

REVISTA

Digital desde 2002

# Logweb

referência em logística

| [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br) | edição nº 173 | Set 2016 | R\$ 22,00 |

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



## EQUIPAMENTOS USADOS VÁRIAS DISPONIBILIDADES NO MERCADO

LOGÍSTICA FARMACÊUTICA:  
OLs E TRANSPORTADORAS





Gestão de Logística | WMS TMS

# #ACELERE

OS PROCESSOS DO SEU ARMAZÉM

Otimize o tempo e segurança da entrega, reduza custos na infraestrutura e tenha total controle da frota. Com a solução **Gestão de Logística | WMS TMS** da Senior você simplifica e acelera a operação para sua empresa ir mais longe.



Visite a Senior na **MOVIMAT**

Estande **C01**



*Conecte informações, agilize processos e simplifique a operação de sua empresa com a Senior, uma das maiores desenvolvedoras de softwares para sistemas de gestão e soluções inteligentes para negócios do Brasil.*



Gestão Empresarial | ERP



Gestão de Pessoas | HCM



Gestão de Acesso e Segurança



Performance Corporativa



Gestão de Logística | WMS TMS



senior.com.br



0800 648 3300



WHATSAPP  
(11) 95485-0300



SKYPE  
SENIOR.SISTEMAS1

 **Senior**

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

**Redação, Publicidade,  
Circulação e Administração**  
Rua Engenheiro Roberto Mange, 353  
13208-200 - Anhangabaú - Jundiaí - SP  
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

**Diretor de Redação**  
Wanderley Gonelli Gonçalves  
Cel.: 11 94390.5640  
(MTB/SP 12066)  
jornalismo@logweb.com.br

**Redação**  
Carol Gonçalves (MTB 59413)  
redacao2@logweb.com.br

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

**Diretor de Marketing**  
José Luiz Nammur  
jlnammur@logweb.com.br

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

**Administração**  
Wellington Christian Borsarini  
admin@logweb.com.br

**Diretoria Comercial**  
Maria Zimmermann Garcia  
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545  
maria@logweb.com.br

**Gerência de Negócios**  
Nivaldo Manzano - Cel.: 11 99701.2077  
nivaldo@logweb.com.br  
José Oliveira - Cel.: 11 96675-4607  
oliveira@logweb.com.br

**Representante Comercial na Região Sul**  
Trade Fairs Feiras e Eventos Ltda.  
Fone: 51 3067.5750 - Cel.: 51 9508.1415  
romulo@tradefairs.com.br

**Diagramação e Capa**  
Alexandre Gomes

## Nem tão usados assim

**E**quipamentos usados são o tema central desta edição de *Logweb*. Tanto na versão impressa, quanto no suplemento digital que integra este número da revista – e que está disponível na versão em PDF que o leitor encontra no nosso portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br).

O primeiro enfoque é nos usados para venda, ou seminovos. Aqui é feita uma análise do mercado, bem como são apontadas as vantagens e os cuidados que se deve ter na hora de comprar um equipamento usado, seja ele qual for. Os representantes das empresas participantes desta matéria também relacionam os equipamentos oferecidos e apontam os maiores clientes (segmentos).

Já no suplemento digital, o foco é nos usados para locação. Novamente, é feita uma análise do segmento hoje, e também são relacionados os equipamentos oferecidos e os maiores clientes por segmento.

Ainda destaque neste número de *Logweb* é a logística farmacêutica centrada nos Operadores Logísticos e nas transportadoras que atendem ao setor. Aqui, os representantes destas empresas analisam os custos logísticos no segmento, apontam os investimentos feitos exclusivamente para atuar no setor farmacêutico e trazem uma interessante visão da logística neste segmento que, a despeito da crise econômica, é um dos que mais crescem no Brasil.

Vale destacar, também como parte integrante desta edição, o caderno sobre Economia, que passamos a publicar, sob o “patrocínio” do Instituto Logweb de Logística e Supply Chain, focando-a de uma maneira geral e ampla – as previsões, o que vem sendo feito para tirar o país da crise, etc. – considerando que, obviamente, os seus resultados afetam diretamente a logística.

Ainda nesta edição, informações sobre a abertura das inscrições para a edição 2017 do IFOY – International Forklift Truck of the Year Award, considerado o “Oscar da Intralogística”, e do qual a *Logweb* participa como integrante do júri.

E para finalizar a relação de destaques – não desconsiderando a importância das outras matérias integrantes desta edição – temos a continuação da prévia da Movimat 2016, iniciada na edição passada.

Voltando ao suplemento digital, vale apontar, ainda, a cobertura da Anutec Brazil 2016, feira bienal internacional de tecnologia, embalagem e processamento de proteína animal, realizada entre os dias 2 e 4 de agosto último em Curitiba, PR.

Como sempre, a *Logweb* mostra o que acontece no nosso segmento – e até mais além – e antecipa tendências, colocando nas mãos do leitor informações preciosas para o seu desempenho enquanto profissional de logística.

Os editores

## especial

### 30 Equipamentos usados: várias disponibilidades no mercado, em razão do momento econômico



## ECONOMIA - INSTITUTO LOGWEB

6 **logística farmacêutica**  
Alto custo logístico exige planejamento e parceria embarcador, OL, transportadora e destinatário

18 **lançamento**  
CLARK Empilhadeiras apresenta nova linha de máquinas a combustão

20 **tecnologia**  
Sistema para gerenciamento de contratos reduz custos

22 **tecnologia**  
Sua empresa está pronta para a indústria 4.0? Saiba o que isso significa e faça parte

24 **expansão**  
Manitou abre fábrica no Brasil e começa a produzir manipulador com plataforma aérea

26 **premiação**  
Já estão abertas as inscrições para a edição 2017 do IFOY Award. Logweb é jurada.

44 **e-commerce**  
São vários os desafios e as tendências da logística nas lojas virtuais brasileiras

46 **evento**  
Ferreira & Salles também está no "Programa de Excelência em Transportes Ypê"

42 Realização de pesquisa é um dos destaques do Instituto Logweb

43 BNDES revê índice de conteúdo nacional para credenciamento de fornecedores da indústria brasileira

43 Segundo FGV, confiança do comércio sobe pelo 4º mês seguido em agosto

43 Movimentação de aluguel de galpões industriais e logísticos cresce no primeiro semestre

48 **evento**  
Prévia da Movimat 2016: expositores apresentam as novidades e sua linha de produtos e serviços

55 **tecnologia**  
ZYX Tecnologia desenvolve soluções para transporte envolvendo movimentação física e gestão

58 **fique por dentro**

28 **Notícias rápidas**

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

# Suplemento Digital Logweb



As matérias abaixo você encontra somente no **Suplemento Digital Logweb**, que está em PDF no portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br). Baixe o PDF da **Logweb 173** e, no final, você encontrará a publicação. Também é possível baixá-la através do nosso app (QR Codes 1 e 2 abaixo). Ou acesse diretamente usando o QR Code 3 abaixo.

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

1



Faça o download  
do nosso app



2



Faça o download  
do nosso app



3



Acesse o  
Suplemento  
Digital Logweb

## evento

60

Anutec, feira internacional  
de tecnologia de  
alimentos, tem sua  
segunda edição em  
Curitiba



## especial

63

Locação de equipamentos  
usados é solução viável  
em tempos de crise e  
para trabalhos de curto  
prazo



# Alto custo logístico exige planejamento e parceria embarcador, OL, transportadora e destinatário

É preciso trabalhar com forte estratégia operacional para otimizar a frota e conseguir negociações melhores com parceiros sem perder a qualidade e a eficácia, além de focar na troca de informações entre embarcador, transportador e destinatário.

des também aumentou de janeiro a abril, com crescimento de 7,2% no período. Consequentemente, o transporte de cargas também deve apresentar um aumento significativo da demanda.

O mercado é promissor, mas a logística farmacêutica é bem peculiar em relação aos custos. De forma sucinta, é possível separá-la em logística de cadeia fria, que é destinada ao transporte de medicamentos com temperatura controlada, e logística de medicamentos com temperatura ambiente.

Luis Fernando França, national key account manager – Healthcare da TNT Mercúrio (Fone: 11 2504.2278), explica que a primeira exige que o transporte seja feito em veículos isotérmicos e com temperatura controlada, com monitoramento constante, para não comprometer a estabilidade do medicamento. Já a segunda, apesar de não exigir tais veículos, necessita, ao menos, dos semi-isotérmicos, para evitar que os produtos fiquem expostos a variações de temperaturas.

“A logística farmacêutica também demanda alto nível de conhecimento da equipe que coordena toda a operação. Isso porque, as entregas, que em sua maioria são realizadas para grandes distribuidores farmacêuticos, devem seguir os procedimentos específicos de recebimento de cada destinatário”, acrescenta.



**Kelly, da Expresso Arghi:** “Temos trabalhado muito com a comunicação, estabelecendo um tripé embarcador, transportador e destinatário”

Segundo levantamento feito pela Fundação Dom Cabral no ano passado, os custos logísticos no segmento farmacêutico e de cosméticos apresentaram alta de 56%, devido a fatores burocráticos, restrições na distribuição em regiões metropolitanas, aumento do preço do combustível, custo de mão de obra especializada, horas extras e tempo de espera para entregar a carga, entre outros. Com

isso, é preciso trabalhar com forte estratégia operacional para otimizar a frota, conseguir negociações melhores com parceiros sem perder a qualidade e a eficácia, conta Kelly Bueno, gerente comercial da Expresso Arghi (Fone: 11 5583.1834).

“Também temos trabalhado com um fator importante: a comunicação, estabelecendo um tripé embarcador, transportador e destinatário, para conseguimos eliminar possíveis reentregas, falta de agendamento ou entregas em locais divergentes, evitando gastos de ineficiência”, diz.

O valor do investimento para atuar no segmento é alto, mas inevitável. “A maior parte está voltada para o pagamento das taxas de habilitações e alvarás, além da adequação da estrutura física com salas refrigeradas e veículos isotérmicos, contratação de responsável técnico, bem como mudanças nos atuais processos operacionais, para que o tratamento deste tipo de carga siga as exigências dos



A indústria farmacêutica vem crescendo significativamente no país. Segundo o Sindusfarma – Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo, o faturamento com remédios avançou 10,6% nos quatro primeiros meses deste ano. Da mesma forma, a produção de unida-



embarcadores", expõe Antônio Carlos Lentz, gerente comercial corporativo, e Bruna Grillo Lovato, supervisora de marketing da Transportes Translovato (Fone: 54 3026.2777).

Valdomiro Fellippe, gerente operacional da unidade de São Paulo da Via Pajuçara (Fone: 11 3585.6900), cita outros itens que elevam o custo logístico do setor: veículo rastreado, controle de limitador de embarque, amassamento da embalagem, picking da carga, armazenamento face à necessidade de agendamento e gastos com gerenciamento.

De acordo com Gustavo Piedade, gerente da operação Fleury da JSL (Fone: 11 2377.7000), um Operador Logístico sem conhecimento detalhado da área dificilmente conseguirá realizar o transporte de produtos dentro dos padrões exigidos. "Além da documentação, o contrato de serviço (SLA) e a troca de informações

são muito mais rigorosos e primordiais para o atendimento ao cliente. Em algumas operações específicas, o SLA é de 1 dia de coleta + 1 dia para entrega, não importando a região que está atendendo, pois o material é biológico e tem um período muito curto de estabilidade", expõe.

De fato, o custo logístico tem sido, cada vez mais, motivo de discussões, tanto dos embarcadores quanto dos Operadores Logísticos, conta Cássia Fernandes, gerente de vendas para o segmento de Healthcare & Chemicals da Panalpina Brasil (Fone: 11 2165.5500). "Existe uma grande necessidade do controle dessa cadeia, bem



**Lentz**, da Translovato: a maior parte do investimento no setor farmacêutico está voltada para o pagamento das taxas de habilitações e alvarás

como da manutenção da temperatura das cargas. Contudo, é uma tendência a redução dos custos em logística, seja pela utilização de embalagens passivas em detrimento das ativas (muito mais custosas), ou no uso, cada vez maior, do modal marítimo", expõe.

Flávio Dantas Fassini, head de Estratégia & Novos Negócios da 2 Alianças (Fone: 21 2139.9325), estima que os custos logísticos de armazenagem e distribuição direta dos fabricantes da indústria farmacêutica não ultrapassem 10% da receita líquida do setor. Em tempos de recessão econômica e maior dificuldade para prever as vendas, ele acredita que as empresas procuram

## Com a GKO é *simplex*: seu investimento gera **resultado**.

Visite a GKO  
na MOVIMAT  
Estande F11

A GKO é especializada em soluções logísticas para gestão de fretes terceirizados. Com 29 anos de experiência e liderança de mercado, estamos sempre buscando as inovações que sua empresa precisa para crescer.



O Confirma Fácil é uma solução 100% em nuvem da GKO que permite monitorar e acompanhar ocorrências em tempo real, além de comprovar entregas digitalmente, através de um dashboard simples e intuitivo.



