como a Selic - atual patamar, suas projeções e tendências -, estabilidade da moeda e cotação da taxa de câmbio. Essas variáveis determinarão o valor de mercado do bem e as condições de financiamento destes – incluído aqui as novas condições do FINAME PSI.

Fagá, da LiuGong, também aponta os fatores de influência em 2015 por este mesmo caminho. Segundo ele, os fatores negativos seriam a alta do dólar, que restringe investimentos das empresas; e a alta dos juros, que limita o financiamento e investimento das empresas. Já o fator positivo, ainda segundo o gerente comercial da LiuGong, seria o aumento



Aonde estiver,
para onde
você quiser.
IBL.



Grande Frota Rastreada
e Veículos Cofre.



Armazenagem • Distribuição • Aéreo • Rodoviário • E-Commerce
DTA • Inflamáveis • Fármaco • Nacional e Internacional
Rastreamento e Monitoramento 24h • **Baús Blindados**

ISO 9001

ANVISA



SASSMAO



IBL
LOGÍSTICA

55 11 2696.2230
www.ibllogistica.com.br

FABRICANTES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		Byg Transequip 11 3583.1312	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Crown 11 4585.4040	Hyster (Nacco) 11 5548.3000	Jungheinrich 11 3511.6295	Linde 11 3604.4755	Liugong 31 2532.4990	
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg	●		●	●			
		até 1300 kg			●	●			
		até 1500 kg			●	●			
		até 1600 kg			●	●			
	48 V	até 1500 kg		●	●	●	●		●
		até 1600 kg		●	●	●	●		
		até 1800 kg		●	●	●	●		●
		até 2000 kg		●	●	●	●		●
	80 V	até 1600 kg		●		●			
		até 1800 kg		●		●			
		até 2000 kg		●		●			
		até 2500 kg		●		●	●		
		até 3000 kg		●		●	●		
		até 3500 kg		●		●	●		
até 4000 kg			●		●	●			
até 4500 kg			●		●	●			
Rebocador elétrico	até 2000 kg				●	●			
	até 3000 kg		●	●	●	●			
	até 6000 kg		●		●	●	●		
	até 25000 kg					●			
Classe II		Byg Transequip 11 3583.1312	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Crown 11 4585.4040	Hyster (Nacco) 11 5548.3000	Jungheinrich 11 3511.6295	Linde 11 3604.4755	Liugong 31 2532.4990	
Selecionadora de pedidos	vertical	até 1000 kg	●		●	●			
		até 1100 kg		●		●	●		
		até 1200 kg		●	●	●	●		
Empilhadeira	trilateral	até 1000 kg			●	●			
		até 1300 kg			●	●	●		
		até 1500 kg			●	●	●		
	retrátil	até 1000 kg					●	●	
		até 1200 kg					●	●	
		até 1400 kg			●	●	●	●	
		até 1600 kg		●	●	●	●	●	
		até 1700 kg					●	●	
		até 2000 kg			●	●	●	●	
		até 2500 kg				●	●		
> que 2500 kg					●				

FABRICANTES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe III		Byg Transequip 11 3583.1312	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Crown 11 4585.4040	Hyster (Nacco) 11 5548.3000	Jungheinrich 11 3511.6295	Linde 11 3604.4755	Liugong 31 2532.4990			
Selecionadora de pedidos	horizontal	até 1000 kg	●		●	●	●				
		até 1600 kg			●	●	●				
		até 2000 kg			●	●	●				
Empilhadeira	patolada	até 1000 kg	●		●	●	●				
		até 1200 kg	●		●	●	●				
		até 1400 kg	●	●	●	●	●				
		até 1600 kg	●	●	●	●	●				
		até 2000 kg	●			●	●	●			
Paleteira elétrica	operador	andando	até 1600 kg	●	●	●	●	●			
			até 1800 kg		●		●	●			
			até 2000 kg	●	●	●	●	●			
			até 2200 kg		●	●	●				
			até 3000 kg		●		●	●			
	na plataforma	sentado	até 2000 kg		●	●	●	●			
			até 2400 kg		●		●		●		
			até 2700 kg		●	●	●				
			até 2000 kg			●	●	●			
			até 3000 kg				●	●			
			até 3600 kg					●			
			Classe V		Byg Transequip 11 3583.1312	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Crown 11 4585.4040	Hyster (Nacco) 11 5548.3000	Jungheinrich 11 3511.6295	Linde 11 3604.4755	Liugong 31 2532.4990
			Empilhadeira a combustão	até 1600 kg		●		●	●		
até 1800 kg		●		●	●	●					
até 2000 kg		●		●	●	●		●			
até 2500 kg		●		●	●	●		●			
até 3000 kg		●		●	●	●		●			
até 3500 kg		●			●	●		●			
até 4000 kg		●			●	●		●			
até 4500 kg		●			●	●		●			
até 5000 kg		●			●	●		●			
até 6000 kg		●			●	●		●			
até 7000 kg		●			●	●		●			
> que 7000 kg		●			●	●		●			

na locação de equipamentos, já que, no período de incertezas, as empresas locam equipamentos, ao invés de comprarem.

Também para Yokoyama, da Maxter, o câmbio é uma variável que deve ser monitorada, e influencia diretamente nos níveis de venda de empilhadeiras nacionais e importadas. A sua constante variação não é benéfica e traz incertezas para os empresários do setor, diz ele. A continuidade dos subsídios do Governo para financiar máquinas nacionais a um baixo custo é outro fator determinante para o rumo do mercado de empilhadeiras, sobretudo para os fabricantes que investiram em fábricas no país, aponta.

“Certamente, o fato mais relevante e que gera a expectativa, não apenas das empresas, mas de todos os brasileiros, são as questões políticas do país. Não diferente de todos, estamos também ansiosos para conhecer o cenário econômico que nos aguarda em 2015 e, independente de partido político, o que precisamos agora é planejar nossos investimentos e nos organizar para cumprir o nosso papel como indústria, que é contribuir para o crescimento e desenvolvimento econômico do país”, avalia, agora, Guilherme Barion, diretor de vendas da Marcon Indústria Metalúrgica (Fone: 14 3401.2425). Neves, da NACCO, também ressalta que a nova equipe econômica do governo terá um papel muito importante, principalmente se for capaz de fazer as mudanças macroeconômicas e fiscais que possam gerar crescimento e atrair novos investimentos. Para o gerente de marketing e produto, o volume disponível de financiamento e as taxas de juros promovidos pelo BNDES/Finame em 2015 também irão influenciar muito o setor.

“As decisões governamentais em relação aos financiamentos de bens de capital pelo BNDES podem afetar o rumo deste mercado no Brasil, em especial o de empilhadeiras. A manutenção do FINAME BNDES PSI é fundamental para

a indústria de máquinas e equipamentos, já que com a elevação dos juros de mercado e a restrição geral de crédito, o BNDES é sempre uma excelente alternativa para a compra de equipamentos de movimentação”, completa Adriana, da Still Brasil. Análise semelhante faz Ueda, da Toyota. Segundo ele, um dos fatores de maior importância para o ano de 2015 é desempenho da economia: dependendo da configuração da equipe econômica e das medidas econômicas tomadas, haverá um reflexo direto no setor de movimentação de materiais, apresentando crescimento ou estagnação. “Com a produção nacional da Toyota, outro ponto de grande atenção para nós será a estratégia do governo em relação aos financiamentos do BNDES (FINAME) para equipamentos produzidos no Brasil. Dependendo da tomada de decisão do governo irá impactar totalmente em nosso negócio.”

Viveiros, da UN Empilhadeiras, também considera que o aspecto econômico é, definitivamente, o fator mais relevante. “Como disse anteriormente, nosso segmento é muito sensível ao humor da economia. Quanto maior for o nível de confiança dos empresários, maiores serão nossas expectativas de bons resultados. Além da economia como um todo, o crédito bancário terá grande influência nos resultados. As taxas de juros subirão consideravelmente e os bancos estão muito mais rígidos em suas análises. A manutenção e possíveis mudanças nas linhas de financiamento como PROGER e FINAME também poderão impactar nos resultados”, completa o country manager da UN Empilhadeiras.

Outro representante do setor de empilhadeiras – o CEO da Palettrans – também acredita que 2015 não será um ano



Barion, da Marcon: “o que precisamos agora é planejar nossos investimentos e nos organizar para cumprir o nosso papel como indústria”

fácil. “A economia do país deverá passar por vários ajustes, como aumento das taxas de juros, definição da política do governo em relação à inflação e aumento na taxa de câmbio, para citar somente alguns deles. Esperamos uma pequena retração no consumo e um mercado total nos mesmos níveis de 2014. Com este cenário, acreditamos na melhor de nossa posição competitiva em relação

aos concorrentes, principalmente aqueles que trabalham basicamente importando equipamentos.”

O CEO da Palettrans também acredita que, “com a provável desvalorização da nossa moeda, voltaremos a ser competitivos na exportação, que é um de nossos objetivos para 2015”.

Novos nichos

Em face deste cenário de incertezas, quais seriam os novos nichos de mercado que pudessem trazer alento para o segmento de empilhadeiras?

O gerente nacional de vendas da Clark diz que os dois principais segmentos foca a serem desenvolvidos pela empresa são: produção de bens de consumo em geral e operações de intralogística, através da linha de máquinas elétricas; e óleo & gás, siderurgia, mineração e portos, através da linha de máquinas a diesel de 14 a 18 toneladas. “Ambos os mercados serão focos devido, justamente, ao lançamento da linha de transpaleteiras, patoladas e retrátil (elétricas), bem como das máquinas de 14 a 18 ton a diesel”, completa Siqueira.

Para o gerente comercial da Maxter, o mercado de elétricas deve continuar em ascensão, como mostra a tendência local que segue os padrões internacionais. “A Maxter aposta e tem no portfólio as

empilhadeiras elétricas contrabalançadas com motores AC, de 2 até 3 ton., extração lateral e com pneus pneumáticos. Temos a linha de paleteiras patoladas com 3.300 mm de elevação de garfos, que oferece um excelente custo-benefício frente às máquinas com torres mais altas. Outra tendência é a utilização de nossas paleteiras semielétricas para transporte horizontal, que podem substituir as paleteiras manuais”, diz Yokoyama.