TMS líder de mercado e totalmente integrável a qualquer ERP, o sistema administra mais de R\$ 6 bilhões e gera economia anual de R\$ 300 milhões para as mais de 300 empresas usuárias.



Braço da GKO dedicado ao outsourcing da gestão de transportes do embarcador, nas áreas de visibilidade, gestão da eficiência operacional, gestão de custos de transporte e auditoria de fretes.

meios de transformar custos fixos em variáveis, adaptando-se com mais flexibilidade e rapidez às variações de demanda por seus produtos no mercado.

Preocupadas com custos fixos altos e vendas abaixo do esperado, provavelmente as companhias se perguntam se vale a pena imobilizar recursos em um armazém próprio ou utilizar espaços de alto valor na fábrica para estocar produtos ou matérias-primas, além dos gastos com pessoal para administrá-lo. Ou seria mais econômico, eficiente e flexível usar apenas o espaço necessário, recebendo um serviço especializado sob medida e compartilhando recursos com outras empresas do mesmo segmento em um armazém geral?



**Felipe**, da Pajuçara: controle de limitador de embarque e alto gasto com gerenciamento estão entre os itens que elevam o custo logístico do setor

“Isso, sem contar com a garantia da guarda dos estoques, que passam a ser de responsabilidade do armazém geral, que é o fiel depositário dos produtos dos clientes”, ressalta.

O diretor de marketing & vendas da DHL Global Forwarding (Fone: 11 5042.5500), Eduardo Rodrigues, observa que os principais fabricantes e seus parceiros logísticos estão caminhando para um modelo de TCO – Total Cost of Ownership (custo total de propriedade), ao invés de simplesmente gerenciar custos com base no preço de compra.

TCO é uma compilação de custos diretos e indiretos associados a compra, transação ou atividade. “No caso da

cadeia de fornecimento de produtos farmacêuticos com controle de temperatura, o TCO envolve uma definição bem mais ampla, que inclui a segurança do paciente, passando pelas perdas de produtos e fatia de mercado e chegando até o risco da marca”, explica.

Para Marcos de Mattos Serrano, gerente de projetos da GAT Logística (Fone: 11 2413.7700), o segmento farmacêutico sabe bem como comprar de forma enxuta, mas é necessário ponderar o que se exige do Operador Logístico. “Processos como gestão de validade/lote e atividades de padronização de carga, sem citar os projetos futuros de rastreabilidade de carga e logística reversa de descarte, agregam valor à operação, mas também custos, que se não forem devidamente remunerados, colocam em risco a continuidade do negócio e tiram do operador os melhores recursos, que garantem SLAs”, observa.



## 2 Alianças garante a disponibilidade de medicamentos a cerca de 500 farmácias no interior do Brasil

Há 60 anos no mercado de gestão profissional de armazenagem e transporte, o grupo **2 Alianças** (Fone: 21 2139.9325) possui cerca de 40% do negócio concentrado na indústria farmacêutica.

Um de seus clientes é a Farmácia Popular do Brasil, que exige uma operação logística complexa, envolvendo recebimento, armazenagem, fracionamento, embalagem, expedição e transporte. “Atendemos cerca de 500 farmácias localizadas no interior do Brasil, recebendo diariamente dezenas de itens, com embalagens distintas. O objetivo é garantir a disponibilidade

de medicamentos em municípios mais distantes, onde a presença de grandes redes é pouco frequente”, explica **Flávio Dantas Fassini**, head de Estratégia & Novos Negócios.

A 2 Alianças também tem como clientes empresas globais e locais, com destaque para B.Braun e Biomerieux. Um dos diferenciais da companhia é a personalização dos serviços. “Nossos clientes podem acompanhar remotamente o desempenho de suas operações de armazenagem e transporte, em tempo real via web, acessando seus próprios painéis de controle com indicadores definidos por eles mesmos”, expõe.

Além disso, a empresa está avançando na cadeia de suprimentos e, juntamente com seus parceiros, agregou mais valor através da oferta de gestão de transpor-

tes integrada à gestão de armazenagem. O intuito, segundo Dantas, é assegurar a retaguarda dos clientes para que vendam mais. Isso também permite que os clientes dos seus clientes recebam as mercadorias conforme o nível de serviço acordado, sem surpresas.

Nos últimos 10 anos, a 2 Alianças investiu mais de R\$ 20 milhões na expansão de suas câmaras frias em novas filiais, oferecendo mais espaço de armazenagem com temperatura controlada, áreas de segregação para descarte, treinamento dos funcionários, atualizações e customizações de sistemas. Sua equipe possui seis farmacêuticos distribuídos em três filiais, alguns com mais de 20 anos de experiência no setor e outros com passagem por renomadas empresas farmacêuticas.





# DEMATIC

Nós **Otimizamos** Sua Cadeia Logística



E-Commerce



Supermercados



Varejo e Mercadorias em Geral



Vestuário



Transportadoras e Encomendas



Atacado e B2B



Farmacêuticos e Cosméticos



Alimentos e Bebidas

Contate-nos  
11 3627 3100  
contato.br@dematic.com  
[www.dematic.com](http://www.dematic.com)

DEMATIC



## DHL Global Forwarding fornece controle ativo de todas as etapas do processo para garantir segurança

A atividade principal da **DHL Global Forwarding** (Fone: 11 5042.5500) é o fornecimento preciso e eficaz de informações no agenciamento de cargas. Para

que as atividades funcionem da melhor maneira possível, investe fortemente nos funcionários e, também, em sistemas de informação de última geração. Para o setor farmacêutico, fornece agenciamento de cargas aérea, marítima e rodoviária e também serviços de valor agregado ao transporte, como: desembarço aduaneiro e 3PL (Third Party Logistics).

Eduardo Rodrigues, diretor de Marketing & Vendas, conta que um grande fabricante de medicamento com temperatura controlada procurava no mercado um parceiro logístico capaz de fornecer uma solução E2E – end-to-end (ponta-a-ponta) de transporte multimodal para escoar sua produção para o exterior. “Buscava-se uma empresa de confiança, com experiência no setor farmacêutico e com presença global para manusear produtos de alto valor agregado e muito sensíveis a excursões de temperatura”, conta.

A DHL Global Forwarding foi selecionada para implementar e gerenciar essa solução logística, fornecendo vi-

sibilidade através de um controle ativo de todas as etapas do processo, visando garantir a segurança e a eficácia da operação. A parceria começou em 2011 e continua até hoje.

Seus maiores diferenciais no segmento farmacêutico são o Thermonet, que fornece conformidade regulatória, apoiada por uma rede global de estações certificadas em Boas Práticas de Distribuição, sistemas “cloud based” de trilhagem de documentação, sensores de temperatura e monitoramento proativo 24/7/365, e o Centro de Competência, dedicado e especializado no setor, responsável por atender e operacionalizar as demandas.



## DHL Supply Chain pretende duplicar os negócios no setor até 2020

A **DHL Supply Chain** (Fone: 19 3206.2200) foi responsável por movimentar milhões de doses de vacina da gripe para a rede privada em 2015, em uma operação que foi de abril a junho. Des-

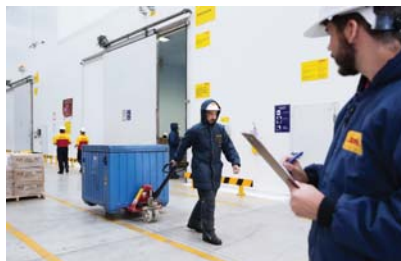
de 2008, a empresa opera na campanha da gripe. O planejamento dos esforços deste ano tiveram início em agosto de 2015, quando o projeto para recebimento, armazenagem e distribuição das doses foi concebido, contando com cerca de 250 profissionais. O público-alvo são as clínicas que necessitam receber as vacinas em tempo recorde para atender às campanhas agendadas em todo o Brasil. O processo logístico é concentrado em um Centro de Distribuição localizado em Barueri, SP, com 26.000 m² de área de armazenagem e uma temperatura con-

trolada de 15°C a 25°C, além de quatro câmaras frias (de 2°C a 8°C) para manter a qualidade do produto.

Entre 2013 e 2014, a empresa investiu R\$ 14 milhões na modernização no gerenciamento dos armazéns. Para 2016, se prepara para atualizar o sistema e atender às novas exigências da Anvisa em termos de rastreabilidade. “A pretensão é duplicar os negócios nesse mercado até 2020, com uma projeção de crescimento anual de dois dígitos”, revela Marcos Cerqueira, diretor-sênior, responsável pelo setor de saúde.

Para atender ao segmento, a DHL Supply Chain dispõe de 72.000 m² de área de armazenamento dedicada, cinco Centros de Distribuição em regiões estratégicas, armazéns com temperatura controlada e atendimento customizado para indústrias,

farmácias, grandes distribuidores, hospitais e entrega domiciliar. Com uma frota dedicada de 590 veículos, movimenta anualmente mais de 70 milhões de caixas de medicamentos e insumos. Dentre os serviços oferecidos, os destaques são: análise e redesenho de rede, gerenciamento de cadeia de suprimentos, armazenagem e gestão de pedidos, embalagem e montagem de kits, gerenciamento de transportes e auditoria de fretes, logística de peças e serviços e logística reversa.



Linde Material Handling

*Linde*

**STILL**

MEMBERS OF KION SOUTH AMERICA

# LINDE, STILL E VOCÊ. Juntos somos mais fortes.



KION South America está unindo suas marcas Linde e STILL. Uma decisão que reforça sua posição como líder do segmento que busca fortalecer o mercado, atendendo suas necessidades de maneira mais efetiva. Esta união permitirá otimizar recursos para oferecer máquinas e equipamentos sob medida para as características brasileiras, ampla rede de representantes, sólida estrutura de pós vendas e soluções cada vez mais inovadoras.

**Linde, STILL e você. Juntos somos mais fortes.**



Encontre o representante  
e a maior rede de Serviços  
Autorizados do Brasil.

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

KION South America

**KION**  
GROUP





## **GAT Logística** inaugura CD em Guarulhos, SP, totalmente voltado ao segmento com mais de 18.000 posições-paletes

No setor farmacêutico, o melhor case da **GAT Logística** (Fone: 11 2413.7700) é com uma das maiores empresas de medicamentos no Brasil, para quem a companhia realiza, há aproximadamente dois anos, o processo de gestão de inventário e expedição de produtos acabados. “Nosso grande desafio foi convencê-la a mudar seu modelo de operação, que funcionava há décadas”, explica Marcos de Mattos Serrano, gerente de projetos.

Com a alteração, alcançou-se flexibilidade e qualificação de área operacional, solidez de processos, compromisso com SLAs agressivos e tecnologia de gestão homologada. “Ponto positivo foi a GAT estar em Guarulhos, que, além de próxima a São Paulo, ao Rodoanel e ao aeroporto, tem uma condição de trânsito melhor do que os grandes polos logísticos”, conta.

A companhia acaba de inaugurar mais um Centro de Distribuição em Guarulhos, totalmente voltado ao segmento farmacêutico. Além dos aportes prediais, sendo mais de 18.000 posições-paletes em área com total controle de temperatura, armazenagem confinada para produtos

com exigências específicas e monitoramento de segurança ostensivo (interno e externo), aportou investimentos em equipamentos de movimentação para otimização dos processos produtivos.

A GAT oferece soluções completas para armazenagem e transporte, incluindo recebimento, separação, expedição, gestão de processos de qualidade e regulatórios, transporte inbound e outbound SP e RJ, além de gestão de documentos, entre outros. “Os indicadores acumulados ao longo dos anos mostram resultados superiores a 99,98% de acuracidade de inventário, e outros ainda maiores na expedição”, destaca Serrano.



## **Grupo Fleury** conta com logística especializada da **JSL**

Desde 2008, a **JSL** (Fone: 11 2377.7000) atende o Grupo Fleury com uma estrutura específica. São quatro operações dentro do cliente, diferenciadas uma da outra, envolvendo 120 colaboradores e 117 veículos.

A mais crítica envolve as transferências de malotes, que contêm material biológico em caixas térmicas. A JSL é responsável por coletar as cargas nos laboratórios de toda a região de São Paulo e Rio de Janeiro e enviar à área técnica do cliente. Esta operação, que tem como gerente **Gustavo Piedade**, conta com um sistema de rastreamento online. O SLA é de minutos para a coleta de material.

“Também levamos enfermeiras ao domicílio do paciente para coleta de exames e coletamos material em laboratórios parceiros do Fleury fora da cidade de São Paulo. Além disso, realizamos o

transporte de insumos do Centro de Distribuição do cliente, no Jabaquara, SP, até as unidades laboratoriais”, explica Gustavo.

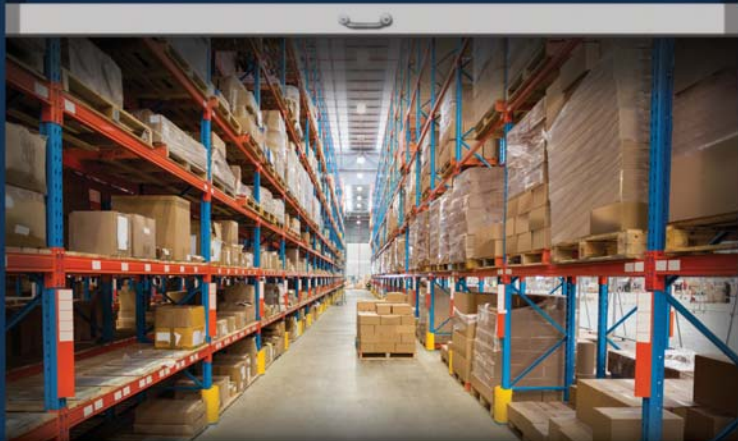
A empresa conta com sistema de rastreabilidade das cargas de alta tecnologia, uma frota com idade média baixa e manutenção rigorosa. “São veículos leves, pequenos, de baixa capacidade volumétrica, para serem ágeis no trânsito e não serem impedidos pela lei de restrição de caminhões que ocorre, por exemplo, na cidade de São Paulo”, acrescenta.

Em março, a JSL recebeu pela terceira vez um reconhecimento especial do Grupo Fleury nos quesitos qualidade, sustentabilidade, criatividade, inovação, termos e condições do serviço oferecido. A cada trimestre, o grupo realiza avaliações sobre as inovações e melhorias de processos sugeridas pelos fornecedores. Só em 2015, essas sugestões geraram um impacto positivo de R\$ 484 mil à empresa. “No ano passado, sugerimos 30 mudanças, das quais 21 foram imple-

mentadas. Por exemplo, a otimização de rotas que geram melhor aproveitamento dos veículos, havendo consequentemente redução de custo para o cliente”, acrescenta Gustavo.

Segundo ele, o maior desafio é realisar a entrega dentro do tempo de estabilidade desse material. Por isso, a importância da otimização de rotas, que é avaliada pelo sistema de rastreamento, sendo possível acompanhar os horários de chegada e saída de cada ponto de coleta. A equipe administrativa avalia se uma rota está atrasada ou adiantada e se é necessário encaixar outro veículo no atendimento. Por ser um serviço que depende de variáveis como trânsito, horário de espera no ponto de coleta, distância para o próximo ponto, entre outras peculiaridades, todo o processo é realizado manualmente pelo setor administrativo da operação e está em constante mudança de acordo com a necessidade do cliente.

# SEUS NEGÓCIOS PRECISAM DE MAIS ESPAÇO?



**Self Storage:** uma solução que otimiza a logística do seu negócio.



SEGURANÇA  
24 HORAS



DOCAS PARA  
CARGA E DESCARGA



CHAVE DE POSSE  
DO CLIENTE



ESPAÇOS DE  
2 A 500M<sup>2</sup>



ACESSO ELETRÔNICO  
COM SENHA PESSOAL



LOCALIZAÇÕES  
PRIVILEGIADAS

Somente o **GuardeAqui**, a maior empresa do setor no Brasil, possui unidades em locais estratégicos para otimizar ainda mais sua malha logística.

BAIXE AGORA O APP  
DO GUARDEAQUI



SAIBA MAIS



Central de Atendimento  
(11) 3797-3999

[www.guardeaquai.com](http://www.guardeaquai.com) |   



**GUARDEAQUI**  
SELF STORAGE

Alphaville - Belo Horizonte - Campinas - Guarulhos  
Jundiaí - Lapa - Liberdade - Limão - Rio de Janeiro  
Ribeirão Preto - Santo Amaro - Santos





## PacíficoLog investe 1,3 milhões na área farmacêutica

Para atuar no setor farmacêutico, a **PacíficoLog** (Fone: 11 2303.4022) investiu 1,3 milhões, incluindo a abertura de novas filiais, infraestrutura, adaptações prediais, equipamentos que

são necessários ao transporte de fármacos e licenças Anvisa, treinamento em pessoal e implementação de novos processos.

A empresa apostou no setor, pois já possuía ampla estrutura de filiais próprias dando cobertura a toda a região Norte com expertise único nesta região. “Depois de realizadas modificações, adaptações prediais e operacionais, conseguimos fechar com dois grandes e importantes embarcadores do segmento. Passamos em todas as vistorias e processos de homologação, o que mostra que fizemos nossa lição de casa”, conta **Tarso Lumare**, gerente nacional de vendas. Segundo ele, a empresa foi es-

colhida por dois motivos básicos: estrutura própria com qualidade operacional e foco exclusivo na região Norte.

O forte da PacíficoLog é a carga fracionada, tendo grande experiência nas entregas em diversas faixas de peso, seja 1 volume ou 5.000. “Nossas operações e malha de distribuição estão muito bem equipadas, tanto do ponto de vista tecnológico quanto estrutural e de frota”, acrescenta. A companhia também atua na lotação para todo o Brasil.



## Megaoperação da Panalpina transporta medicamentos da Alemanha ao Brasil, envolvendo 35 envirotainers

O case de destaque da **Panalpina** (Fone: 11 2165.5500) é considerado o maior carregamento para a área farmacêutica já realizado pela empresa, feito sem escalas, com destino à América

Latina. Quem conta é **Cássia Fernandes**, gerente de vendas para o segmento de Healthcare & Chemicals no Brasil.

“Recentemente, concluímos o transporte aéreo de medicamentos, com origem no aeroporto internacional de Frankfurt, na Alemanha, e destino final em Brasília, no Brasil. No total, foram embarcados 35 envirotainers (contêineres climatizados) com mecanismos de controle de temperatura, contendo 187 paletes com uma grande quantidade de medicamentos anticoagulantes indicados para o tratamento da hemofilia, encomendados pelo Ministério da Saúde no Brasil”, expõe.

Toda a operação foi coordenada na origem pela Panalpina, que processou o embarque dos paletes nos contêine-

res aeronáuticos e, posteriormente, na aeronave. No Brasil, supervisionou a chegada ao aeroporto internacional de Brasília – a companhia aérea também encarregou-se do desembarque.

As equipes da Panalpina na Suíça, Luxemburgo, França, Alemanha e Brasil trabalharam em conjunto para realizar a operação. A empresa contou também com o suporte dos parceiros Lufthansa e Envirotainer (fabricante de contêineres aeronáuticos).

“Por força das exigências das autoridades brasileiras, a Anvisa especificou que o transporte acontecesse em ambiente com temperatura controlada entre +2°C e +8°C. Para cumprir com todas as especificações, optamos por desenvolver a operação no Centro de Cargas Refrigeradas da Lufthansa, assim poderíamos lidar com a combinação de fatores: carga de grandes proporções e rígido controle de temperatura”, explica Cássia.

Em seu portfólio de clientes há uma das maiores indústrias de medicamentos do mundo, para quem a Panalpina realiza mais de 50% do transporte in-

ternacional de cargas, contando com uma metodologia de control tower, bem como a ferramenta dashboard. A estrutura de control tower permite a administração eficaz das operações, incluindo redução de custos, planejamento dos materiais prévios aos embarques, antecipação de problemas e resoluções, entre outros, tornando o controle da cadeia muito mais efetivo. Já a dashboard permite visibilidade online total ao cliente, que pode acompanhar os embarques efetuados, custos do processo, lead times etc.





## OS MELHORES PARQUES LOGÍSTICOS COM O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO.

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

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



GLP GUARULHOS (SP)  
418.496 m² de área total



GLP DUQUE DE CAXIAS (RJ)  
342.305 m² de área total



GLP CAMPINAS (SP)  
181.266 m² de área total



GLP IRAJÁ (RJ)  
109.703 m² de área total



GLP JUNDIAÍ III (SP)  
92.950 m² de área total



GLP PAVUNA (RJ)  
82.457 m² de área total



GLP CAJAMAR (SP)  
77.643 m² de área total



GLP RIBEIRÃO PRETO (SP)  
59.741 m² de área total

GLP JUNDIAÍ I (SP) – 53.343 m² de área total | GLP JUNDIAÍ II (SP) – 45.193 m² de área total | GLP ITAPEVI I (SP) – 34.955 m² de área total  
Condomínio Empresarial Barão de Mauá (SP) – 31.070 m² de área total | Louveira IV (SP) – 18.854 m² de área total | GLP JANDIAÍ II (SP) – 18.147 m² de área total  
Condomínio Empresarial Atibaia (SP) – 12.923 m² de área total | GLP LOUVEIRA II (SP) – 6.503 m² de área total

Entre em contato.

PERFEITO PARA:



Logística



e-commerce



Varejo



Indústria

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

**GLP**  
Together, we make a difference.



## RV Ímola atua no programa “Medicamento em Casa”, em SP e MT

Voltada integralmente ao segmento de saúde, atuando em toda a cadeia, a **RV Ímola** (Fone: 11 2422.2000) tem

como clientes Hypermarcas, Raia/Drogasil, DHL (que terceiriza a distribuição dos

produtos que armazena de diversos laboratórios através da RV Ímola) e Bayer.

O destaque vai para o programa “Medicamento em Casa”, executado nas cidades de São Paulo, Cuiabá e Várzea Grande, em Mato Grosso, que entrega na casa dos pacientes judiciais remédios para o tratamento de doenças como

câncer e esquizofrenia. Mais de 80 mil pessoas são atendidas pelo programa.

“Asseguramos a qualidade e integridade da entrega dos materiais em todas as etapas do processo”, garante **Thiago Amaral**, vice-presidente comercial. As atribuições da RV Ímola neste programa são: controle da dispensação de medicamentos; gerenciamento de devolução de medicamentos ao Centro de Distribuição; formalização das entregas realizadas; gerenciamento das condições de transporte e entrega dos medicamentos no domicílio dos usuários cadastrados; gerenciamento do término da necessidade de recebimento de medicamento, incluindo os casos de óbito; devolução de medicamentos; gerencia-

mento de ocorrências; e elaboração de relatórios de controle.

“Realizamos muitos treinamentos para qualificação profissional e também investimos em infraestrutura, como armazéns refrigerados, câmeras frias e qualificação do veículo, cujos custos chegam a cerca de R\$ 800 mil por ano, apenas na manutenção. Outro custo vem das licenças da Anvisa: são mais de 20, cada uma custando em média R\$ 38 mil”, revela Amaral.

A RV Ímola conta com diversos centros de distribuição voltados principalmente à área farmacêutica e sistema próprio de WMS ligado diretamente à interface de ERP dos clientes, controlando todo o fluxo operacional.



## Solução oferecida pela TNT Mercúrio permite aos laboratórios gerenciar o transporte da carga diretamente

Há alguns anos, o Healthcare é um dos segmentos verticais mais importantes para a **TNT Mercúrio** (Fone: 11 2504.2278). No Brasil, nos últimos

três anos, a empresa investiu na obtenção das licenças necessárias ao setor, na contratação de farmacêuticos especializados, no desenvolvimento de áreas específicas para este tipo de carga nas filiais, em sistemas de automação que permitem o detalhamento maior dos volumes transportados, no treinamento de equipes, no desenvolvimento de uma célula de atendimento específica para esses clientes e na adaptação e compra de veículos adequados.

**Luis Fernando França**, national key account manager — Healthcare,

cita como clientes grandes laboratórios, que até pouco tempo utilizavam Operadores Logísticos para gerenciar o transporte. “O OL, que em muitos casos não possui uma grande frota e filiais próprias com ampla cobertura nacional, é obrigado a subcontratar outros transportadores para atender às entregas em todas as regiões do país. Isto pode comprometer a qualidade do serviço oferecido e, também, aumentar o prazo de recebimento de informações importantes”, opina.

Assim, a TNT Mercúrio percebeu que haveria uma grande oportunidade de agregar valor à logística destes laboratórios se os próprios gerenciassem diretamente o transporte da sua carga. “Com autonomia para escolher o transportador, o laboratório conta com uma melhor negociação do frete e, principalmente, com maior controle sobre o

transporte, e aumenta a qualidade do serviço”, conta França.

A TNT oferece rastreabilidade de todo o transporte e também acesso rápido e eficaz a informações que permitem melhorar o gerenciamento de desvios e planos de ação. “Esses laboratórios têm demonstrado uma grande satisfação em atualizarem seus modelos de negócio, e toda a cadeia já sente o impacto positivo que isto traz às diversas áreas das empresas que demandam um ótimo serviço, como logística, operação, vendas e atendimento.”

A empresa oferece soluções em transporte rodoviário, aéreo e Clinical Express nacional e internacional, além de possuir ferramentas de automação para rastreamento e visibilidade, contando com uma torre de controle Healthcare para atendimento exclusivo dos clientes. Logweb



# O NOSSO NEGÓCIO É FAZER COM QUE O SEU NUNCA PARE.



A Rede de Serviços Moura atua na venda, prestação de serviços e assistência técnica de baterias industriais, atendendo a todas as necessidades que o seu negócio possui, com as soluções tecnológicas mais avançadas. Um trabalho baseado no know-how do Grupo Moura, que atua há quase 60 anos no mercado e agora oferece o cuidado que a energia do seu negócio merece. **Acesse o site e conheça o nosso trabalho: [www.rsmoura.com.br](http://www.rsmoura.com.br).**



CENTRAL DE ATENDIMENTO MOURA: 0800 701 2021 | (81) 3411 1446

# CLARK Empilhadeiras apresenta nova linha de máquinas a combustão

**A** CLARK Empilhadeiras (Fone: 19 3856.9090) está lançando uma nova família de empilhadeiras a combustão, a GTS, parte de sua estratégia que vai culminar na comemoração, em 2017, de seu centenário, além de seus esforços para fomentar os negócios, reforçar a marca e produtos. Além da divulgação nacional do novo produto, a CLARK está promovendo treinamento de sua rede de distribuidores, eventos regionais e condições especiais de vendas para o lançamento.