Por sua vez, Adriana, da Still Brasil, lembra que existe uma demanda crescente pela “energia limpa” na área de movimentação e armazenagem de materiais. As empresas estão prestando mais atenção à questão da sustentabilidade e isto reflete em muito na decisão da redução da emissão de CO₂, com o uso de máquinas elétricas, inclusive para a movimentação externa. “Como exemplo, temos a linha de má-

quinas elétricas contrapadas, que utilizam a tecnologia Blue-Q. Este sistema consiste num botão acionado no painel da máquina que faz com que o equipamento entre no modo de ‘economia de energia’, podendo economizar até 20% do total da energia gasta na operação”, conta a gerente geral da Still Brasil.

Ivens, da Paletrans, também revela que a sua empresa terá lançamentos em 2015. “Teremos o lançamento de quatro novos produtos da linha Paletrans, um deles na linha manual e três na linha elétrica. Estes novos equipamentos certamente mudarão nossa posição competitiva em alguns seg-



Ivens, da Paletrans: “com relação ao ano de 2015, esperamos uma pequena retração no consumo e um mercado total nos mesmos níveis de 2014”

mentos de mercado, onde o portfólio atual possui alguns gaps.”

Para Ueda, da Toyota, o mercado de empilhadeiras no Brasil ainda tem muito espaço para o crescimento para novos nichos de mercado. De acordo com ele, ainda existem muitas empresas que não utilizam os equipamentos corretos para a movimentação de materiais ou até não utilizam

empilhadeiras, com isto ainda existem muitos nichos inexplorados. Logweb

Veja mais no portal Logweb
Fatores tecnológicos que diferenciam
as empilhadeiras no mercado



Operações seguras,
eficientes e sem esforço:
pense equipamentos Easytec!

www.easytec.ind.br

Easytec



Pórticos



Carrinho Hidráulico



Carrinho Hardwork



Estrado Hardwork



JOY
LANÇAMENTO 2013

Distribuidores: perspectivas para 2015 são marcadas por muitas incertezas no aspecto econômico

O desempenho do setor de equipamentos dependerá da receptividade do mercado às medidas tomadas pela nova equipe econômica. O sentimento comum é que tais ações são necessárias, mesmo que dolorosas, pois permitirão a retomada do crescimento sustentável do País.

ncertezas, pessimismo e otimismo marcam as “previsões” dos representantes das distribuidoras de empilhadeiras para o ano de 2015.

“É muito difícil dizer o que nos espera em 2015. Precisamos de uma atitude do nosso governo para melhorar nossa economia, porque se continuar assim a tendência é continuar ruim ou piorar nosso mercado”, decreta Bruno Leonardo Rocha Fernandes, gerente comercial da Piazza Equipamentos e Empilhadeiras (Fone: 11 2954.8544). Ele acredita que 2015 não tenha um fator que influenciará efetivamente este mercado, porém vai herdar uma forte influência negativa de 2014. “Temos que trabalhar para que em 2015 possamos crescer e colher os frutos em 2016.”

Ricardo Cristiano Oribka, diretor comercial da TranspoTech Empilhadeiras (Fone: 47 3331.4900), também se mantém na incerteza. “Estamos nos preparando para o pior, mas esperando o melhor! Essa é a melhor frase para entendermos a incerteza do mercado nesse último bimestre de 2014. Mantemos o varejo e a equipe de vendas já focada em ‘outras condições’ para uma vazão melhor em caso do cenário desenhado por especialistas se conclua. A vinda de concorrentes com fábrica no Brasil, além da Still, que já possui, acirrará a competição, saindo do apelo único ‘preço’ e passando à qualidade e pós-vendas.”

Ainda segundo Oribka, a demora na liberação do pacote FINAME, agravada com uma taxa de juros que prejudique o investimento das empresas, são fatores que poderão influenciar no desempenho do setor em 2015. “A não reestruturação da política de produtos ‘importados’ para combater a diferença de preço e ICMS nos estados são agravantes negativos para a economia em 2015. De positivo, seria para nós mantermos a linha de crescimento planejada nesse ano, com a recuperação da perda ainda no primeiro trimestre de 2015”, completa o diretor comercial da TranspoTech.

Pawel Macnicol, diretor da Somov

(Fone: 11 4772.0800), ressalta que 2015 será um ano de ajustes macroeconômicos e provável redução do investimento governamental (PACs), ao contrário do que vimos no último governo. “Vislumbramos um aumento de mercado de até 3%, em relação a 2014.”

Ainda segundo Macnicol, o desempenho do setor de equipamentos dependerá da receptividade do mercado quanto às medidas tomadas pela nova equipe

econômica. O sentimento comum é que tais ações são necessárias, mesmo que dolorosas no curto prazo, pois permitirão a retomada do crescimento sustentável do País.

“Consequências imediatas dos ajustes, a taxa básica de juros e o FINAME trabalharão em patamares mais elevados no próximo ano, encarecendo a aquisição de equipamentos. Outro fator importante, o câmbio deve penalizar em maior

grau os importadores de máquinas, enquanto os fabricantes locais sofrerão menor impacto. Acredito que muitos planos elaborados há alguns anos, quando o câmbio estava abaixo de 2 BRL/USD, hoje não são mais viáveis.”

O diretor de Somov também afirma que será interessante acompanhar o impacto da alardeada crise energética no movimento de transição dos equipamentos contrabalançados movidos a



Macnicol, da Somov: em 2015, o câmbio deve penalizar em maior grau os importadores, enquanto os fabricantes locais sofrerão menor impacto

GLP para os contrabalançados elétricos. De acordo com ele, as empresas buscam operações que impactem menos o meio ambiente e equipamentos que não utilizem combustíveis fósseis, o que pode ser ariscado no curto prazo.

Entre os pessimistas com relação ao próximo ano está Gilberto Junqueira Coelho, diretor da Movimenta Comércio e Representações (Fone: 31 3495.1486) – “considerando o momento político-econômico atual, desfavorável a novos investimentos, as perspectivas para 2015 são de um novo declínio, que deverá ser em torno de 10%. Caso o quadro se confirme, o número de equipamentos vendidos deverá ser semelhante ao ano de 2008”, diz ele.

Por outro lado, Coelho acredita que alguns fatores devem influenciar positivamente o setor no próximo ano: aquecimento da economia (improvável) e juros

reduzidos para aquisição do equipamento. “No meu ponto de vista, acredito que o desempenho positivo somente se efetivará se a economia voltar a crescer, ainda assim, o reflexo só deverá ser percebido no final de 2015 e em 2016.”

E há, também, os otimistas. “As nossas perspectivas são as melhores possíveis. Estamos nos preparando para um ano de crescimento e superar as dificuldades criadas pelo nosso atual cenário político-econômico”, diz Felipe Cavaliere, presidente da BMC-Hyundai (Fone: 11 3036.4000).

Ele continua sua análise: “sem sombra de dúvidas, economia e política são cenários chaves para o desempenho de qualquer que seja o setor. Nosso negócio está diretamente ligado ao PIB - se o índice de produção cai, todo o setor de movimentação de cargas cai também, nenhuma empresa investe na crise

e, com isso, nosso mercado estaciona. A alta do dólar é sempre um agravante para as vendas, pois as empresas ficam esperando uma possível baixa do dólar para finalizarem suas compras”.



Estamos atuando em pontos de capacitação com origem nas cidades de São Paulo, Campinas, Sorocaba, Jundiaí, Maringá, Londrina, Curitiba, Joinville e Goiânia para mercadorias destinadas aos Estados do Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, com filiais estrategicamente posicionadas e distribuição das cargas dentro dos prazos pré-estabelecidos, buscando sempre a satisfação de nossos clientes e parceiros.



24 anos
TRANSPORTANDO QUALIDADE



DISTRIBUIDORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		Auxter 11 3602.6000 Mitsubishi	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Movimenta 31 3495.1486 Still	Piazza 11 2954.8544 Palettrans	Somov 11 4772. 0800 Hyster e Yale	Tecnomac Brazhyu 12 3909.4400 Hyundai	TranspoTech 47 3331.4900 Still	
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg		●				●	
		até 1300 kg			●		●	●	
		até 1500 kg	●		●		●	●	
		até 1600 kg	●		●			●	
	48 V	até 1500 kg	●	●	●			●	●
		até 1600 kg	●	●	●				●
		até 1800 kg	●	●	●		●	●	●
		até 2000 kg	●	●	●		●	●	●
	80 V	até 1600 kg	●		●				●
		até 1800 kg	●		●				●
		até 2000 kg	●		●		●	●	●
		até 2500 kg	●		●		●	●	●
		até 3000 kg	●		●		●		●
		até 3500 kg	●		●		●	●	●
		até 4000 kg			●		●	●	●
até 4500 kg				●		●	●	●	
até 5000 kg				●		●	●	●	
até 6000 kg		●		●		●		●	
Rebecador elétrico	até 2000 kg			●		●		●	
	até 3000 kg			●		●		●	
	até 6000 kg			●		●		●	
até 2500 kg			●				●		
Classe II		Auxter 11 3602.6000 Mitsubishi	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Movimenta 31 3495.1486 Still	Piazza 11 2954.8544 Palettrans	Somov 11 4772. 0800 Hyster e Yale	Tecnomac Brazhyu 12 3909.4400 Hyundai	TranspoTech 47 3331.4900 Still	
Selecionadora de pedidos	vertical	até 1000 kg	●	●	●		●	●	
		até 1100 kg	●	●	●			●	
		até 1200 kg	●	●	●		●	●	
Empilhadeira	trilateral	até 1000 kg			●		●	●	
		até 1300 kg			●		●	●	
		até 1500 kg			●		●	●	
	retrátil	até 1000 kg	●	●	●				●
		até 1200 kg	●	●	●				●
		até 1400 kg	●	●	●				●
		até 1600 kg	●	●	●	●	●	●	●
		até 1700 kg	●	●	●	●			●
		até 2000 kg	●	●	●	●	●	●	●
		até 2500 kg	●	●	●		●	●	●
> que 2500 kg	●		●				●		

Um fator positivo para o desempenho da economia em 2015 – continua Cavaliere – é a recuperação da economia americana, que vem se reestabelecendo a cada ano, e os investidores mais arrojados começam a olhar com outra ótica para países emergentes em busca de melhores retornos sobre o investimento. “As Olimpíadas de 2016 são uma promessa para o aquecimento da economia e investimentos no setor. Grandes obras e o desenvolvimento de polos portuários, como o de Suape, em Pernambuco, são promissoras para 2015”, conclui o presidente da BMC-Hyundai.