### Nova família

A família GTS será disponibilizada em modelos com três capacidades de carga distintas: 2.500 kg (GTS25); 3.000 kg (GTS30) e 3.300 kg (GTS33), elevação de torre até 7 metros e motorizações a Diesel e GLP. “Na versão GLP, a série GTS é equipada com a versão atualizada do motor Mitsubishi 4G64, tradicional parceira da Clark, com a tecnologia PSI em seu sistema de injeção e um ganho

de até 37,25% de potência – 70 HP (o modelo anterior era de 51 HP) –, proporcionando maior produtividade em seu desempenho”, diz a responsável pelo Marketing na CLARK Empilhadeiras, Daniela Gomes. Ainda segundo ela – que lembra que a empresa é subsidiária da CLARK Material Handling International, responsável pela venda de equipamentos da marca no Brasil –, a família GTS tem dois grandes destaques tecnológicos de série que transformam seus equipamentos em modelos altamente competitivos em termos de custo-benefício: freios a disco banhados a óleo, que vêm em série – item livre de manutenção que pode chegar a ter 10 mil horas de vida útil, além de proporcionar alta eficiência com o mínimo de esforço para o operador do equipamento: quase 50% se comparado aos freios a tambor, segundo Daniela – e alavancas do comando hidráulico posicionadas ao lado do assento do operador.

De fato, destaque das máquinas GTS é a maior ergonomia na cabine do operador, que incorpora ajustes longitudinais de encosto e de peso no assento do operador, aliado ao ajuste da coluna de direção e amplo espaço na cabine, oferecendo maior conforto ao operador e atendendo a 97,5% das estaturas da população adulta no mundo, comenta a responsável pelo Marketing. “A sobreposição das vigas das torres proporciona um intertravamento entre estas e um perfil estreito de forma a maximizar o campo de visão; já as barras

de segurança superiores da torre correm paralelas à linha de visão do operador, resultando em uma visão livre e desobstruída.”

Os equipamentos têm, ainda, em sua cabine, degraus largos e abertos, com placas antiderrapantes; assento ajustável; três pontos de apoio para entrada e saída do equipamento – apoio do braço, alça de apoio e degrau de acesso; e coluna de direção ajustável.

“Projetamos para essa família um conjunto de alavancas hidráulicas integrado ao capô, assim como o freio de estacionamento localizado ao lado do assento, proporcionando melhor ergonomia ao trabalho do operador. O banco tem suspensão e acompanha braços de apoio articuláveis, deixando o operador à vontade para uso e conforto na operação de alavancas” esclarece Daniela.

Ela finaliza dizendo que a empresa tem na GTS modelos competitivos, tanto em aspecto tecnológico quanto de preço, para fazer frente ao concorrido mercado atual. “Nosso objetivo com esse lançamento, já aprovado em outros países pelo mundo, é conquistar market share e oferecer às empresas brasileiras um equipamento forte para suas operações. A CLARK Empilhadeiras está preparada para atender ao mercado com estoque de equipamentos e também amplo estoque de peças exclusivo para esses modelos. Nossas expectativas são positivas e acreditamos que a Família GTS vai conquistar as empresas em todo o território nacional com seus diferenciais e itens de série”, finaliza Daniela. [www.clarkweb.com.br](http://www.clarkweb.com.br)





# IBL LOGÍSTICA

De onde  
você estiver  
para onde  
você quiser

**14** Filiais  
distribuídas  
por todo o Brasil

+ Bases Operacionais  
em todos os estados



**TRANSPORTES**

AÉREO | RODOVIÁRIO | DTA

**ARMAZENAGEM**

DISTRIBUIÇÃO

**INTERNACIONAL**

**GERENCIAMENTO  
DE RISCO**

## SETORES



**FÁRMACO**



**ALIMENTÍCIO**



**QUÍMICO**



**ELETRÔNICO**

Certificações



ANVISA



Matriz IBL Logística • Guarulhos • SP

55 11 2696.2230 [www.ibllogistica.com.br](http://www.ibllogistica.com.br)



Tecnologia e Qualidade

**CARREGADORES  
DE BATERIAS**

**LINHA ALTA FREQUÊNCIA**



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

- ✓ **Opção de Locação**
- ✓ **Garantia de 02 anos (Linha Tracionária)**
- ✓ **Empresa 100% Nacional**
- ✓ **A solução ideal para sua operação**

**NOSSAS LINHAS DE  
CARREGADORES**

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



PABX: 19- 3886-8044

[www.kmcarregadores.com.br](http://www.kmcarregadores.com.br)  
[km@kmcarregadores.com.br](mailto:km@kmcarregadores.com.br)

tecnologia

## Sistema para gerenciamento de contratos reduz custos

**G**erenciar todos os contratos assinados pela empresa não parece uma tarefa fácil... quando se fala em prestação de serviços, o maior desafio consiste, justamente, no controle e organização dos documentos. Ana Gabriela Malheiros de Oliveira, sócia da área Consultiva & Contratual da Vigna Advogados (Fone: 11 2649.4103), explica que o mercado de logística e transporte trabalha com contratos dotados de



**Ana Gabriela:** as empresas estão cada vez mais abertas à sistematização e organização de sua operação, inclusive por exigências de compliance

avaliações pautadas em SLA (Service Level Agreement), de forma que há pelos tomadores de serviço avaliação constante da qualidade e quantidade de serviço prestado, e isto em vários aspectos, como, por exemplo, pontualidade. "Ademais, o mercado do transporte trabalha com muitos parceiros para o desenvolvimento de sua atividade, de forma que o controle dessas transações também é fundamental, sob pena de grave prejuízo à empresa", acrescenta.

Para auxiliar nesse processo, surgiu o Legal Control, um sistema de gestão de contratos que possibilita, de acordo com os interesses e prioridades, a inserção de informações que serão objeto de gestão e estão estabelecidas em cada documento. "Tendo em vista que ele permite à companhia trabalhar com as suas prioridades, ou seja, eleger dentro de um contrato pactuado aquilo que lhe é mais importante, ela poderá gerir vigências contratuais, reajustes de valores, datas de pagamentos, cumprimentos de obrigações

e garantias, níveis de serviço prestado, eventuais aplicações de multas ou descontos nos valores pagos a título de contraprestação e o que for necessário", expõe Ana Gabriela.

O Legal Control foi pensado e criado de forma a atender interesses jurídicos, administrativos e comerciais. Seu desenvolvimento se deu em virtude de necessidades reais verificadas tanto em pequenas quanto em grandes empresas. "No caso das

de logística e transportes, a gestão dos contratos em que figuram como contratadas é essencial para a manutenção de um bom desempenho junto aos clientes. Já quando é contratante, em especial de parceiros, é essencial para evitar o prejuízo", conta.

A organização de contratos sempre reflete em redução de custos. Organizações internacionais estimam que, em uma visão conservadora, a gestão desses documentos permita em curto prazo economia de 2%. Nesta época de tão grandes desafios econômicos, é fundamental dar total atenção a todos os processos para que possam diminuir gastos desnecessários.

### Características

O sistema possui três módulos: contratos, procurações e negociações. O primeiro módulo permite a criação automática de documentos de acordo com a alimentação do sistema. Os módulos dedicados à procuração e negociações permitem a gestão de

todas as informações atinentes aos temas, além de armazenamento de documentos em qualquer formato.

É alimentado de acordo com a prioridade e a necessidade de cada cliente, já que, inclusive, o conteúdo do contrato será variável em relação ao core business. Isso é feito pela própria empresa ou pela contratação do BPO – Business Process Outsourcing. Ou seja, o Legal Control também pode ser totalmente terceirizado, que é forma cada vez mais adotada.

Ana Gabriela explica que as organizações acabam dependendo custo, mão de obra e foco em um Departamento Contratual que, na maior parte das vezes, não se destaca enquanto produto ou serviço principal da companhia. “Considerando essa realidade é que surgiu o BPO consistente na terceirização ou outsourcing de um trabalho relevante e complexo sobre o qual a companhia não pode e não deve se debruçar”, adiciona.

Ela diz que, dessa forma, a possibilidade de terceirizar todo o trabalho envolvendo os contratos, desde a elaboração do documento, debates acerca de clausulados com partes contrárias, até a gestão de sua vigência e seu reajuste de valor, proporciona diversas vantagens.

O sistema poder ser instalado no cliente ou ser utilizado nas nuvens, sendo esta última a forma mais utilizada, pois proporciona segurança, além de não ocupar espaço em servidor interno. Vale lembrar que é importante que todos os documentos empresariais sejam armazenados ao menos por cinco anos, para segurança em vários âmbitos (fiscal, cível, etc.).

Para Ana Gabriela, as empresas estão cada vez mais abertas à sistematização e organização de sua operação, inclusive por exigências de compliance e demais necessidades, em especial de grandes companhias. E a sua? Já pensou nisso? Logweb

**NO PORTAL  
LOGWEB VOCÊ  
NAVEGA EM  
LOGÍSTICA  
NUNCA D'ANTES  
NAVEGADA**



## **SUA CARGA VIAJANDO** COM AGILIDADE E SEGURANÇA PELAS MELHORES ROTAS DO BRASIL E DA AMÉRICA LATINA

- TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL
- FTL e LTL | FCL e LCL
- CARGA DE PROJETO
- REMOÇÃO DE CONTÊINER
- CABOTAGEM
- ARMAZENAGEM E DISTRIBUIÇÃO



# Sua empresa está pronta para a indústria 4.0? Saiba o que isso significa e faça parte

**P**rimейramente, você sabe o que é indústria 4.0? Segundo a CNI – Confederação Nacional da Indústria, o termo se refere à integração digital das diferentes etapas da cadeia de valor dos produtos industriais, desde o desenvolvimento até o uso. Além disso, envolve a criação de novos modelos de negócio, produtos e serviços a eles atrelados.

Através da conexão entre máquinas, sistemas e ativos, as organizações podem criar redes inteligentes em toda a cadeia de valor que permitem controlar, de forma autônoma, os módulos de produção. Quer dizer que as fábricas inteligentes terão capacidade e autonomia para prever falhas nos processos, agendar manutenções e se adaptar aos requisitos e mudanças não planejadas.

Pesquisa realizada pela CNI com 2.225 empresas de todos os portes entre 4 e 13 de janeiro de 2016 identificou a adoção de dez tipos de tecnologias digitais e seu

uso em diferentes estágios da cadeia industrial. A maior parte dos esforços feitos pela indústria no Brasil está na fase dos processos industriais. Setenta e três por cento das que afirmaram usar, ao menos, uma tecnologia digital o fazem na etapa de processos. Outras 47% utilizam na etapa de desenvolvimento da cadeia produtiva e apenas 33% em novos produtos e novos negócios.

A digitalização é o primeiro passo para a indústria entrar no novo patamar tecnológico. Em outros países onde a indústria 4.0 está mais avançada, ela já propiciou o aumento da produtividade e a redução de custos de manutenção de equipamentos e do consumo de energia, sem falar no aumento da eficiência do trabalho.

Especialistas acreditam que novas tecnologias podem ter um grande impacto particularmente na logística de contratos e intralogística, trazendo um novo conceito, de intralogística 4.0, que envolve a automação total de armazéns, criando operações cada vez mais inteligentes.

Para ajudar as empresas brasileiras a se adequarem a esse conceito, a Still (Fone: 11 4066.8100), uma das maiores fabricantes de empilhadeiras do mundo, fundada em 1920 na Alemanha e há mais de 40 anos no Brasil, oferece soluções completas e conectadas para toda a cadeia de abastecimento, permitindo o gerenciamento remoto de fluxo de materiais e frota, envolvendo

desde empilhadeiras industriais operadas manualmente até armazéns totalmente automatizados. É o que se chama de serviço one-stop shop, ou seja, o cliente concentra suas compras em um único fornecedor, que é responsável por disponibilizar todos os materiais que ele precisa.

“Realizamos o estudo completo do armazém disponível e fazemos o planejamento de forma a garantir o melhor aproveitamento do espaço. O cliente pode acompanhar e coordenar toda a sua operação através de aplicativos disponíveis para aparelhos móveis”, conta Kareen Ratton, gerente de marketing da Still.

Essa integração entre os elos da cadeia tornou-se possível graças às aquisições que a Kion Group vem fazendo ao longo dos anos. Além da Still, fazem parte do grupo as marcas Linde, Fenwick, OM AINDA, Baoli, Voltas, Egemin Automation e, mais recentemente, Dematic. Dessa forma, a empresa tornou-se um dos principais fornecedores globais de soluções de intralogística inteligentes, estando apta a acompanhar cada cliente em sua jornada para indústria 4.0 e intralogística 4.0 em todos os lugares.