Oribka, da TranspoTech: “o FINAME foi responsável por 90% dos negócios realizados, mas encerramos muito cedo, e perderemos muitos negócios”

cial da Tecnomac Brazhyu Equipamentos (Fone: 12 3909.4400). Ainda de acordo com ele, o desempenho das empresas vai depender de cada um de nós oferecer o melhor de si, já que o governo que teremos para os próximos quatro anos será

“Para o próximo ano, nossas expectativas são de melhora na economia, pois o mercado está represado e precisamos que os nossos empresários façam, cada um, a sua parte com honestidade e não utilizem a lei do ‘Gerson’ para seu próprio benefício. Precisamos que cada um faça a sua parte e conseguiremos todos crescer juntos.” A análise, agora, é de Carlos Fernandes, diretor comercial da Tecnomac Brazhyu Equipamentos (Fone: 12 3909.4400). Ainda de acordo com ele, o desempenho das empresas vai depender de cada um de nós oferecer o melhor de si, já que o governo que teremos para os próximos quatro anos será

o mesmo, com as mesmas expectativas de baixo crescimento do Brasil durante este período. “Teremos que nos esforçar ainda mais, como sempre, para alcançar um objetivo de crescimento que deve ser sempre constante”, completa Fernandes.

Novos nichos de mercado

Vale destacar que uma saída para a estagnação em 2014 é a atuação em novos nichos de mercado. “Um nicho a ser trabalhado é a maior utilização, pelos clientes, de empilhadeiras contrabalançadas elétricas Classe I, que podem substituir a empilhadeira a gás e são favoráveis ao meio ambiente”, profetiza José Renato da Costa Corrêa, gerente geral da Divisão Industrial da Auxter Soluções (Fone: 11 3602.6000). “Manteremos nosso foco em produtos alternativos à Classe V, onde temos maior número de concorrentes”, completa Oribka, da TranspoTech.

VENDA E LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS É COM A BAUKO



Parceria com a Toyota.
Líder mundial em empilhadeiras.



95% de disponibilidade
para locação.



Vendas através do FINAME.
*Somente para modelos
Toyota Série 8 - 8FG25B e 8FG30B.

**Empilhadeira Retrátil
Reflex RRE**
Disponível para câmara frigorífica

**Empilhadeira a Combustão
Série 8 - 8FG25B - 2,5T**

**Empilhadeira a Combustão
Série 8 - 8FGJ35 - 3,5T**
com Garfo Duplo

**Transpaleteira Elétrica
Levio LPE**

Bauko

SOLUÇÕES EM
MOVIMENTAÇÃO DE NEGÓCIOS

TOYOTA
RAYMOND

A Bauko, líder nacional no segmento, é parceira da Toyota, líder mundial na venda de empilhadeiras. Com frota de mais de 2600 empilhadeiras locadas, oferece mais que soluções para movimentação de cargas. Oferece a melhor solução para movimentação do seu negócio.

Rua Santa Erolides, 200 - Osasco/SP - 11 3693 9339 - www.bauko.com.br | bauko.movimentacao@bauko.com.br | A Bauko oferece a opção de locação de empilhadeiras em todo o território nacional e realiza a venda nos estados de RJ, ES, BA e no Vale do Paraíba em SP.

Classe III			Auxter 11 3602.6000 Mitsubishi	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Movimenta 31 3495.1486 Still	Piazza 11 2954.8544 Palletrans	Somov 11 4772. 0800 Hyster e Yale	Tecnomac Brazhyu 12 3909.4400 Hyundai	TranspoTech 47 3331.4900 Still
Selecionadora de pedidos	horizontal	até 1000 kg	●		●		●		●
		até 1600 kg	●		●				●
		até 2000 kg	●		●		●		●
Empilhadeira patolada		até 1000 kg	●		●	●			●
		até 1200 kg	●		●	●			●
		até 1400 kg	●		●	●			●
	até 1600 kg	●		●	●	●		●	
Paletesira elétrica	operador andando	até 1600 kg	●		●				●
		até 1800 kg	●		●	●			●
		até 2000 kg	●		●	●	●		●
		até 2200 kg	●		●	●	●		●
		até 3000 kg	●		●	●	●		●
	operador na plataforma	até 2000 kg	●		●		●		●
			●		●				●
	operador na plataforma	até 2400 kg	●		●	●			●
		até 2700 kg	●		●		●		●
		operador sentado	até 2000 kg	●		●		●	
até 3000 kg	●			●		●		●	
até 3600 kg	●			●				●	
Classe V			Auxter 11 3602.6000 Mitsubishi	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Movimenta 31 3495.1486 Still	Piazza 11 2954.8544 Palletrans	Somov 11 4772. 0800 Hyster e Yale	Tecnomac Brazhyu 12 3909.4400 Hyundai	TranspoTech 47 3331.4900 Still
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg	●		●					
	até 1800 kg	●	●	●			●	●	●
	até 2000 kg	●	●	●			●	●	●
	até 2500 kg	●	●	●			●	●	●
	até 3000 kg	●	●	●			●	●	●
	até 3500 kg	●	●	●			●	●	●
	até 4000 kg	●	●	●			●	●	●
	até 4500 kg	●	●	●			●	●	●
	até 5000 kg	●	●	●			●	●	●
	até 6000 kg	●	●	●			●	●	●
	até 7000 kg	●	●	●			●	●	●
	> que 7000 kg	●	●	●			●	●	●

SOLUÇÕES INOVADORAS PARA O SEU NEGÓCIO

Já Coelho, da Movimentação, diz que, provavelmente, os novos nichos de mercado se fortalecerão pelos clientes de menor porte que, para baixar seus custos de movimentação, farão a opção pelas empilhadeiras, em substituição aos funcionários.

Outra avaliação, agora de Fernandes, da Piazza, aponta que as montadoras de empilhadeiras estão melhorando seus produtos que já existiam para oferecer ao



Fernandes, da Tecnomac Brazilyu: o desempenho das empresas vai depender de cada um oferecer o melhor de si, já que o governo será o mesmo

consumidor final uma máquina que traga mais benefícios ao operador em questão de conforto, tecnologia, visibilidade, etc.

"Para o próximo ano estaremos trazendo as empilhadeiras automáticas e mecânicas com tração 4x2 e 4x4 off road (fora da estrada) do fabricante Manitou (França) para terrenos irregulares, de muito barro ou íngremes, uma grande novidade para problemas que até o momento não tinham solução e eram casos de grande quebra de diferencial, transmissão e eixos", completa o diretor comercial da Tecnomac Brazilyu. "Teremos um Programa de Fidelização que trará inúmeros benefícios a nossos clientes, inovando este mercado que cresce a cada ano e, ao mesmo tempo, sofre pela carência de novidades. Esta divisão de negócio será responsável por parte significativa de nosso faturamento, incrementando nossa linha de negócios e resultando num share mais expressivo", completa Cavalieri, da BMC-Hyundai.

2014

Mas, como terá sido o impacto do ano de 2014 no segmento de distribuição de empilhadeiras?

"O ano de 2014 foi marcado pela cautela. Os ciclos de fechamento foram mais longos e muitos clientes optaram pela locação, em vez do investimento direto em equipamentos. O mercado caiu aproxima-

damente 10% em relação a 2013 e o mix de equipamentos elétricos continuou crescendo, traduzindo o melhor desempenho dos setores de distribuição, atacado e varejo em relação ao setor da indústria de transformação. Nesse período, sentimos que o cliente está mais atento ao compromisso de pós-venda do distribuidor, não buscando apenas o preço do equipamento, mas um parceiro comercial que o acompan-

he durante a vida útil do equipamento."

Ainda segundo Macnicol, da Somov, desde a crise de 2008/2009, o BNDES oferece o FINAME PSI com taxas bastante subsidiadas, avançando a venda de equipamentos novos, mas diminuindo a atratividade do mercado de máquinas seminovas, visto que estas ficam muito caras por não contarem com tal benefício. "Estamos, talvez, chegando a um momento de impasse, no qual quem precisava renovar a frota já o fez, aproveitando as condições favoráveis. Importante destacar que não sentimos retração nos mercados de equipamentos acima de 12 Ton e portuário (Reach Stacker). As empresas do setor estão buscando eficiência operacional e equipamentos mais produtivos", explica o diretor de Somov.

Por sua vez, Cavalieri, da BMC-Hyundai, aponta que, em 2014, as empresas seguraram seus investimentos esperando o resultado das eleições, o que acarretou na desaceleração de todo o mercado, consequentemente, dificultando melhores resultados durante o decorrer do ano em todo o setor.

Ainda segundo o presidente da BMC-Hyundai, o fato de o Risco Brasil ter aumentado em relação ao dos países vizinhos fez o nível de investimentos estrangeiros contrair muito, desacelerando o crescimento no segmento de movimen-

ELWORK TRANSPALETEIRAS E EMPILHADEIRAS

ESPECIALMENTE DESENVOLVIDA PARA O MERCADO BRASILEIRO



AW15-PE
capac. 1,5 ton.



AW20-POE
capac. 2,0 ton.



20-R
capac. 2,0 ton.

MEMBRO DO FINAME PSI



AW15-PSE
capac. 1,5 ton.



AW20-FB
capac. 2,0 ton.

- Ótimo desempenho
- Baixo custo operacional
- Agilidade na movimentação do seu estoque



CONSULTE-NOS



MAXTER MÁQUINAS LTDA.

BARUERI / SP
AL. ARAGUAIA, 3.454 - TAMBORÉ
55 11 3173-1010

WWW.MAXTERMAQUINAS.COM.BR
CONTATO@MAXTERMAQUINAS.COM.BR

tação de cargas. Já a inflação tem sido muito resistente, apesar de todas as medidas tomadas pelo governo atual, como a redução de IPI em vários produtos, estabilidade do preço do combustível e o congelamento nas tarifas de ônibus. Nem assim foi possível reverter o quadro da inflação, o que não é nada favorável.

“A meu ver, este cenário ainda é reflexo da crise mundial de 2009, que bloqueou todo o processo produtivo e só agora fez com que os brasileiros realmente sentissem esta crise econômica. Tivemos um primeiro trimestre bem positivo, no segundo trimestre sentimos a contração do mercado por conta dos feriados da Copa, das férias de julho e da ‘tal incerteza’ deixada pelo cenário político naquele momento. Já no terceiro trimestre detectamos leve crescimento nas vendas e que esperamos melhorar agora no último trimestre. Apesar de um ano de crise em vários setores, inflação em alta e fatores políticos agravantes, a BMC-Hyundai não deixou de crescer”, comemora Cavalieri.