Kareen cita como exemplo uma fábrica de suco da Alemanha que atua com o armazém no escuro, ou seja, o ambiente é completamente automatizado e funciona sem pessoas no local. Para a gerente de marketing, o Brasil ainda não está preparado para essa realidade, mas a Still tem todo o know-how para oferecer a solução. Esta e outras operações com tecnologias da empresa podem ser vistas no link [goo.gl/cjUwG0](http://goo.gl/cjUwG0).







## UMA PEÇA ERRADA PODE MUDAR TUDO.

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





# Bauko

TOYOTA  
EMPILHADEIRAS



RAYMOND

**PENSOU EM  
EMPILHADEIRA?  
A BAUKO TEM**



#### SEMINOVAS



Preços imbatíveis,  
com garantia e  
revisão da Bauko

#### LOCAÇÃO



Mais de 3.000  
empilhadeiras  
locadas em todo Brasil

#### VENDAS



Os melhores preços,  
nas melhores  
empilhadeiras

#### PÓS-VENDA



O melhor  
atendimento antes  
e depois da compra

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

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

**Bauko**

SOLUÇÕES EM  
MOVIMENTAÇÃO DE NEGÓCIOS

TOYOTA  
EMPILHADEIRAS



RAYMOND

Rua Santa Erolides, 200 - Osasco/SP - 11.3693-9339  
www.baukomovimentacao.com.br  
bauko.movimentacao@bauko.com.br

## expansão

# Manitou abre fábrica no Brasil e começa a produzir manipulador com plataforma

**T**á uma boa notícia que ajuda a elevar os ânimos nesta fase econômica tão turbulenta do país. A Manitou (Fone: 11 3037.3225), empresa francesa com mais de 60 anos dedicados à fabricação de equipamentos para movimentação de materiais – como manipuladores telescópicos, empilhadeiras, plataformas e minicarregadeiras – investiu no Brasil e acaba de inaugurar sua primeira linha de produção fora do eixo Europa e Estados Unidos, onde já conta com nove plantas.

Localizada em Vinhedo, interior de São Paulo, a nova fábrica possui 7.000 m² divididos em produção de máquinas, estoque de peças e centro de treinamento. A escolha do local se deu pela facilidade de acesso aos aeroportos de Viracopos, em Campinas, e Guarulhos, em São Paulo, e ao Porto de Santos, principais portas de importações e exportações do país.

A história da companhia no Brasil começou em 2008, com a venda de produtos através de distribuidores e gerenciamento direto da França. Em 2014, a Manitou iniciou uma profunda análise do mercado e trouxe para cá a comercialização das marcas Mustang e Gehl. Desde então, o grupo identificou a necessidade de estar presente no Brasil e deu início



**Bracco:** “vemos o Brasil com um grande potencial de crescimento, uma vez que a obtenção do Finame irá facilitar a aquisição de nossas máquinas”

ao projeto de expansão com a construção da fábrica, cujo processo demorou mais de seis anos, entre pesquisas, estudos e muitas visitas.

“Trata-se de um país muito relevante para nós, pois vemos um grande potencial de crescimento, uma vez que a obtenção do Finame irá facilitar a aquisição de nossas máquinas. Além disso, o Brasil oferece boas perspectivas em quatro importantes mercados: mineração, construção, industrial e agrícola, principalmente neste

último, já que aqui há muito espaço para crescer em mecanização no setor”, expõe Marcello Bracco, diretor da operação nacional.

As expectativas são otimistas, segundo Michel Denis, CEO mundial. “Investimos na América Latina para conquistarmos a liderança na região, como temos no resto do mundo. Em 2018, a Manitou pretende ser o número 1 nos seus mercados de atuação”, disse. No futuro, a fábrica brasileira também pode ser aproveitada para exportações de produtos para a América Latina.



O movimentador de cargas MT-X 1841 é o primeiro equipamento produzido pela empresa em Vinhedo, SP

## Equipamentos

Por enquanto, a empresa está produzindo o movimentador de cargas MT-X 1841, para profissionais da área de construção que necessitam manipular elementos volumosos e pesados com até 4,1 toneladas ou colocar paletes a até 18 metros de altura. Uma de suas vantagens é não ser apenas um manipulador, mas, também, uma plataforma aérea. A primeira unidade fabricada em Vinhedo foi vendida para a Eleva Brasil, locadora de Santana de Parnaíba, SP, que assinou um plano de entregas para o ano.

Já está em projeto a produção do MT-X 1441, com elevação de 14 metros e capacidade para até 4,1 toneladas. Os demais equipamentos do portfólio da empresa são



**Denis:** "investimos na AL para conquistarmos a liderança na região. E em 2018, a Manitou pretende ser o número 1 nos seus mercados de atuação"

importados da Europa, disponíveis através de diversos distribuidores locais. Não se sabe ainda quais outros modelos serão produzidos na fábrica brasileira, vai depender do desenvolvimento do mercado.

A empresa aposta no serviço e no atendimento de peças de reposição. Noventa e dois por cento das peças estão disponíveis a pronta-entrega — os outros 8%

vêm da Europa. O objetivo é chegar a 95% de disponibilidade imediata até o fim de 2016, para todo o país.

Vale lembrar que a Manitou celebrou no ano passado a marca de 500 mil máquinas vendidas. Logweb

**Ler uma revista é bom.**

**Ler a Logweb é muito mais.**

**ASSINE AGORA.**



**DHOLLANDIA**

**A Dhollandia, o maior fabricante mundial de Plataformas Elevatórias de Cargas e Passageiros, está com uma de suas fabricas instaladas no Brasil desde 2008.**



019 3838.8180



info@dhollandia.com.br



**DHOLLANDIA BRASIL**

R. João Gouveia nº 290,  
Matão - Condomínio Coronel  
CEP: 13.180-385 - Sumaré - SP - Brasil

**Produzimos atualmente mais de 50.000 unidades por ano, oferecendo uma completa gama de modelos e capacidades, de 150 a 16.000kg.**

**Contamos com uma rede de representantes com assistência técnica nas principais cidades do país.**

# Já estão abertas as inscrições para a edição 2017 do IFOY Award. Logweb é jurada.

**O**s fabricantes de equipamentos de movimentação e armazenagem, bem como os prestadores de serviços de intralogística, de todo o mundo, já podem inscrever suas soluções no IFOY – International Forklift Truck of the Year Award, considerado o “Oscar da Intralogística”.

No total são oito categorias, abrangendo praticamente todas as áreas. Além das duas categorias de empilhadeira tradicionais – “Contrabalançada até 3,5 toneladas” e “Contrabalançada acima de 3,51 toneladas” –, há também a categoria “Veículo Especial”, para contêiner stackers, transportadores e empilhadeiras com capacidade para mais de 8 toneladas, por exemplo. No caso de “Empilhadeira de Alta Elevação para Armazém” e “Empilhadeira de

Baixa Elevação para Armazém”, podem participar equipamentos com altura de elevação abaixo e acima de seis metros. Shuttles também são admitidos na categoria “Veículos Guiados Automaticamente (AGV)”.

Já “Soluções em Intralogística” não foca os veículos em si, mas a expertise em planejar e implementar a solução. O concurso está aberto a conceitos de armazenagem integrados, sistemas ou soluções de software aplicados com sucesso, tais como de gestão de armazéns e frotas, sempre dentro do contexto de intralogística.

Por fim, a categoria “Especial do Ano” dá ênfase a detalhes técnicos ou componentes que visam à eficiência de custos, à sustentabilidade ou às condições físicas/psicológicas do usuário. Por

exemplo, inovações ergonômicas, como elementos de controle, componentes de automação ou novas tecnologias de acionamento.

“O fator chave para encontrar os melhores provedores é a inovação, mas o júri também atribui importância à praticidade da máquina ou da solução”, enfatiza Anita Wurmser, presidente do júri. Segundo ela, o prêmio documenta a capacidade de desempenho do setor, ajudando a aumentar a competitividade na área. “Gerentes de logística sabem muito bem que a indicação ao IFOY é como uma recomendação de compra”, completa.

As inscrições são feitas através do [www.ifo.org](http://www.ifo.org) e se encerram no dia 18 de novembro de 2016. A fase de testes acontece em março de 2017, em Munique, Alemanha.

### Seleção

A escolha das “Melhores do Ano” ocorre através de um processo de seleção que envolve múltiplas fases. Na primeira, um júri independente de jornalistas de veículos especializados do mundo todo, incluindo a **Logweb** (a primeira publicação das Américas a fazer parte), nomeia os candidatos mais promissores. Os “melhores dos melhores”, então, passam por uma bateria de testes, sendo um deles o científico IFOY Innovation Check. O objetivo é permitir



Os vencedores do IFOY Award 2016 foram revelados em cerimônia realizada durante a CeMAT, em Hannover, no mês de maio

que os jurados comparem os finalistas entre si e tenham informações para basear a decisão. O IFOY Test é conduzido pelo jornalista holandês Theo Egberts, enquanto o IFOY Innovation Check é realizado pelo Instituto Fraunhofer de Fluxo de Materiais e Logística (IML), de Dortmund, bem como pelo presidente de Máquinas e Técnicas Logísticas da Universidade Helmut Schmidt, de Hamburgo.

Para a edição 2017, serão 25 jurados de 18 países. O resultado será anunciado durante a feira Transport Logistic de Munique, que acontece entre 9 e 12 de maio.

### Sobre a premiação

Desde 2013, o IFOY Award é referência quando se fala em eficiência de custos e inovação. Patrocinado pelo Ministério da Economia e Energia da

**Veja a  
cobertura**  
da edição 2016  
no portal Logweb  
([www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)),  
basta digitar a palavra  
"IFOY" no campo  
de busca.

Alemanha e pela VDMA – Associação de Movimentação de Materiais e Sistemas de Logística, tem como parceiros a Deutsche Messe, realizadora da CeMAT, principal feira de intralogística, de Hannover; a feira Transport Logistic de Munique; Bauma & IFAT Events. Os parceiros são a Chep, líder global no mercado de pool de paletes, e a Fronius, especialista em tecnologia para carregamento de baterias. Logweb

### Categorias do IFOY Award 2017

- Empilhadeira Contrabalançada até 3,5 toneladas
- Empilhadeira Contrabalançada acima de 3,51 toneladas
- Veículos Especiais
- Empilhadeira de Alta Elevação para Armazém
- Empilhadeira de Baixa Elevação para Armazém
- Veículos Guiados Automaticamente (AGV) e Shuttles
- Solução em Intralogística
- Especial do Ano

/ Perfect Welding / Solar Energy / Perfect Charging

**Fronius**  
SHIFTING THE LIMITS

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



**CONFIRMA ESTA NOVIDADE NA FEIRA  
MOVIMAT 2016**  
Expo Center Norte | Pavilhão Branco  
20 a 22 de Setembro | São Paulo - SP  
Rua A estande 2



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



## Total Service adquire sistema Alcis

A Total Service (Fone: 34 3249.1600) – Operador Logístico mineiro – adquiriu o WMS Alcis AG – versão para armazém geral, que inclui o módulo fiscal para emissão de notas fiscais –, com os módulos adicionais Dashboard, Trigger, Builder e Billing. Segundo Luiz Régo, CEO da Alcis (Fone: 11 5531.7444), o WMS Alcis AG é um sistema de gerenciamento de armazém que, através de uma única instalação, gerencia vários depósitos, físicos ou lógicos. “Ele permite, com um baixo esforço de configuração, adaptar-se às necessidades concretas de cada depósito, cobrindo sem necessidade de customizações adicionais a maioria das funcionalidades exigidas pelas operações.” O Dashboard Alcis é uma ferramenta criada para facilitar a visualização dos indicadores de inúmeros processos em uma operação, de maneira simultânea e em tempo real, via web. Já o Trigger envia e-mail, SMS ou gera um relatório conforme tenha sido configurado por evento ou em função de uma ocorrência. O Builder é um extrator de dados para criação de relatórios. E com o Billing é possível fazer o faturamento automático das operações dos clientes, com cadastros de serviços de cobrança, associação de serviços a contratos, geração de ordem de faturamentos, entre outros.

## Vantine Consulting comemora 30 anos

A Vantine Consulting (Fone: 11 3598.1200) está comemorando 30 anos de existência, ao mesmo tempo em que José Geraldo Vantine recebeu, no dia 31 de agosto último, em Brasília, DF, a Medalha de Mérito do Transporte – láurea máxima do setor de transporte e logística –, por decisão do Conselho Superior da NTC&Logística.

A Consultoria nasceu em 1986, no dia 15 de agosto, em plena crise do Plano Cruzado, período do ex-presidente Sarney, e de lá para cá, junto com o seu presidente, participou e promoveu diversas atividades: missões internacionais em parceria com Universidades Americanas e Entidades Europeias, levando executivos brasileiros para cursos e visitas técnicas dedicadas; realização de seminários aos profissionais em fase de formação aqui no Brasil ministrados por professores da Academia Americana e Inglesa; realização de seminário nacionais, na maioria, temáticos, formatados com vários palestrantes dentro de um tema central e subtemas, visando o intercâmbio de informações através de cases; publicação da revista *Logística Moderna*, considerada a primeira integralmente dedicada à logística e SCM; realização do Prêmio Logistop, também considerada a primeira premiação no Brasil para os Melhores da Logística; em parceria com a IM&C, especializada em grandes eventos, realização, a partir de 1988, do Logistech Brasil '88 - durante 5 dias, 60 palestras foram disponíveis para mais de 400 participantes; através de alianças com entidades de ensino, promoção de cursos específicos e de média/longa duração, com destaque em especial para o 1º MBA de Logística, realizado em conjunto com a Escola Trevisan de Negócios e a Universidade UNA em Belo Horizonte. No ambiente do Logistech Brasil '88, José Geraldo convidou alguns profissionais para uma reunião no Hotel Transamérica e plantou a semente que, após dois anos de estudos e formatação dos estatutos, no dia 06 de junho de 1989, em Assembleia Geral com mais de 300 pessoas, deu origem à Associação Brasileira



Vantine (dir.) e Cesar Meireles, presidente da ABOL – Associação Brasileira de Operadores Logísticos

de Logística – ASLOG. Nos últimos anos da década de 80, José Geraldo coordenou o Comitê de Logística da ABRAS, no qual foram desenvolvidos estudos de produtividade na operação de abastecimento entre fornecedores e supermercados – um deles derivou no Projeto do Paleta Padrão Brasileiro – PBR, projetado pela Vantine e testados/ensaiados pelo IPT, e criado o Comitê Permanente de Paletização – CPP, responsável pela curadoria da qualidade e gestão da intercambiabilidade dos paletes. Outra inovação da Vantine, visando a integração dos profissionais, foi a criação do “Clube da Logística – LOGISPOINT”. “Um Ponto de Encontro mensal durante um almoço de networking e conhecimento através de palestrantes de renome. E uma vez ao ano, a realização do Logistrends, oferecendo um panorama do ano encerrado e a previsão para os anos posteriores, num jantar festivo”, lembra o presidente. Ainda dentro da ABRAS, José Geraldo criou o Comitê de Distribuição Urbana – CDU, formado por mais de 15 entidades, entre elas ANFAVEA, SETCESP, CET, de onde nasceu a conceitualização e as especificações do VUC – Veículo Urbano de Carga. Como instrumento de apoio a todas as demais iniciativas de formação de profissionais, também foram lançados diversos livros e vídeos, com destaque para os vídeos: “Logística Integrada”, de 1988, e “Logística – Teoria e Prática”, produzido pela NTC, em 2012. Também trouxe o livro “Administração Estratégica da Logística” traduzido e adequado ao Brasil, de autoria de Douglas Lambert, James Stock e Vantine.





Transpaleta  
elétrica

# Deixe a Retrak movimentar os seus produtos



1,6 t

Empilhadeira  
elétrica patolada



2,0 t

Empilhadeira  
elétrica retrátil



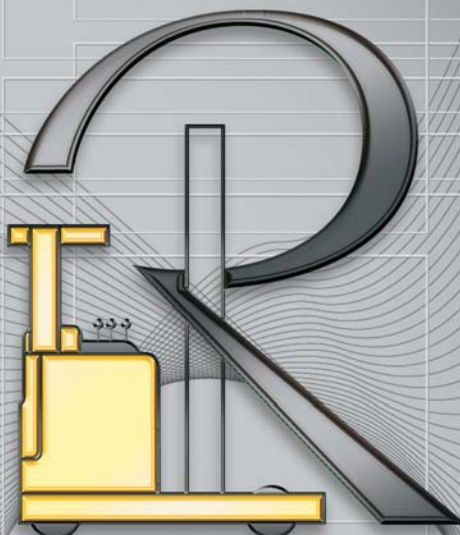
2,5 t

Empilhadeira a  
combustão de contrapeso



2,0 t

Empilhadeira elétrica  
de contrapeso



ddesign.ppg.br



Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464

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



# Equipamentos usados: várias disponibilidades no mercado, em razão do momento econômico

Em tempos de crise, optar pela compra de equipamentos novos não é a melhor opção. Daí, partir para os usados pode ser vantajoso. Mas, alguns pontos precisam ser levados em conta nesta escolha.

**C**rise econômica e consequente baixa demanda fazem com que os investimentos em equipamentos novos sejam postergados. Daí, diante de uma necessidade iminente de não prejudicar o escoamento da produção, escolher um equipamento usado pode ser uma opção rentável. Mas, como veremos nesta matéria especial, este tipo de compra tem algumas vantagens, e também oferece riscos.



## Mercado aquecido

Tiago Daniel, diretor comercial da Advance Empilhadeiras Peças e Serviços (Fone: 19 3307.8622), destaca que as vendas de usados estão bastante aquecidas – a empresa tem percebido muita procura por equipamentos, desde paletes manuais até empilhadeiras a combustão. Isto porque, de acordo com Daniel, as empresas que utilizam máquina alugada optaram por eliminar o aluguel e investir no equipamento próprio para sair da despesa mensal fixa. “Em um momento em que as linhas de crédito bancárias estão curtas, o parcelamento direto, as trocas de usados por seminovos e as vendas casadas, como leasing-back, com certeza estarão em alta”, acredita o diretor comercial.

De fato, Rafael Arroyo, gerente de marketing da Crown Equipment Corporation (Fone: 11 4585.4040), lembra que os equipamentos usados têm sido uma boa opção para as empresas que pretendem adquirir equipamentos de movimentação e armazenagem, dado o preço reduzido, à semelhança do que vem acontecendo com os carros usados no segmento automotivo. Neste contexto, ele avalia que o segmento de usados deve crescer pela opção de menor investimento inicial de aquisição.

“Estamos com o mercado de seminovos muito aquecido, já que este apresenta ser uma grande oportunidade para empresas que buscam equipamentos com menor valor de aquisição, reforma-dos e com garantia de fábrica.”

A análise, agora, é de Filipe Novacoski, supervisor de rental da Toyota Material Handling Mercosul Ind. e Com. de Equipamentos (Fone: 11 3511.0400). A visão da empresa também é otimista quanto ao mercado de venda de seminovos para os próximos dois anos.

O engenheiro Giuseppe Corsi, do Departamento Comercial da Kaufmann (Fone: 11 2165.1148), também aponta que o segmento de usados está sofrendo menos com a crise, pois as empresas estão buscando

soluções mais econômicas para sua logística, utilizando muitas vezes equipamentos seminovos. “Acreditamos que as empresas terão boas oportunidades de aquisição dos próprios equipamentos locados”, diz ele.

Falando especificamente do segmento de niveladoras de doca, Fabio Alexandre Xavier, administrador da Nivelartec Indústria Comércio e Serviços de Plataformas (Fone: 16 3337.9035), também revela que os equipamentos usados têm uma constante, procura pelo mercado – “atualmente, quando um cliente precisa trocar uma niveladora, dependendo das condições,



**Pedro**, da Retrak: entre os “perigos” de adquirir uma máquina usada estão o custo de manutenção elevado e o desempenho menor devido à tecnologia da época

pegamos o usado do cliente na troca, independentemente da marca, fazemos toda a manutenção necessária e colocamos para locação, mas principalmente para venda, pois há uma procura intensa por este tipo de equipamento usado”.

Xavier também reforça que o mercado de usados possui seu público, em geral empresas de pequeno porte que optam por comprar usados por questão de custo – desde 2015 esta procura se intensificou e, desta forma, a perspectiva da Nivelartec é que a venda de usados continue em alta enquanto durar a crise econômica no país.

Antonio Carlos Rubino, diretor da Trax Rental do Brasil (Fone: 11 4468.7777), é outro representante do setor de empilhadeiras que aponta que o segmento de venda de equipamentos usados tem aumentado consideravelmente devido aos altos preços dos equipamentos no-

vos, aliado ao custo do crédito bem elevado – a altas taxas de juros praticadas pelo sistema financeiro. “Devido a esses fatores, a procura por equipamentos usados tem aumentado.”

Já a análise de Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Comércio e Representações de Máquinas (Fone: 11 2431.6464), aponta para um mercado de usados que continua no mesmo patamar de anos anteriores.

Segundo ele, o cliente que opta por comprar equipamentos usados é o pequeno e médio, que tem uma utilização reduzida – normalmente esta utilização média é de um turno de 8 horas x dia. “Grandes empresas optam pela loca-



**Maria**, da Kion: os preços dos equipamentos tendem a cair quando ocorre uma grande oferta de máquinas usadas por encerramento de contratos de locação

ção de equipamentos novos”, revela Pedrão.

Na contramão desta opinião, Gabriel Barbosa F. Mangueira, gerente trainee, e Beatriz Barbosa, gestora da qualidade, da Elba Equipamentos e Serviços (Fone: 31 3555.2600), acreditam que o mercado de vendas de equipamentos usados foi muito afetado pela retração econômica. Diante do

excesso de oferta de usados no mercado, os preços de venda reduziram muito.

Além da queda dos preços, verifica-se maior dificuldade na venda de usados, uma vez que a demanda de utilização de equipamentos reduziu significativa-

## VISIBILIDADE PARA A SUA OPERAÇÃO LOGÍSTICA



### A MAIS COMPLETA SUÍTE DE APLICATIVOS PARA LOGÍSTICA

Tenha **visibilidade total** da operação, desde a colocação do pedido, até a entrega final incluindo o processo de logística reversa.



WEB



MOBILE



DESKTOP

Venha nos visitar na **Movimat**  
entre os **dias 20 a 22 de setembro**  
e conheça os novos módulos que estamos lançando.

Expo Center Norte | Pavilhão Branco | São Paulo-SP



## TRACER TAG

- Posicionamento via GPS / Wi-Fi / GSM (de 2 a 5 segundos por GPS)
- Busca por antenas quando houver "JAMMER"
- Atendente aos requisitos da ANAC sobre EEP (Equipamentos Eletrônicos Portáteis) a bordo de aeronaves civis

Plataforma [www.tracertag.com](http://www.tracertag.com)



- ✓ trajeto ✓ velocidade ✓ altitude
- ✓ acelerações ✓ temperatura ✓ relatórios

### NOVIDADE SENSE T

- ✓ Precisão de 0,1° C e acuracidade de 0,5° C
- ✓ Em intervalos de 1 minuto
- ✓ Informado como os outros dados: de 5 a 60 minutos



© (12) 3905-4041

[www.tracertag.com](http://www.tracertag.com)

[tracertag@tracertag.com](mailto:tracertag@tracertag.com)

## especial

mente no último ano. "A venda de usados foi diretamente afetada pela lei da oferta e da demanda. Neste momento, com excesso de oferta no mercado, a saída é adequar os preços de venda para conseguir fechar negociações que sejam vantajosas para o comprador e para o vendedor", concordam os representantes da Elba.

Maria Trigo, coordenadora de locação da Kion South America – Linde e Still (Fone: 11 4066.8100), concorda com este ponto de vista.

Segundo ela, este segmento mantém certa estabilidade nas oscilações de mercado, porém os preços dos equipamentos tendem a cair quando ocorre uma grande oferta de máquinas usadas por encerramento de contratos de locação e renovações de frotas, que são vendidas em leilões.

Estas máquinas usadas abastecem pequenos clientes, aplicações leves, onde as máquinas não têm uma grande solicitação, locadores multimarcas e corretores de equipamentos. "O grande volume de máquinas usadas abastece os locadores e negociantes de máquinas, que, após reformá-las, as aplica em contratos de locação, mantendo um valor de locação inferior aos grandes locadores, ou as revende a outros locadores ou clientes finais. Este mercado cresce mais em momentos de atividade econômica reduzida, pois basicamente trabalha com baixo custo, onde produtividade e desempenho não são relevantes", completa Maria.

Andrigo Cremiatto, CEO da Promov Empilhadeiras (Fone: 11 3929.2080), faz sua análise do segmento de vendas de usados definindo que hoje há três tipos

de equipamentos. "Um deles é o genuinamente nacional (mecânico), fabricado até 1994, com cambio mecânico, ideal para rampas, versátil, mas lento. É voltado para construção civil, fábricas de tijolos e empresas que atuam em pátios abertos. O segundo são os importados (fabricados após 1994), automáticos, mais modernos, muito usados no segmento de boca de forno, sem controles eletrônicos. Por fim, os eletrônicos são para empresas com grande demanda, como Coca-Cola e GM. Cada segmento tem seu cliente específico, mas 99,9% das contratantes não sabem disso, pois não é algo divulgado. As máquinas automáticas acabam sendo vendidas para todo tipo de operação, mas é preciso conhecer suas dificuldades. Por ser usada em todo segmento, pode durar menos, de acordo

com a aplicação. No segmento de pequenas e médias empresas, as mecânicas são as mais vendidas."