Fernandes, da Tecnomac Brazil, também diz que a sua empresa teve um primeiro trimestre com excelentes resultados – “inclusive maior que as nossas expectativas” -, no segundo trimestre houve uma queda em relação ao trimestre anterior e, assim, foi sucessivo “e estamos terminando este último trimestre como o mais fraco do ano. Alguns dizem que os problemas foram a Copa, as eleições e, agora, a Petrobras”.

Na avaliação de Corrêa, da Auxter, o segmento de empilhadeira caminhou, em 2014, de forma lenta, de acordo com o PIB e a atividade industrial do

período. Os investimentos foram postergados ou simplesmente não aconteceram como nos anos anteriores. “Mesmo com o ritmo lento o mercado não parou e manteve números em bom compasso, mas muito aquém de um crescimento desejado pelo segmento.”

“Analisando o ano de 2014 podemos afirmar que deverá haver uma retração de aproximadamente 12% em relação a 2013, e que, em volume de máquinas vendidas, o resultado deverá ser semelhante ao ano de 2010”, completa Coelho, da Movimenta.

Fernandes, da Piazza, também sinaliza que 2014 não foi um ano muito bom economicamente para o Brasil. “Como trabalhamos com indústrias de diferentes segmentos, pudemos ver que foi um ano bem difícil para todo mundo, assim sendo, as empresas buscaram segurar seus investimentos e, no nosso caso, eles preferiram reformar suas máquinas ou se adequar, já que não estavam usando toda a sua produção.”

Oribka, da TranspoTech, finalizando esta matéria especial, assegura que 2014 foi e está sendo um difícil para o segmento. “Atualmente enfrentamos uma queda de 10% em volume de vendas. O cenário político nacional gerou uma forte queda nos meses de junho, julho e agosto que, agora, vem sendo retomada. De positivo, tivemos um avanço no mercado de locação de máquinas de ShortRental, puxado justamente pela incerteza da nova compra. O FINAME foi responsável por 90% dos negócios realizados, todavia, encerrou-se muito cedo (já início de novembro), e perderemos muitos negócios no último bimestre”, completa. www.veb



Corrêa, da Auxter: em 2014, os investimentos industriais foram postergados ou simplesmente não aconteceram como nos anos anteriores

Notícias Rápidas

Logismax atua na terceirização de atividades logísticas

A Logismax (Fone: 11 2085.6277)

possui 10 anos de experiência em terceirização de atividades logísticas e operacionais, oferecendo mão de obra especializada. Para o diretor da empresa, Otávio Frederico Pereira, um diferencial da Logismax é desenvolver soluções exclusivas e flexíveis, que se adequam às necessidades, ao orçamento e à cultura do cliente. “Nossa função é reduzir custos, identificar o gargalo da empresa e oferecer a solução através de pessoas com a expertise necessária.” Pereira define o trabalho como uma “atividade entre meios”, que não é a que produz ou a que transporta, mas a que facilita os processos nas duas partes, para agilizar e tornar a logística cada vez mais rápida. A empresa atua hoje em todos os setores da logística, e possui profissionais capacitados para operar em indústrias, transportadoras, Centros de Distribuição, condomínios empresariais e assessoria e consultoria em atividades logísticas. Antes de oferecer a solução para os clientes, a Logismax realiza um processo de análise dos problemas para apontar as melhorias necessárias. Os serviços podem ser contratados temporariamente ou permanente. Outro diferencial citado por Pereira é a Logismax oferecer uma equipe completa, da gestão ao operacional, com profissionais treinados e orientados a seguir as normas específicas de cada empresa, atuando como os outros demais funcionários. “Nossos profissionais seguem regras rígidas de padronização nos serviços prestados, atuam sempre uniformizados e sob supervisão constante”, completa.

EMPILHADEIRAS

LOCAÇÃO

RETRÁTEIS

PATOLADA

RETRÁTEIS

CONTRABALANÇADAS

ELÉTRICAS

TRANSPALETEIRAS

CONTRAPESOS

LOCAÇÃO



2,75t

Solução em transporte horizontal a bordo



2,0t

Solução para verticalizar em pequenos espaços



1,6t

Solução para grandes elevações com baixo custo



2,0t

Solução com rapidez e produtividade



2,5t

Solução mais robusta e econômica



Importadores: alta do dólar, desvalorização do real e aumento dos juros marcaram os negócios

Dentro de um segmento de importação e vendas de empilhadeiras, criou-se um quadro de insegurança que fez os empresários do setor buscarem novas vertentes estagnadas, apostando nelas para suprir seus déficits iniciais, diz um dos participantes desta matéria especial.

Para o segmento de importadores de empilhadeiras, a análise do ano de 2014, em termos econômicos, também se mostra decepcionante.

“O mercado de empilhadeiras apresentou, em 2014, um decréscimo em relação ao ano anterior. A instabilidade econômica – com a alta do dólar, a desvalorização do real e o aumento dos juros – foi um dos principais fatores que contribuíram para a queda no setor. A alta no dólar nos últimos meses tem prejudicado o planejamento, principalmente de médio e longo prazo. Neste cenário, pequenas empresas devem migrar para a modalidade de locação, principalmente pelo aumento das taxas de juros. O mercado apresenta receios em relação às novas políticas econômicas do país

que ainda não se mostraram claras, mas deve retomar, mesmo que paulatinamente, o crescimento em 2015.”

A avaliação é de Sérgio Luiz Mendes, gerente comercial da Braslift Equipamentos e Logística (Fone: 41 3015.3822), avaliação esta que é complementada pelo departamento de marketing da Empilhadeiras Catarinense (Fone: 47 3346.1100).

Segundo os representantes do departamento, a instabilidade econômica, com a alta do dólar no primeiro semestre, a leve desvalorização do real, a insegurança da Copa do Mundo, as especulações sobre o novo governo com as eleições do segundo semestre, o aumento nas alíquotas de importação e o reajuste na taxa de juros foram os fatores que mais movimentaram o mercado em 2014. Dentro de um segmento de importação e vendas de empilhadeiras e acessórios para a mesma, criou-se um quadro de insegurança que fez os empresários do setor buscarem novas vertentes estagnadas, apostando nelas para suprir seus déficits iniciais.

“O balanço 2014 das empresas do setor de importação de empilhadeiras pode ser definido como instável, devido à volatilidade da variação cambial, ano de Copa (estagnação do mercado interno), pela especulação política e, principalmente, na preferência do consumidor por equipamentos nacionais, impulsionado pelo FINAME PSI. Mesmo assim, não se pode afirmar que isso se refletiu em uma diminuição na meta estabelecida no ano e nem em uma re-

tração no investimento de empilhadeiras no país. Ajudou, sim, a fomentar novas estratégias para a retomada de alguns setores de vendas das empresas.”

Ainda segundo as informações enviadas pelo departamento de marketing da Empilhadeiras Catarinense, o setor de importação de empilhadeiras sofreu altos e baixos ao longo de 2014. Um dos principais motivos foi o câmbio, que impactou negativamente no ano anterior e, mais recentemente, uma aparente estabilização impulsionou um considerável número de inadimplentes, deixando o mercado interno inseguro para vendas. Com o fortalecimento da produção nacional, em detrimento da importação, os valores dos produtos se aproximaram e, quando isso acontece, há uma tendência natural de os consumidores adquirirem produtos com linhas de financiamento mais atrativas, como no caso FINAME, fazendo com que as importadoras promovam a concorrência, perdendo uma parcela do mercado.



IMPORTADORES de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		Braslift 41 3015.3822 TCM By Unicarriers	BYD 11 2308.8037 BYD do Brasil	Empilhadeiras Catarinense 47 3346-1100	Linde 11 3604.4755 Empilhadeiras Linde	Tecfork 11 2615.2777 CHL	Toyota 11 3511.0417 Empilhadeiras Toyota	Zuba 11 4719.9099 CHL
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg	●		●	●		●
		até 1300 kg	●		●			
		até 1500 kg	●					●
		até 1600 kg	●			●		
	48 V	até 1500 kg	●			●	●	
		até 1600 kg	●			●		
		até 1800 kg	●			●	●	●
		até 2000 kg	●	●		●	●	●
	80 V	até 1600 kg	●			●	●	
		até 1800 kg	●			●		
		até 2000 kg	●			●	●	
		até 2500 kg	●	●		●	●	●
		até 3000 kg	●	●		●	●	●
		até 3500 kg	●	●		●	●	●
até 4000 kg					●	●	●	
até 4500 kg					●		●	
Rebocador elétrico	até 2000 kg				●	●		
	até 3000 kg				●	●		
	até 6000 kg					●		
	até 25000 kg				●	●		
Classe II		Braslift 41 3015.3822 TCM By Unicarriers	BYD 11 2308.8037 BYD do Brasil	Empilhadeiras Catarinense 47 3346-1100	Linde 11 3604.4755 Empilhadeiras Linde	Tecfork 11 2615.2777 CHL	Toyota 11 3511.0417 Empilhadeiras Toyota	Zuba 11 4719.9099 CHL
Selecio- nadora de pedidos vertical	até 1000 kg				●		●	
	até 1100 kg						●	
	até 1200 kg				●		●	
Empilhadeira trilateral	até 1000 kg				●		●	
	até 1300 kg				●		●	
	até 1500 kg				●		●	
Empilhadeira retrátil	até 1000 kg	●				●		
	até 1200 kg	●				●	●	
	até 1400 kg	●				●	●	
	até 1600 kg	●				●	●	●
	até 1700 kg	●				●	●	
	até 2000 kg	●				●	●	●
	até 2500 kg	●			●	●	●	
> que 2500 kg	●							