Sobre as perspectivas para este segmento, Cremiatto revela que, com a atual situação do mercado, muitas empresas que queriam adquirir empilhadeiras novas passaram a comprar as usadas. "Antigamente, uma máquina 2014/2015 valia 85% do valor de uma nova, mas, hoje, vale de 50% a 60% desse valor, devido ao aumento da concorrência desleal a partir de players pequenos, que acabamstituindo o mercado, tanto em venda quanto em locação. As empresas sérias que atuam no setor precisam, então, baixar os preços para se tornarem mais competitivas."



**Cremiatto**, da Promov: "antes, uma máquina 2014/2015 valia 85% do valor de uma nova e, hoje, vale de 50% a 60% desse valor, devido à concorrência desleal"





Ainda segundo o CEO da Promov Empilhadeiras, para resolver esse problema, deveria haver um mercado mais unido. "Por isso, estou tentando formar uma associação de revendedores de empilhadeiras usadas, para dar força ao setor e não permitir esse tipo de concorrência. Pelos serviços oferecidos, não compensa alugar por um valor muito baixo apenas para cobrir o 'Zé da esquina'. A ideia é fazer o cliente perceber que vale a pena optar por uma empresa que tenha história no segmento e estrutura para oferecer os serviços necessários."

#### Vantagens e cuidados

Se, por um lado, há vantagens na aquisição de equipamentos usados, também há alguns "perigos".

Por exemplo, quando se fala em usado, é preciso separar o que é equipa-

mento restaurado e revisado. "O revisado está operacional, só foram resolvidos os defeitos mais aparentes — por exemplo, conserta-se o freio e vende. No entanto, o índice de confiabilidade é baixo, pois não se sabe quando ele vai ter problema. No caso do equipamento restaurado/reformado, ele passa por um processo de desmontagem completo e são trocadas as peças desgastadas por novas. O motor tem a mesma garantia do da máquina zero. As revisadas deixam sempre a 'pulgada atrás da orelha', as reformadas demandam investimento de 20% a 30% a mais, mas têm confiabilidade próxima



**Oliveira**, da Bauko: por um valor de até 50% de uma empilhadeira nova o cliente consegue adquirir uma máquina usada, revisada e com garantia

de um equipamento zero, cerca de 95%. É mais fácil apenas fazer o PPP (pneu, pintura e partida) e vender, em vez de desmontar a máquina inteira e fazer motor. Só compensa restaurar o equipamento com mais de 10 anos, pois quando se mexe com eletrônicos, o custo é maior", alerta Cremiatto, da Promov.

De uma modo mais amplo, porém, Daniel, da Advance Empilhadeiras,

explica que as vantagens de se comprar um equipamento usado incluem menor valor, além de o equipamento ser fornecido revisado e com garantia. Por outro lado, há os riscos de um equipamento "maquiado", falta de garantia do ven-

WAREHOUSE  
**33**  
ANOS

# A marca da Empilhadeira Brasileira



**Pallettrans**

EMPILHADEIRAS

Desde 1983

Equipamento financiado pelo  
**BNDES  
FINAME**

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

0800 941 4440

## Tracer Tag: rastreador portátil

No Brasil perde-se cerca de um bilhão de reais anualmente por conta do roubo de cargas.

Impotência e frustração são os sentimentos do usuário que não encontra sua mala no desembarque ou quando entra em um site de rastreamento de transportadoras e lá só informam que a carga ou encomenda expressa está “em trânsito” ou que “saiu para entrega”.

Mesmo quando chega como previsto, por onde passou dentro dos galpões ou terminais do aeroporto? A que acelerações foi submetida? Se sofreu uma queda. E, para cargas perecíveis, em que temperatura estavam armazenadas durante todo o trajeto?

Pensando nisso que o Engenheiro de Aeronáutica, Paulo Schiphorst, idealizou um rastreador portátil que não interferisse nos sistemas eletrônicos das aeronaves, com autonomia de bateria para uma viagem intercontinental ou um frete rodoviário interurbano e que pudesse ser encontrado mesmo dentro de galpões e subsolos de aeroportos.

Junto com a **RECOMINTE**, indústria aeronáutica há 26 anos no mercado, foram desenvolvidos os poderosos rastreadores ou iscas de carga **TRACER TAG**.

Eles são pequenos (86 mm x 54 mm x 19 ou 26 mm), combinam três tecnologias de localização (**GPS**, **Wi-Fi** e **GSM**). Os dados são transmitidos aos servidores, redundantes, por um eficiente sistema de transmissão via **GSM**, e lá ficam armazenados por um ano, ao dispor dos clientes.

Saem de fábrica funcionando, não têm botões e nem requerem programações.

Além de homologados pela **ANATEL**, resistiram a 9 testes da norma **MIL-STD-810G** e também aos específicos da ANAC sobre dispositivos eletrônicos portáteis a bordo de aeronaves civis, realizados no **INPE** (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais).

Na plataforma própria **www.tracertag.com**, os usuários podem ver o trajeto, velocidade, altitude, acelerações nos três eixos (batidas e quedas), temperatura, nível de carga da bateria, alarmes diversos, inclusive por cercas eletrônicas, relatórios para controle da manutenção e da forma como os veículos são conduzidos.

Na recuperação de cargas roubadas, se estiver “**jammeda**”, pode ser buscado com sistema próprio por equipes parceiras de pronta resposta. A empresa também distribui os **detectores de Jammer, J-Alert**.

Recém-lançaram a versão **SENSE T**, com sensor de temperatura externo, que tem precisão de 0,1° C e acuracidade de 0,5° C, muito útil para cargas que necessitem deste controle mais rigoroso.



## especial

dedor e custo com manutenção.

Por sua vez, Willian Silva de Oliveira, vendedor de ativos da Bauko Equipamentos de Movimentação e Armazenagem (Fone: 11 3693.9339), relata que a grande vantagem é o custo-benefício – por um valor de até 50% de uma máquina nova o cliente consegue uma máquina revisada e com garantia, diz ele.

Arroyo, da Crown, também aponta como vantagens o baixo custo inicial de aquisição e a disponibilidade imediata, enquanto os “perigos” possíveis incluem o alto custo de manutenção, se não for avaliada a conservação do equipamento, a credibilidade da marca e do fornecedor, além de garantia e programa de manutenção.

“A vantagem de adquirir equipamentos usados é o preço de compra do ativo, que costuma ser bem menor do que o preço de compra do equipamento novo. Os problemas são possíveis vícios ocultos não identificados no momento da compra, caso esses equipamentos sejam adquiridos sem o antecedente de um eficiente controle de qualidade das manutenções preventivas, preditivas e corretivas executadas, o que pode custar caro para o comprador”, alertam, por sua vez, Barbosa e Beatriz, da Elba.

Corsi, da Kaufmann, também aponta como vantagem o menor custo, enquanto a maior dificuldade é encontrar um equipamento usado exatamente nas dimensões necessárias para o local de utilização.

Além de também ressaltar como vantagens de adquirir um equipamento usado o preço menor e a garantia, Xavier, da Nivelartec, afirma que os principais problemas são a disponibilidade destes equipamentos, “pois não temos uma quantidade de usados suficiente para



**Arroyo, da Crown:** comprar equipamentos usados pode implicar em alto custo de manutenção, se não for avaliada a credibilidade da marca e do fornecedor

atender o mercado. Outro problema para o cliente é que nem sempre há a disponibilidade do tipo de niveladora usada para a aplicação que ele necessita – por exemplo, o cliente precisa para sua operação de um equipamento com capacidade para 6.000 kg, porém temos uma niveladora com capacidade para 2.000 kg disponível, ou seja, a falta de equipamentos usados e os tipos disponíveis podem inviabilizar uma negociação”, conta o administrador da Nivelartec.

Maria, da Kion South America, aponta como vantagem a qualidade compatível com o custo, pois o usuário final tem garantia de funcionamento e conta com o apoio técnico da rede de representantes e serviços autorizados, além de peças e serviços à sua disposição para manter as máquinas originais se desejar. “O horímetro indica ao cliente quanto a máquina já trabalhou, logo, ao adquirir uma máquina usada, ele sabe que sua máquina terá uma vida útil menor, mas compatível com sua expectativa de utilização desse equipamento.”

Ainda para a coordenadora de locação da Kion South America, o “perigo” é adquirir os equipamentos de uma fonte não confiável, onde os equipamentos podem ter sido adulterados ou mesmo de procedência duvidosa.

Pedráo, da Retrak, também cita como vantagens o baixo custo de investimento e a depreciação reduzida, enquanto os perigos podem incluir custo de manutenção elevado, aumento de número de horas em manutenção e desempenho menor devido à tecnologia da época. “É necessário um estudo detalhado da operação do cliente para indicação do equipamento adequado para cada operação”, adverte.

Finalizando, Rubino, da Trax Rental, também aponta como vantagens de se adquirir equipamentos usados o menor preço em relação ao equipamento

novo e a entrega imediata, enquanto os riscos incluem não saber a procedência do equipamento, horímetro elevado e custo de manutenção elevado.

## Leia mais

sobre **equipamentos usados para locação** no **Suplemento Digital** de Logweb desta edição.



USADOS DISPONÍVEIS PARA VENDAS		
Empresa	Equipamentos	Maiores clientes
<b>Advance Empilhadeiras</b>	<p>Paletes manuais e elétricas; empilhadeiras a combustão.</p> <p><b>Garantia:</b> Assistência técnica e pós-vendas.</p>	<p>Pequenas transportadoras, armazéns e produtores de pequeno porte.</p> <p><b>Motivo:</b> "Devido à utilização menor, mas também imprescindível, preferem a compra à locação, pois desgastam pouco o equipamento e não comprometem o caixa com a despesa do aluguel mensal."</p>
<b>Bauko Equipamentos</b>	<p>Empilhadeiras Toyota com capacidades de 1.800 a 7.000 kg.</p> <p><b>Garantia:</b> 90 dias para motor e transmissão.</p>	<p>Empresas de médio e pequeno porte.</p> <p><b>Motivo:</b> Agilizar o processo de carga e descarga e movimentação de materiais.</p>
<b>Crown Equipment</b>	<p>Selecionadoras de pedidos; selecionadoras de pedidos em corredores muito estreitos; selecionadoras de pedidos em baixas alturas; selecionadoras de pedidos de pequeno porte/veículos de assistência a trabalhos; transpaletes elétricas; transpaletes manuais; empilhadeiras patoladas stacker; empilhadeiras retráteis; empilhadeiras retráteis de dupla profundidade; empilhadeiras contrabalançadas elétricas; empilhadeiras contrabalançadas a combustão.</p> <p><b>Garantia:</b> 6 meses completos ou 1.000 horas.</p>	<p>Locadoras de equipamentos.</p> <p><b>Motivo:</b> Busca por baixo custo de equipamentos, possuem equipe própria de manutenção de máquinas.</p>
<b>Elba Equipamentos</b>	<p>Empilhadeiras de 2,5 a 7,0 ton.; manipuladores de 4 e 7 ton.; guindastes de 25, 30, 55 e 110 ton.; caminhões muncie de 3,75 ton.; caminhões carroceria de 8,0 ton.; plataformas elevatórias a diesel de 18,4 e 41,2 m; plataformas elétricas de 7,92/9,68 e 10,06 m; caminhões basculas trucas com PBT de 24 ton.; caminhões basculas traçados com PBT de 31 ton.</p> <p><b>Garantia:</b> Normalmente não há garantia na venda do equipamento usado, ele é vendido no estado em que se encontra.</p>	<p>Empresas de locação concorrentes que desejam comprar equipamentos o preço mais baixos do que no mercado de novos.</p> <p><b>Motivo:</b> O preço de equipamentos novo está muito alto, principalmente de equipamentos importados, em função da alta do dólar.</p>
<b>Kaufmann</b>	<p>Esteiras flexíveis Moveflex® de rodízios ou roletes para movimentação de mercadorias embaladas.</p> <p><b>Garantia:</b> Varia de 6 a 12 meses contra defeito de fabricação, dependendo do modelo do equipamento.</p>	<p>Empresas de médio e pequeno porte, que necessitam de economia no custo logístico, mas não possuem um alto valor para investimento.</p> <p><b>Motivo:</b> "Comparadas às grandes empresas ou às multinacionais, acredito que sejam menos burocráticas quanto à aquisição de equipamentos usados."</p>
<b>Kion South America</b>	<p>Empilhadeiras a GLP ou diesel de 2 até 6 ton. nos vários modelos Linde e Still; empilhadeiras elétricas de 1,6 até 2 ton.</p> <p><b>Garantia:</b> Dos motores e transmissão, de 3 meses ou 200 h, o que primeiro ocorrer, mas condicionada ao cliente executar a manutenção dentro das recomendações do manual do fabricante.</p>	<p>Pequenos locadores e comerciantes.</p> <p><b>Motivo:</b> Eles pulverizam o mercado e têm custos fixos inferiores aos grandes locadores.</p>
<b>Nivelartec</b>	<p>Niveladoras de doca com capacidades entre 2.000 kg e 6.000 kg.</p> <p><b>Garantia:</b> De 6 meses. Têm peças e equipe disponível para qualquer reparo que venha a ser necessário.</p>	<p>Pequenas empresas que trabalham com armazenagem de diversos produtos.</p> <p><b>Motivo:</b> O baixo investimento para colocar a operação em funcionamento. Este perfil de cliente busca investir em niveladoras em sua grande maioria manuais e usadas, colocando em operação um número maior de pontos de carga e descarga na doca com metade do investimento que faria em equipamentos novos.</p>
<b>Promov Empilhadeiras</b>	<p>Empilhadeiras manuais de 500 kg a 2 ton.; empilhadeiras semielétricas de 500 kg a 2 ton.; empilhadeiras elétricas patoladas de 1 a 1,6 ton.; empilhadeiras elétricas retráteis de 1 a 2 ton.; empilhadeiras elétricas contrabalançadas de 1,5 a 4 ton.; empilhadeiras a GLP de 900 kg a 10 ton.; empilhadeiras a diesel de 2,5 a 45 ton.; empilhadeiras para contêineres de 20 a 45 ton.; empilhadeiras especiais; acessórios para empilhadeiras.</p> <p><b>Garantia:</b> Se a máquina for restaurada, a garantia é a mesma do item novo, com a mesma durabilidade.</p>	<p>Construção civil, metalurgia, reciclagem, material de construção (todos os modelos mecânicos).</p> <p><b>Motivo:</b> Se a máquina trabalhar menos que 8h, não vale a pena locar e, sim, adquirir.</p>
<b>Retrak</b>	<p>Transpaletes manuais; transpaletes elétricos de operador a pé; transpaletes elétricos de operador a bordo em pé; transpaletes elétricos de operador a bordo ao centro; empilhadeiras elétricas de operador a pé; empilhadeiras elétricas de operador a bordo em pé; empilhadeiras elétricas retráteis para corredor estreito; empilhadeiras frontais elétricas; empilhadeiras frontais a combustão; selecionadoras de pedido horizontais e verticais; empilhadeiras trilateriais; rebocadores industriais; acessórios como baterias, carregadores, bases para troca de bateria, trocadores de bateria automáticos, unidades autônomas de abastecimento.</p> <p><b>Garantia:</b> A garantia para máquinas usadas, de acordo com o código de defesa do consumidor, é de no mínimo 90 dias. Garantia válida para motor e câmbio.</p>	<p>Empresas de materiais de construção, pequenos operadores logísticos, pequenas e médias transportadoras, pequenas e médias empresas em geral que trabalham em média um turno de operação.</p> <p><b>Motivo:</b> "O custo com o investimento em um equipamento novo é elevado. Como normalmente o tempo de uso do equipamento é menor, vale a pena comprar ou locar um equipamento seminovo."</p>
<b>Toyota</b>	<p>Empilhadeiras elétricas: retráteis de 1,4 a 2 ton. e transpaletes de 1,4 a 2 ton.</p> <p>Empilhadeiras a combustão: contrabalançadas 1,8 a 7 ton.</p> <p><b>Garantia:</b> de 3 meses (motor e transmissão).</p>	<p>Empresas de logística e locação.</p> <p><b>Motivo:</b> "Ao comparar a aquisição de novos vs. seminovos, conseguimos atender todos os cenários, desde empresas com caixa suficiente para aquisição de novos até empresas que buscam seminovos por conta do custo."</p>
<b>Trax Rental</b>	<p>Empilhadeiras contrabalançadas a combustão; empilhadeiras elétricas frontais; empilhadeiras elétricas retráteis e pantográficas; paletes elétricas e manuais; rebocadores elétricos a combustão; plataformas elevatórias; reach stackers.</p> <p><b>Garantia:</b> A prevista pelo Código de Defesa do Consumidor é de 3 meses.</p>	<p>Pequenas empresas.</p> <p><b>Motivo:</b> Preço atrativo de compra, facilidade de parcelamento.</p>