Classe III		Braslift 41 3015.3822 TCM By Unicarriers	BYD 11 2308.8037 BYD do Brasil	Empilhadeiras Catarinense 47 3346-1100 Noble Lift	Linde 11 3604.4755 Empilhadeiras Linde	Tecfork 11 2615.2777 CHL	Toyota 11 3511.0417 Empilhadeiras Toyota	Zuba 11 4719.9099 CHL
Selecionadora de pedidos horizontal	até 1000 kg	●					●	
	até 1600 kg	●					●	
	até 2000 kg	●					●	
Empilhadeira patolada	até 1000 kg	●				●		
	até 1200 kg	●				●		●
	até 1400 kg	●				●	●	●
	até 1600 kg	●		●		●	●	●
	até 2000 kg	●	●			●	●	
Paleta elétrica operador andando	até 1600 kg	●				●	●	●
	até 1800 kg	●				●	●	
	até 2000 kg	●				●	●	●
	até 2200 kg	●				●	●	
	até 3000 kg	●				●	●	
Paleta elétrica operador na plataforma	até 2000 kg	●		●		●	●	●
	até 2400 kg	●			●	●	●	
	até 2700 kg	●			●	●		
Paleta elétrica operador sentado	até 2000 kg	●			●			
	até 3000 kg	●						
	até 3600 kg	●						
Classe V		Braslift 41 3015.3822 TCM By Unicarriers	BYD 11 2308.8037 BYD do Brasil	Empilhadeiras Catarinense 47 3346-1100 Maximal	Linde 11 3604.4755 Empilhadeiras Linde	Tecfork 11 2615.2777 CHL	Toyota 11 3511.0417 Empilhadeiras Toyota	Zuba 11 4719.9099 CHL
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg	●		●	●	●		
	até 1800 kg	●		●	●	●	●	●
	até 2000 kg	●			●	●	●	●
	até 2500 kg	●		●	●	●	●	●
	até 3000 kg	●		●	●	●	●	●
	até 3500 kg	●		●	●	●	●	●
	até 4000 kg	●			●	●	●	●
	até 4500 kg	●			●	●	●	●
	até 5000 kg	●			●	●	●	●
	até 6000 kg	●		●	●	●	●	●
	até 7000 kg	●			●	●	●	●
	> que 7000 kg	●			●	●		●

“Apesar do cenário negativo do mercado, houve crescimento, pois mesmo com essa alta do dólar, conseguimos superar as dificuldades, e trabalhamos com estoque alto, resqúícios de anos anteriores. O desaquecimento do mercado propôs um panorama com menos importações de empilhadeiras no ano de 2014 e a realocação de investimentos em setores com melhor rentabilidade momentânea. As portas do comércio de peças de reposição tiveram um aumento sublime, principalmente no setor de peças originais de fábrica, onde a qualidade impulsionou a quantidade de importação neste segmento.”

E a análise do departamento de marketing da Empilhadeiras Catarinense prossegue: “com boas parcerias, o mercado de peças de reposição está dobrando o faturamento das empresas







de importação e vendas, deixando de lado o saldo negativo do primeiro semestre para fechar o ano com um leve, significativo faturamento positivo. As perspectivas não eram muito boas, uma vez que a realização da Copa do Mundo no 1º semestre e das eleições no 2º norteou muitas decisões com relação a

investimento, no entanto, o setor portuário tem crescido muito no Brasil, e isso pode ter sido o fator primordial, aliado à necessidade das empresas, vindo a fecharmos o ano com um desempenho razoável no que diz respeito à importação e venda de equipamentos para o setor logístico nacional”.

MOBi, SUA EMPRESA PRECISA

6 razões para escolher MOBi

- ✔ Baixo investimento
- ✔ Implantação imediata
- ✔ Totalmente customizável
- ✔ Multiplataforma
- ✔ Fácil de usar
- ✔ Integrável com qualquer sistema

-  → Pedido de vendas; Lista de Preços; Rotas de Visitas.
-  → Confirmação de Entrega; Coleta; Devoluções; Rota de Entrega.
-  → Gestão de Atendimento; Ordem de Manutenção; Solicitação Peças.
-  → Entrada de Mercadoria; Expedição; Movimentação Interna; Contagem Inventário.



MOBi é uma plataforma de soluções de mobilidade totalmente inovadora, voltada para o mercado corporativo. A partir dela são desenvolvidos aplicativos para diversos sistemas operacionais de forma simples e ágil. Os aplicativos atendem as mais variadas necessidades e áreas de atuação tais como Logística, Vendas, Marketing, Serviços e outras que requerem interação direta com clientes e equipes. De maneira simples, rápida, e com baixo investimento.

A avaliação do ano de 2014 feita por Mathias Papenburg, gerente geral da Linde Material Handling (Fone: 11 3604.4755), segue pelo mesmo caminho: um ano muito difícil, devido à situação macroeconômica e realização da Copa do Mundo e das eleições. “O setor de empilhadeiras, como a maioria de outros setores, sofreu com a realização da Copa do Mundo e das eleições, bem como com a alta do dólar, mas ainda assim conseguimos manter nossa meta anual”, completa Marcelo de França Yoem, assistente comercial da Zuba Comércio de Máquinas e Equipamentos Industriais (Fone: 11 4719.9099).

2015

Com base nos resultados e até nas “consequências econômicas” do ano de 2014, os representantes dos importadores de empilhadeiras analisam 2015, considerando os fatos que podem influenciar, positiva ou negativamente, o segmento. Mendes, da Braslift, destaca que os especialistas afirmam que a economia terá um crescimento muito tímido em 2015, além de ocorrer alta da inflação, Selic subindo, dólar se valorizando frente às outras moedas, enfim, muitas coi-

sas que podem influenciar o mercado. “O desafio será grande em 2015”, diz o gerente comercial da Braslift.

Já para os representantes do departamento de marketing da Empilhadeiras Catarinense, o ano não será de grandes projeções no setor logístico, mas cogita-se um aumento gradual no primeiro semestre, motivado pelos novos projetos que serão implementados por este “novo” governo – que começará o ano mostrando serviço -, vindo a deslanchar no 2º semestre com o aquecimento do mercado interno e novos projetos e armazéns se estruturando para receber o aumento da demanda em 2015, visando as Olimpíadas de 2016. “Esperamos um ano de estabilidade em todos os setores e crescimento progressivo das importações e vendas de equipamentos e peças originais.”

A Linde também se mantém cautelosa ao analisar os negócios em 2015. Papenburg diz que a empresa acredita que o mercado tenha um volume similar a 2014, voltando ao crescimento só em 2016. Segundo o gerente geral, existe uma grande incerteza sobre o BNDES e quais serão as políticas do governo para incentivar o retorno ao crescimento do setor.

“Os resultados em 2015 ainda continuarão dependendo muito das medidas governamentais e do valor do dólar. Com base no crescimento anual da empresa, devemos continuar acreditando nesse fato, além de não haver nenhum grande evento que faça o mercado se retrair”, aponta, agora, Yoem, da Zuba.

Tecnologia

Problemas econômicos à parte, os participantes desta matéria especial também ressaltam os fatores tecnológicos que diferenciam as empilhadeiras hoje no mercado.

Para o gerente comercial da Braslift, as empilhadeiras, como os automóveis, vêm melhorando tecnologicamente ano após ano, principalmente no aspecto segurança. Outro fator visto como diferencial para uma tendência positiva do mercado são os investimentos em tecnologia para gestão de frotas. “Acreditamos que esse é um vetor imprescindível para obter bons desempenhos ao longo do ano, tanto para o locador como para o locatário. Com as margens cada dia mais achatadas, o diferencial para se obter lucratividade está no controle rigoroso da frota, seus custos de manutenção e monitoramento constante destas variáveis”, revela Mendes.

Para Papenburg, da Linde, os fatores incluem a produtividade do equipamento e a economia de combustível, além de uma maior preocupação com a sustentabilidade de modo geral. A segurança nas operações também é algo que tem influenciado bastante as empilhadeiras no mercado, diz ele.

“Tecnologia é sempre boa quando não acaba dificultando e encarecendo o equipamento. Assim, para trabalho pesado contamos com máquina simples que possa suportar o serviço, diminuindo os custos da operação com peças e manutenção”, finaliza o assistente comercial da Zuba. [topweb](#)





ENCONTRO DE NEGÓCIOS COM INVESTIDORES E OPERADORES DE CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

10 E 11 DE FEVEREIRO - HOTEL GRAND MERCURE IBIRAPUERA

INSCREVA-SE

www.viex-americas.com
info@viex-americas.com
(11) 50516535



VIEX Americas

- Investimentos em centros logísticos
- Plano do Governo para infraestrutura
- Captação de recursos para novos CDs

- Demanda projetada pelos usuários
- Desafios para implantação
- Tecnologia de gestão e reflexos nos custos diretos do armazém



Apoio:



Grandes
Construções



TRANSPORTA
Brasil

sinaenco



ABRALOC



Mídia Oficial

REVISTA
Logweb
referência em logística

Patrocínio:

CONE
Condomínio
de Negócios

Informações e inscrições info@viex-americas.com 11 5051-6535

Cabotagem pode seguir crescendo nos próximos anos, mas precisa de investimentos

Opção ao modal rodoviário, seu maior concorrente, a cabotagem apresenta vantagens que vão do menor índice de avarias nas cargas até queda na emissão de poluentes. Mas, o setor ainda precisa de investimentos para atingir maiores índices de produtividade e angariar mais usuários.

A cabotagem ainda é muito pouco conhecida pelo mercado como alternativa de modal eficiente. O modal tem mostrado um crescimento vigoroso e sustentável, entretanto ainda é desconhecido, principalmente das pequenas e médias empresas, justamente aquelas que têm mais a ga-

nar.” O cenário sobre a cabotagem nacional, dado por Márcio Arany, diretor comercial da Log -In Logística Intermodal (Fone: 21 2111.6500), mostra que, apesar de uma solução interessante para o transporte de cargas, ainda há muito que ser feito para que esse modal se torne uma possibilidade viável.

Segundo Arany, eventos de divulgação promovidos por Terminais Portuários, Federações de Indústrias e outras entidades são fundamentais para a melhor divulgação da cabotagem. “Segundo estudo do ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain (Fone: 21 3445.3000), existem cerca de 6,5 contêineres transportados pelo modal rodoviário que têm perfeita aderência à navegação”, afirma. Este movimento permitirá a redução de custos logísticos da cadeia de transportes, eficiência am-



Arany, da Log-In Logística Intermodal: a cabotagem proporciona vantagens como a segurança quanto a furtos e roubos, e maior integridade das cargas

biental e segurança para as cargas e nas estradas. “É importante destacar que este movimento da expansão da cabotagem não necessariamente reduz a indústria rodoviária, pois será necessário o transporte dos portos para a distribuição final, somente adequando o transporte de longa distância ao seu correto modal”, esclarece.

Para Luiza Bublitz, diretora de vendas da Mercosul Line Navegação e Logística (Fone: 0800 777.8870), a cabotagem é um modal que tem grande potencial. No entanto, para que seja possível aumentar o seu uso, algumas providências são necessárias.

Uma conscientização sobre a questão precisa ser trabalhada. Segundo Luiza, a predominância do modal rodoviário não pode ser analisada como um problema isolado, mas como um problema social, que inclui acidentes e roubos. “Além dos discursos elaborados, precisamos de ações concretas. Ambiente competitivo equilibrado é algo que o setor busca há muito tempo, por exemplo. Somente com uma pressão maciça é que aumentaremos as nossas chances de sucesso”, afirma.

A profissional nota que há um aumento na capacidade portuária como um todo, operações mais ágeis e mais confiáveis. No entanto, o ciclo (depot ou indústria/terminal/navio) ainda apresenta desperdícios que podem ser trabalha-



dos. “O acesso aos portos, por exemplo, é fator preocupante, visto que seu desenvolvimento não acompanha a crescente demanda. Posso citar que é inegável a carência, tanto na estrutura rodoviária como ferroviária em Santos”, continua.

Alguns resultados em prol da cabotagem já estão sendo notados por Gustavo Costa, gerente de cabotagem da Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.5600), que acredita que as empresas já estão reverendo sua matriz de transporte e enxergando no modal a solução ideal para redução de custos, agilidade operacional, um modal sustentavelmente correto e com baixo índice de sinistralidade. “Basicamente, necessitamos de investimentos na infraestrutura portuária, desde dragagem e manutenção da profundidade dos canais de acesso e nos terminais até o aumento no número de terminais portuários, para promover a competitividade e redução dos custos operacionais da cabotagem. Porém, não podemos esquecer os processos burocráticos que são aplicados ao modal e que não existem no modal concorrente. Hoje, podemos dizer que a cabotagem é estratégica para todos os setores da economia, sendo fundamental, por exemplo, no transporte de produtos básicos, como de higiene e limpeza e alimentos, para as regiões Norte e Nordeste”, ressalta.

O lado bom

Como todo modal, a cabotagem também tem as suas vantagens e desvantagens. E as vantagens se encontram em quesitos dos mais importantes para o transporte: segurança e integridade da carga.

Arany, da Log-In, acredita que a cabotagem proporciona uma série de vantagens para os usuários, em que se destaca a segurança quanto a furtos e roubos, praticamente inexistentes neste modal. Esse tipo de transporte também garante a maior integridade das cargas, com índices de avarias bem inferiores aos do transporte rodoviário.

Segundo o profissional, a cada 100.000 viagens rodoviárias no Brasil, são registrados 41,4 roubos de carga. Por outro lado,

entre 2012 e 2013, em aproximadamente 150.000 viagens, apenas sete casos de furtos ou roubos na cabotagem foram registrados. “A essas vantagens inerentes ao transporte marítimo, deve ser acrescentada a sua não menos importante competitividade em termos de preços ao cliente final, mostrando, na maioria dos casos, uma boa oportunidade para os clientes usuários reduzirem seus custos logísticos. Além do aspecto da alternativa econômica mais competitiva, a eficiência ambiental é um ponto muito importante. Excluindo-se o desmatamento da Amazônia e outros biomas, o setor de transportes é o principal responsável por emissões de CO₂ no Brasil. Estudos mostram que o país, através da cabotagem, pode aumentar em cerca de 20% o volume de transportes, sem aumentar a emissão de CO₂”, afirma.

Em termos de custos logísticos, Costa, da Aliança, acredita que o mito que a cabotagem só é competitiva em distâncias superiores a 2.000 km foi desfeito nos últimos anos. A própria companhia tem clientes que já transportam suas cargas em portos com distâncias menores que 1.000 km.

“A competitividade da cabotagem está no custo logístico total, e não apenas no item frete. Como exemplo, um cliente pode eliminar a utilização de armazéns temporários e a movimentação de suas cargas de/para estes, em sua cadeia logística, utilizando o próprio contêiner como armazenagem temporária a partir da estufagem da carga em sua planta até a entrega ao seu cliente final”, explica.

Em termos ambientais, Costa exemplifica usando a movimentação na cabotagem da Aliança. De 2009 até 2013, a empresa movimentou cerca de 2 milhões de contêineres, o que equivale a 1,2 milhão de caminhões a menos nas estradas nas longas distâncias. “Enquanto um caminhão é responsável pela emissão de 50 gramas de CO₂ por tonelada por quilômetro, o navio libera na atmosfera 15 gramas por tonelada por quilômetro. Esta diferença equivale à redução de 1,5 milhão de toneladas de CO₂ na atmosfera desde 2009”, contabiliza.

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



FINAME

100% NACIONAL

Cartão **BNDES**

Cargomax®

SISTEMAS PARA DOCAS

Ligue 55 21 2676.2560

www.cargomax.com.br

Já na questão social, embora a cabotagem reduza a quantidade de caminhões na longa distância, ela contrata o modal rodoviário para a coleta e para a entrega das cargas nos contêineres. “Ou seja, contratamos o dobro, gerando mais empregos e venda de veículos e implementos rodoviários. O fato de os motoristas trabalharem em menores distâncias – até 300 km – possibilita uma vida familiar e social melhor do que quando trabalham na longa distância, quando ficam semanas sem voltar às suas famílias. A operação com contêineres também gera mais empregos nos portos, terminais retroportuários e na logística de contêiner vazio (transporte, vistoria e reparo)”, continua.



Luiza, da Mercosul Line: “além dos discursos elaborados, precisamos de ações concretas. Ambiente competitivo equilibrado é o que o setor busca há muito tempo”

O lado ruim e a solução

Nas desvantagens, somam-se os inúmeros desafios que o modal ainda precisa enfrentar para se consagrar de vez.

Costa, da Aliança, afirma que, institucionalmente, há vários desafios para uma cabotagem ainda mais efetiva às cadeias logísticas nacionais e do Mercosul. A maior isonomia é buscada com o modal concorrente – o rodoviário –, que ainda é desregulamentado e recebe maiores investimentos em sua infraestrutura do que o modal marítimo.

Além dos itens de redução dos custos operacionais, principalmente em relação ao combustível, trabalha-se com a Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem – ABAC (Fone: 21 3232.5600) pela redução da burocracia do modal, procurando reduzir o lead time entre a coleta e entrega da carga. Atuar na queda da burocracia possibilita a redução do custo da prestação dos serviços aos clientes.

A burocracia também é lembrada por

Luiza, da Mercosul Line, como grande empecilho para atuar no modal. Segundo ela, algumas exigências legais para a cabotagem são iguais às do longo curso.

Obrigações fiscais demandam a inserção de informações repetitivas em até quatro sistemas para algumas rotas. O acesso aos portos é dificultado, com carência tanto na estrutura rodoviária quanto ferroviária. O custo de bunker que, diferentemente do longo curso, não é isento de ICMS, PIS e Cofins, também dificulta a atuação na cabotagem. “A burocracia é um ponto crítico. Em linhas gerais, a carga doméstica recebe o

mesmo tratamento que uma carga de longo curso, o que, por si só, é bastante complexo. Além disso, a falta de alinhamento entre os processos dos órgãos intervenientes faz com que a mesma informação seja inserida em algum sistema, dependendo da rota, até quatro vezes. Isso custa tempo e dinheiro”, ressalta.

Apesar do bom desempenho que vem apresentando, a cabotagem lida com desafios como os gargalos nos portos, assimetria do preço do bunker em relação ao diesel que abastece os caminhões e a burocracia operacional que, se superados, ampliariam ainda mais o crescimento, na visão de Arany, da Log-In. “Ainda vemos o tratamento das cargas de cabotagem com os mesmos processos e sistemas das cargas do longo curso”, continua.

Para Arany, especificamente sobre os portos, uma maior oferta de serviços portuários de qualidade resultaria na redução dos gargalos e propiciaria aos Operadores Logísticos diminuir o prazo de

entrega de produtos, desonerando o valor final do serviço. E, sob o encargo do governo, “o investimento em infraestrutura portuária é fundamental, principalmente nos entornos dos portos, para que o escoamento das cargas via outros modais, como rodoviário e ferroviário, seja feito de forma adequada”, afirma.

Embora os principais entraves continuem os mesmos em relação ao bunker, burocracia, Sisarga e outros assuntos, Costa, da Aliança, acredita que já é possível dizer que as questões já estão sendo equacionadas e suas soluções discutidas com os órgãos responsáveis. São esperados avanços nas discussões e apresentação de propostas para melhorias ainda em 2015.

“Esperamos que as possíveis alterações nas gestões dos Órgãos e Agências envolvidos com o modal marítimo (SEP – Secretaria Especial de Portos e ANTAQ – Agência Nacional de Transportes Aquaviários, por exemplo) não adiem a implementação das soluções. Basicamente, necessitamos de investimentos na infraestrutura portuária, desde dragagem e manutenção da profundidade dos canais de acesso e nos terminais até o aumento no número de terminais portuários, para promover a competitividade e redução dos custos operacionais. Porém, não podemos esquecer os processos burocráticos que são aplicados à cabotagem e que não existem no modal concorrente”, resume Costa.

Em relação às ações do governo, segundo o gerente de cabotagem, a infraestrut-



tura portuária avançou apenas no Porto de Santos, com a utilização plena da capacidade dos novos terminais BTP e Embarport, reduzindo os gargalos operacionais no maior porto da América Latina. “Porém, continuamos a enfrentar problemas nos portos de São Luís, MA, e Pecém, CE, que necessitam de melhorias urgentes na infraestrutura para movimentação de contêineres. O novo marco regulatório dos portos ainda gera um nível de incerteza alto na renovação ou licitação de vários terminais, impedindo que os mesmos façam os investimentos necessários para garantir que tenhamos operações com bons níveis de produtividade e minimizem os tempos de espera para atracação”, ressalta. E continua: “acreditamos que o exemplo de Santos — com a implantação de novos terminais e aumento da concorrência



Costa, da Aliança Navegação e Logística: “vemos o mercado promissor e com crescimento contínuo, acompanhando o aumento dos fluxos logísticos nacionais”

no mercado — é uma prova que ainda temos muito a avançar no nível concorrencial nas operações portuárias. Ainda existem portos onde não temos uma segunda opção, com níveis operacional e tarifário sem o benéfico efeito da existência de concorrentes. A infraestrutura portuária necessita de avanços urgentes. Como o prazo de planejar, construir e operar um novo terminal leva de 4 a 6 anos, esperamos que o novo marco regulatório seja finalmente implementado de modo a produzir os benefícios planejados para os terminais existentes — com a estabilidade jurídica e isonomia concorrencial com os novos terminais -, para que estes executem os investimentos em capacidade operacional em curto prazo”.

As tendências do mercado

De acordo com Arany, da Log-In, a cabotagem cresce acima do PIB nacional a cada ano — entre 2007 e 2013, o serviço como um todo cresceu cerca de 10% ao

ano. E isso ocorre, segundo o profissional, pois os donos das cargas passaram a entender que a cabotagem reduz seu custo, oferece mais segurança e menos impacto ambiental do que o modal rodoviário

A Aliança também está otimista em relação a 2015. Embora acredite que será um ano de ajustes na economia brasileira, planeja crescer no mínimo 10% em relação a 2014.

A empresa vê o mercado de cabotagem como promissor e com crescimento contínuo, acompanhando o crescimento dos fluxos logísticos nacionais. “Embora não tenhamos estatísticas com qualidade, nossos controles indicam um crescimento de 46% entre 2010 e 2013, muito acima do crescimento do PIB no mesmo período. Após a renovação de nossa frota de cabotagem, é hora de focarmos no lado terrestre

para disponibilizarmos a infraestrutura operacional necessária para garantia do nível de serviço no transporte multimodal e na geração de serviços de valor agregado às cadeias logísticas de nossos clientes”, afirma Costa. Neste sentido, a empresa conta com a Aliança Transporte Multimodal (ATM), criada para atender às necessidades do mercado com ênfase maior no negócio terrestre.

“A cabotagem vem evoluindo em ritmo muito acelerado e deve ficar assim nos próximos anos. Percebemos uma demanda crescente de clientes que vieram do modal rodoviário para a cabotagem. A necessidade de reduzir custos e deixar a cadeia logística mais eficiente são fatores importantes para esta conversão. A economia desaquecida ressalta a eficiência financeira do modal — a cabotagem é mais barata e mais segura para as empresas e para a sociedade”, finaliza Luiza, da Mercosul Line. Logweb

Veja mais no portal Logweb
A atuação das empresas



Tenha a logística em suas mãos

Assine a

REVISTA
Logweb

12 meses
R\$ 162,00

Universitário
paga
meia!

24 meses
R\$ 288,00



11 **3964.3744**
11 **3964.3165**

assinatura@logweb.com.br
www.logweb.com.br

Logweb participa da 4ª edição da **Logistique**, Feira de Logística e Transporte, em Chapecó, SC

A 4ª Feira Internacional de Logística, Transporte e Comércio Exterior – Logistique ocorreu entre os dias 21 e 24 de outubro, e a Logweb estava lá, como Media Partners e para cobrir as novidades. O evento é organizado e realizado pela Zoom Feiras & Eventos (Fone: 49 3361.9200).

Realizada na cidade de Chapecó, SC, no Parque de Exposições Tancredo de Almeida Neves, a feira reuniu os principais operadores do setor, com 90 marcas em exposição. Cerca de 15.000 visitantes estiveram na feira e a oportunidade de negócios superou a ordem de R\$ 140 milhões, entre negócios fechados ou programados para os próximos meses, segundo os organizadores.

“Foram apresentadas soluções para o manuseio, transporte, elevação e armazenagem de cargas e materiais, com a exposição de veículos industriais, equipamentos, transportadores contínuos, softwares e automação, paletes e estruturas, embalagens e acessórios”, afirma o coordenador geral do evento, Leonardo Rinaldi.

Segundo ele, a Logistique serviu de plataforma para lançamentos, reforço da marca e network. “Isso foi possível porque reunimos os principais players de soluções e tecnologias para o setor e integramos profissionais, empresários e entidades, gerando relacionamentos, negócios e contatos qualificados.”

A Federação das Empresas de Transportes de Cargas e Logística de Santa Catarina – Fetransc e o Sindicato das Empresas de Transporte de Carga e Logística de Chapecó - Sitran promoveram a feira,

com o apoio da Associação Brasileira de Logística - Abralog, Confederação Nacional do Transporte - CNT, Associação Brasileira de Transporte Logística e Carga - ABTC, Banco do Brasil, Prefeitura de Chapecó, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae e o SEST SENAT.

A abertura da feira contou com a palestra “A intermodalidade para Santa Catarina – rodovias, portos e ferrovias e a importância da formação de profissionais para o mercado logístico”, ministrada por Marco Aurélio Pereira Dias, economista e mestre em administração, professor universitário e diretor comercial da Frette Logística & Multimodal. Após a palestra foram prestadas homenagens e a solenidade oficial de abertura contou com a presença de autoridades, lideranças políticas e empresariais, executivos do setor, expositores e



Rinaldi, da Logistique: “reunimos players de soluções e tecnologias, integrando profissionais, empresários e entidades para negócios e contatos qualificados”

profissionais da imprensa.

Durante a exposição, a Comissão de Jovens Empresários do Transporte Rodoviário de Cargas, o ComJovem, participou do “Seminário Itinerante”, que discutiu legislação, gestão, empreendedorismo e as inovações apresentadas pelo mercado ao setor.

Entre palestras e painéis apresentados, os assuntos focados foram a redução de custos e o aumento da produtividade; roubo de cargas e acidentes; motor remanufaturado e suas economias; a importância do capital humano; os desafios da logística; novas tecnologias, entre outros.

As novidades

Com 90 marcas expostas, muitas novidades puderam ser vistas na feira, e grandes negócios também foram fechados. Por exemplo, o gerente da Battistella



(Fone: 41 3299.7200), uma das principais revendedoras da Scania no país, Giovanni Rodolfo, informou ter fechado a venda de 40 caminhões, cujos valores ultrapassam R\$16,2 milhões.

A Dicave (Fone: 47 3249.5000), revendedora da Volvo na região Sul, vendeu 18 unidades e agendou outras 20 vendas para os próximos meses. A Volvo antecipou o lançamento nacional da linha FH na feira. O modelo FH-460 tem sistema totalmente eletrônico, com controle de velocidade e sistema automático na caixa que possibilita troca manual de marcha. O sistema reconhece o terreno percorrido e, na próxima vez que passar por ele, identificará onde é preciso reduzir a velocidade ou trocar de marcha automaticamente, permitindo a redução de combustível e menos desgaste de pneus e stress do motorista. Segundo a empresa, uma economia de 10% em combustível, pneu

e manutenção do veículo é possível com essa configuração do modelo.

A Movtrans (Fone: 49 3904.5850) apresentou seu módulo Movtracking, com foco no transporte fracionado e para distribuidoras com grande quantidade de entregas e coletas. O sistema permite o acompanhamento em tempo real via smartphone, tablet e site, possibilitando o acompanhamento de resultados e a mensuração da eficiência dos processos e da equipe envolvida.

O semirreboque basculante Double Box foi a novidade da Seraglio (Fone: 49 3441.7600) na feira. O produto foi desenvolvido, inicialmente, em chapas de alta performance para o transporte de grãos e açúcar, e pode transportar diferentes materiais no mesmo equipamento. Os cilindros da caixa de carga frontal da Double Box são de dupla ação e o basculamento é cômodo, devido ao acionamento por



controle remoto, e estável, pelo comprimento reduzido das caixas de carga e as bitolas do eixo e chassi extralargas.

O sistema Pamcard foi apresentado pela Roadcard (Fone: 0800 726.2279), e consiste em um meio de pagamento de frete e pedágio. Os principais parceiros da empresa são o Bradesco, Banco do Brasil e ConectCar. Com a resolução 4.281, que padroniza o uso de tags com frequência de 915 MHz na operação eletrônica de pedágio, em todas as rodovias federais,

ANO NOVO. VIDA NOVA!


COMECE O ANO DIVULGANDO OS SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS
PARA UM MERCADO ANSIOSO POR NOVOS NEGÓCIOS.
DESTAQUES NA EDIÇÃO DE JANEIRO DA REVISTA LOGWEB.

LOCADORES DE EMPILHADEIRAS


OPERADORES LOGÍSTICOS E TRANSPORTADORAS COM
ATUAÇÃO NOS SEGMENTOS TÊXTIL E VESTUÁRIO

Anuncie!

Atuando ou não nestes setores, utilize a revista de logística mais eficiente para fazer a sua mensagem publicitária chegar às mãos de quem realmente tem poder de decisão na hora da compra.

 Portal.e.Revista.Logweb

 @logweb_editora

 logweb_editora

REVISTA
Logweb

11 3964.3744 3964.3165



a solução de Vale Pedágio da empresa permite usar apenas

o Vale Pedágio Eletrônico nas estradas – um sistema de passagem pelas cancelas automáticas de rodovias com pedágio integrado ao sistema Pamcard.

A Multisoftware (Fone: 49 3311.8177) apresentou um sistema para emissão de CTe e MDFe. O MultiMDFe - Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais permite, de acordo com a empresa, maior agilidade no registro em lote de documentos fiscais em trânsito, reduzindo o tempo de parada nos postos de fiscalização. Já com o MultiCTe – Conhecimento de Transporte Eletrônico, o documento é emitido e armazenado eletronicamente para registrar o transporte de cargas em geral. Por meio do call center, o cliente solicita a emissão da nota de onde estiver e a empresa gerencia o processo, que acontece em tempo reduzido. O atendimento é 24 horas e a emissão pode ser feita também por dispositivos móveis.

A Autrotrac (Fone: 61 3307.7000) mostrou serviços de comunicação para transporte, focados no rastreamento e

monitoramento de veículos de frota. Enquanto isso, a DAF Brasil (Fone: 42 3122.8400) apresentou o cavalo mecânico extrapesado DAF XF-105, destinado ao transporte de cargas e fabricado no Brasil.

Sistemas foram lançados pela Dotse (Fone: 49 3324.1430). A versão 2.0 Dot-Transporter – Sistema de Gestão de Frotas oferece controle total da frota e possibilita o controle da empresa em relação às viagens, aos abastecimentos, custos operacionais e administrativos, jornada do motorista, gerenciamento de pneus, emissão de documentos fiscais, rastreamento do veículo com integração por meio de equipamentos, entre outros. Já o DotRastrear – Sistema de Rastreamento e Monitoramento Web tem um portal para rastreamento em tempo real. O sistema viabiliza o controle em tempo real dos veículos, posição, alertas, controle de velocidade e rota, envio de mensagens para melhor aproveitamento e controle de frota.

O DotJornada – Sistema de controle de jornada de motoristas oferece controle da jornada de trabalho do motorista por meio de papeletas ou integração automática com o rastreador.

A Rede FM Pneus (Fone: 45.3421.6262) apresentou a UTI do Pneu, para a reparação de pneus avariados para os Estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná. O processo de recuperação será executado com manchões da Rema Tip Top, confeccionados com Rayon, produto que apresenta alta resistência à tração e grande flexibilidade, diminuindo as protu-

berâncias causadas nas áreas do reparo, de acordo com a companhia. O Rayon reduz consideravelmente o desbalançamento devido à utilização de compostos específicos em sua construção, ainda segundo a empresa.

A Unetral (Fone: 54 3520.3000) exibiu a linha de pneus de carga da Michelin para caminhões e ônibus. Entre as novidades estava a nova geração de pneus para eixos de tração em uso rodoviário, o X Multi D, com novo desenho e uma banda de rodagem mais larga em relação à versão anterior, o que proporciona maior força, mais economia e segurança ao motorista. O rendimento quilométrico representa cerca de 10 a 15% a mais do que o modelo anterior. A novidade está disponível nas dimensões 295/80R22.5 e 275/80R22.5.

A nova tecnologia Michelin X Core também foi lançada, desenvolvida para oferecer mais resistência e durabilidade à carcaça, proporcionando ganhos de até 10% no rendimento quilométrico da vida total do pneu.

A empresa TKA Guindastes (Fone: 54 3292.4102) apresentou os modelos 7.700, 15.700, 17.700 e 45.700 toneladas-metro, enquanto a Munique Assistência Técnica (Fone: 49 3361.6555), concessionária autorizada Thermo King, mostrou os produtos na linha de transporte refrigerado.

Entre as soluções da Randon (Fone: 54 3239.2000) para o transporte de cargas expostos no evento estavam um semirreboque frigorífico paleteiro, com três eixos



e capacidade para 28 paletes, e um semirreboque graneleiro, de 12,40 m, com três eixos distanciados, ambos da Linha R.

O Programa Ambiental do Transporte – Despoluir, ação da CNT em parceria com a Fetranesc, sindicatos associados e SEST SENAT, disponibiliza em Santa Catarina três unidades móveis que atendem o transporte rodoviário de carga e uma para o transporte de coletivo, que atendem todo o território barriga-verde, equipadas com o opacímetro e um software para fazer a análise da fumaça resultante da queima de combustível.

A MAN Latin America (Fone: 0800 019.3333), em parceria com a concessionária LF Caminhões, apresentou os caminhões Volkswagen Delivery 10.160 e Constellation 24.280 8x2 V-Ironic, além do MAN TGX 28.440 6x2 e da carreta customizada identificada com a marca Volkswagen Caminhões e Ônibus.

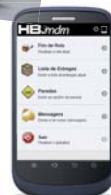


A HBSIS (Fone: 47 2123.5400), que atua no setor de logística e distribuição através do HB.MDM, solução de monitoramento de entregas em tempo real, também esteve na Logistique.

Criado em 2011, em parceria com as revendas da cervejaria Ambev, o HB.MDM permite a reversão de devoluções enquanto a equipe de entregas ainda está no cliente, além de possibilitar um controle da rota, o aviso de paradas não programadas e a comunicação entre central e frota, tudo em uma única interface. O sistema começou a ser utilizado dentro das revendas Ambev e hoje é empregado em diversos atacadistas e distribuidores, como a

Codical Atacadista e Dunorte. A Wine, e-commerce de vinhos, e a Portobello são clientes mais recentes da solução.

A companhia apresentou durante o evento o seu portfólio, “que inclui projetos de outsourcing, como Tracking, solução derivada do HB.MDM que está em implantação no Centro de Distribuição Direta da Ambev. Ao todo, 3.500 caminhões utilizarão a solução para a gestão de entregas em tempo real”, afirma Milton Felipe Helfenstein, gerente comercial de mercado da empresa. 



Notícias Rápidas

MZO inaugura condomínio logístico em Porto Alegre



Foi inaugurado, em novembro último, na Região Metropolitana de Porto Alegre, RS, o Condomínio Logístico Cachoeirinha Business Park. O empreendimento da MZO Desenvolvimento Imobiliário apresenta, além de localização estratégica – com mão de obra próxima, a apenas 25 km do centro de Porto Alegre e em rodovia não pedagiada –, todas as características

um empreendimento Triplo A, com 12 m de pé direito, piso de 6 t/m², sprinklers e estacionamentos internos e externos para carretas e veículos leves, além de segurança 24 horas, prédio de apoio a motoristas e portaria blindada com controle de acesso, entre outros diferenciais. A SG Projetos e Consultoria foi responsável pela concepção do projeto, en-

quanto que a construção do imóvel, que tem área bruta locável total de 29.348 m², foi realizada pela SGO Construções. A locação do espaço, com módulos a partir de 1.700 m², está sob os cuidados da Almi Imóveis Corporativos (Fone: 0800 033 8010), braço imobiliário do grupo SGO, que há 14 anos atua em todo o território nacional na locação de galpões e venda de áreas empresariais.

Iron Mountain compra a Keepers Brasil

A companhia multinacional Iron Mountain (Fone: 11 3767.0888) adquiriu, no último mês de outubro, a brasileira Keepers (Fone: 11 4789.3000), que atua como provedora de soluções e serviços de custódia de documentos e proteção da informação, administrando e armazenando, hoje, 1,4 milhões de caixas e mais de 95.000 mídias nas cinco instalações que possui em São Paulo, SP. Para a Iron Mountain, a compra amplia a participação da empresa no Brasil, considerado um mercado emergente para a terceirização da gestão de documentos. A Keepers é a quarta aquisição no Brasil nos últimos dois anos.



Bauko	39
Cargomax	51
Carvalima	37
CBI Log.....	23
Easytec.....	35
GLP	5
Gumaplastic.....	21
Hyster.....	17
IBL	29
Linde	25
Lintec	15
Linx.....	33
Logweb	53, 55 e 3ª Capa
Matra	18
Maxter	41
Mercosul Line	7
Nordeste LOG.....	13
Paletrans.....	11
Retrak	43
Sansid.....	47
SDO	9
Still	4ª Capa
Viex Americas	49
Vinnig	27
Webtrac	31
Yale.....	2º Capa

CAP de Itajaí

O Conselho de Autoridade Portuária de Itajaí tem nova presidente. Leila Cristina Miateli Pires tomou posse em setembro, indicada pelo Governo Federal, e substituiu o engenheiro de carreira do Porto de Itajaí, Marcelo Werner Salles. Leila é formada em Engenharia Civil pela Universidade de Brasília, com MBA em gestão de Empreendimentos e Gestão Estratégica de Custos pela Universidade do Rio de Janeiro. Serviu o Exército como oficial de Engenharia responsável pela orçamentação de projetos de portos fluviais e atuou como analista de infraestrutura no Ministério do Planejamento, na área de projetos ferroviários do Ministério dos Transportes. Desde o início deste ano, atua como assistente na Diretoria de Portos Fluviais e Lacustres, na Secretaria de Portos da Presidência da República.

DHL Supply Chain

Javier Bilbao é o novo presidente da DHL Supply Chain no Brasil. Ele comandará a empresa a partir de Campinas, no interior de São Paulo, e será responsável por uma equipe de 10 mil colaboradores distribuídos em 59 Centros de Distribuição. Antes de assumir o cargo, o executivo foi diretor-geral da DHL Supply Chain na Espanha e em Portugal, tendo desempenhado diversas outras funções, com destaque para o setor de varejo e fashion, onde desenvolveu negócios com os principais clientes da indústria varejista e do segmento de moda europeu. Bilbao é formado em Gestão de Negócios pela Universidade do País Basco e tem MBA Executivo pelo Instituto Empresarial de Madrid.

Costa Logística

A Costa Logística contratou o executivo Kliferson Sancler dos Santos para a coordenação da sua unidade em Itajaí, SC. Ele está no ramo do comércio exterior há muitos anos, já tendo trabalhado na Atlas Maritime, como supervisor de documentação; Elfe Serviços Industriais, como responsável pelas compras de produtos industriais para a Petrobras, Litoral do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná; e Agência Marítima Orion.

OpenTech

O executivo Edimilson Corrêa assumiu o cargo de CEO da OpenTech - especialista em Gestão Logística e Gerenciamento de Risco em transporte, com soluções completas em softwares para o segmento - no lugar do fundador da empresa Alfredo Zattar. Graduado em Ciências da Computação pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e pós-graduado em Planejamento e Gerência de Informática pelo Instituto Superior de Pós-graduação (ISPG/PR), Corrêa deixa a vice-presidência de Desenvolvimento de TI e Serviços da OpenTech, cargo que ocupava desde setembro de 2013, para assumir a presidência da empresa. Alfredo Zattar continuará como presidente do Conselho de Administração e desenvolverá paralelamente atividades de relacionamento com o mercado segurador e grandes clientes.

Abol

Tomou posse, no último dia 26 de novembro, o novo presidente do Conselho Deliberativo da ABOL - Associação Brasileira de Operadores Logísticos, o administrador de empresas Vasco Carvalho Oliveira Neto, presidente do Conselho da AGV Logística, em substituição a Paulo Sarti, presidente da Penske Logistic do Brasil. Como primeiro presidente da entidade, Sarti foi o responsável pela criação da ABOL e, durante a sua gestão, deu-se início ao trabalho de autorregulação e regulamentação dos Operadores Logísticos, tendo como consultorias responsáveis pelo projeto a KPMG e a Mattos Filho. O trabalho, que será entregue em fevereiro de 2015, será publicado na gestão de Vasco Neto, que tem como desafio conduzir o roadmap junto ao mercado, esferas públicas e privadas, divulgando a importância do investimento realizado pela ABOL na busca de obter não só o reconhecimento do setor, mas, principalmente, a regulamentação dos Operadores Logísticos no Brasil. Durante a mesma Assembleia, também foi reconduzido ao cargo de diretor executivo o administrador Cesar Meireles.

Em fevereiro



Condomínios Logísticos

A edição de **fevereiro de 2015** de **Logweb** vai focar os **condomínios logísticos**, tão em evidência e cruciais para a prática da boa logística.

E também a **logística nos setores químico e petroquímico**

Representantes dos **Operadores Logísticos** e das **transportadoras** vão analisar estes segmentos e apresentar o que oferecem de melhor para a logística.

← Não perca a oportunidade de anunciar e se mostrar para um mercado ávido por conhecer as empresas que atuam nestas áreas.

Anuncie!

REVISTA
Logweb

11 3964.3744
11 3964.3165

Portal.e.Revista.Logweb

@logweb_editora

logweb_editora

Onde quer que você esteja,
o Representante STILL
está com você.



O Representante STILL é a STILL sempre ao seu lado, oferecendo uma completa linha de soluções e serviços com confiabilidade, suporte técnico e tecnologia de classe mundial.

Para saber qual o Representante mais próximo, utilize o QR Code abaixo ou acesse o nosso site.



www.still.com.br - (11) 4066-8157

first in intralogistics

STILL