ARTIGO EXCLUSIVO

# A TEMPESTADE NA ECONOMIA ESTÁ PASSANDO

Roberta Possamai e Felipe Serigati

## COMO A ATUAL CRISE ECONÔMICA FOI CONSTRUÍDA?

Com a eclosão da crise mundial entre 2007 e 2008, o Brasil combinou uma série de políticas com o objetivo de estimular a demanda agregada por meio do consumo, para tentar minimizar os efeitos da crise na economia brasileira. Entre essas políticas têm-se: a desoneração do Imposto de Produtos Industrializados (IPI) de diversas cadeias, a desoneração da folha de pagamentos, o incentivo à concessão de crédito (redução de juros e aumento dos prazos de pagamento) e a valorização do salário mínimo.

Com esse modelo baseado no consumo, e não no investimento produtivo, o volume de vendas do varejo cresceu sistematicamente mais do que a produção física da indústria brasileira. Dessa forma, para que essa conta fechasse, além do aumento da inflação, as importações se expandiram consistentemente. Assim, com o aumento das importações, as contas externas brasileiras, que em 2007 eram superavitárias (US\$ 400 milhões), passaram a ser deficitárias a partir de então. Em 2014, o saldo de transações correntes atingiu um déficit de US\$ 104,2 bilhões.

A atual crise econômica pode ser considerada, portanto, um reflexo do esgota-

mento do modelo de crescimento baseado no consumo adotado a partir de 2008, em detrimento de uma política com foco maior para o investimento produtivo e para a melhoria do ambiente de negócios. O esgotamento desse modelo deve-se tanto a fatores conjunturais (externos e internos ao Brasil), como estruturais da economia brasileira.

Entre os fatores conjunturais, merecem destaque:

- Cenário externo menos favorável: entre 2003 e 2007, o crescimento médio mundial foi de 5,1% ao ano, puxado principalmente pela expansão das economias emergentes. No entanto, a partir de 2008, a economia mundial desacelerou o seu ritmo de crescimento por conta da crise econômica mundial, impactando negativamente a economia brasileira, na medida em que se formou a expectativa de que a demanda internacional por produtos brasileiros poderia arrefecer;

- Fim da fase de expansão do atual ciclo das commodities: após a fase de expansão dos preços reais das commodities desde o início da década de 2000, as cotações atingiram seu pico em fevereiro/2011 para, então, entrar na sua fase de desaceleração do ciclo, ficando mais intensa a partir do primeiro semestre de 2014. Ou seja, o boom das commodities ficou para trás; e

- Esgotamento da expansão acelerada da nova classe média: com o mercado de trabalho aquecido, a população ocupada, bem como o rendimento médio real desses trabalhadores, vinham em franca expansão. Isso fez com que a classe média se expandisse a taxas de crescimento aceleradas durante a década passada. No entanto, esse dinamismo claramente não era sustentável e, a partir do fim de 2014, começaram os primeiros sinais de esgotamento da expansão do mercado de trabalho e, como consequência, da classe média.

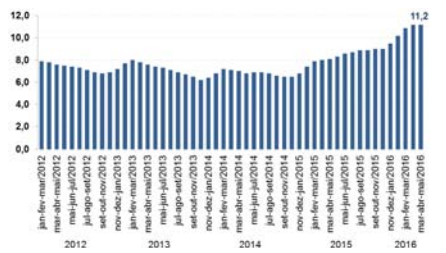
Além das questões conjunturais que contribuíram para a construção da atual crise econômica, tem-se o lado estrutural da crise, que foi basicamente causado pelo desarranjo das contas públicas. Com a política de incentivo ao consumo e com a posterior perda do dinamismo da economia e o aumento da inflação, as contas públicas saíram do controle. Ou seja, principalmente a partir de meados de 2012, as receitas do governo central passaram a crescer sistematicamente a taxas menores do que as das despesas. Assim, em 2015, o governo central brasileiro registrou um déficit primário (descontando o pagamento de juros) de R\$ 116,7 bilhões. Ao considerar o montante gasto com o pa-

Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional. Previsões calculadas com base nas estimativas do Boletim Focus de 3 de agosto de 2016.

Tabela 1 - Resultado primário, juros e resultado nominal (R\$ bilhões)



Tabela 2 - Taxa de Desocupação (%)





gamento de juros, a situação ficou ainda mais preocupante, ou seja, na medida em que foram gastos R\$ 397,2 bilhões com o pagamento de juros, o país acumulou um déficit nominal de R\$ 513,9 bilhões. Claramente, esse desequilíbrio não é sustentável, é preciso equilibrar as contas públicas.

## O PIOR JÁ FICOU PARA TRÁS?

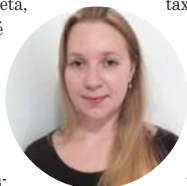
Para o país entrar novamente em trajetória de crescimento, é preciso que sejam realizados os ajustes necessários, tais como: equilibrar as contas públicas, desaquecer o mercado de trabalho, colocar a inflação dentro da meta, dentre outros. No entanto, é importante ressaltar que esses ajustes levam tempo, não são realizados no curto prazo. Isso ocorre principalmente no caso de reequilibrar as contas públicas. Visito que grande parte dos gastos é engessada e que a arrecadação está em queda por conta do desaquecimento econômico, para colocar os gastos públicos em trajetória sustentável é preciso um conjunto de reformas que, além de levar tempo para surtirem efeitos, são populares (como é o caso de reforma da Previdência Social).

Apesar disso, alguns indicadores demonstram que o pior já pode ter ficado para trás. O indicador que mede a confiança, tanto do consumidor como do empresário industrial, parou de cair. O endividamento das famílias, apesar de ainda continuar em patamares elevados, já começa a perder força. O nível de preços, medido pelo IPCA, desde o início de 2016, entrou em trajetória de desaceleração e, segundo estimativas do mercado, deverá voltar para dentro da

meta em meados de 2017. A taxa básica de juros (taxa Selic), desde julho/2015 não sofre alterações e, de acordo com estimativas do mercado, ela deverá cair persistentemente nos próximos meses.

Além disso, o mercado de trabalho está, claramente, em desaquecimento. Isso, apesar de ser doloroso para as famílias, é um passo importante para que o ajuste seja realizado. O desaquecimento do mercado de trabalho pode ser observado pelos dados divulgados pelo IBGE, por meio da PNAD Contínua. Além do rendimento médio real dos ocupados que já se encontram em retração, os indicadores mostram o aumento sistemático da taxa de desocupação, desde pelo menos o primeiro trimestre de 2015.

Por fim, apesar não se poder afirmar com certeza de que a economia brasileira tenha atingido o fundo do poço e já tenha entrado em trajetória de recuperação, há indícios de que o pior já tenha passado, considerando que, pelo menos, alguns ajustes já estão sendo realizados. No entanto, vale ressaltar que muito ainda tem que ser feito para que a economia brasileira volte a entrar em sua trajetória sustentável de crescimento, principalmente no que se refere ao reequilíbrio das contas públicas.



### Felipe Serigati

Doutor em Economia pela Escola de Economia de São Paulo (EESP/FGV), professor e pesquisador do Centro de Agonegócios da FGV (GV Agro).  
felipe.serigati@fgv.br

### Roberta Possamai

Economista pela USP e aluna do Mestrado Profissional em Agonegocio da FGV (MPAgro).  
roberta.possamai@gmail.br

# Sua empilhadeira ZERO

## te deixa

## ASSIM?

**Você não precisa gastar tanto com empilhadeira!**



**VENDAS**

**LOCAÇÃO**

**MANUTENÇÃO E PEÇAS**

**COMPRAMOS SUA USADA!**

# PROMOV

## Maior Estoque do Brasil!

**+100 empilhadeiras multimarcas**

**11-98341-2532**

**11-3929-2080 / 19-3545-4553**

**www.promovempilhadeiras.com.br**

## O AGRONEGÓCIO NÃO ENTROU EM RECESSÃO

O Protagonismo do Agronegócio foi o tema do segundo painel do 15º Congresso Brasileiro do Agronegócio, promovido pela ABAG – Associação Brasileira do Agronegócio no dia 8 de agosto último, em São Paulo, SP. “A dimensão do agronegócio é o que deu grandeza ao Brasil. Tanto que o Brasil entrou em recessão, mas o agro não. Ele continuou crescendo, apesar de não manter os patamares anteriores”, analisou o embaixador Marcos Azambuja, um dos debatedores do segundo painel.

De acordo com Azambuja, a agricultura e a pecuária brasileira ganharam muito em tecnologia e genética nos últimos anos, graças, também, ao trabalho desenvolvido pela Embrapa. “O gado brasileiro hoje tem mais tecnologia embarcada do que uma placa de aço e a Embrapa é a verdadeira inventora de um Brasil que incita o desenvolvimento da agricultura”, complementou o embaixador, salientando que esse protagonismo demonstrado pelo agronegócio do país tem até despertado ações protecionistas que tentam impedir



a entrada dos produtos brasileiros nos mercados internacionais.

Já a economista Zeina Latif, da XP Investimentos, que também foi debatedora no painel, fez um apanhado da situação econômica atual do país, comparando com o cenário do ano passado. “O que temos hoje de diferente em relação à realidade do ano passado é que agora temos uma agenda de ajustes que é prioridade de governo e não apenas do ministro da Fazenda. A sociedade não aceita mais a volta do desequilíbrio da inflação, o aumento da dívida pública e nem da carga tributária”, analisa a economista.

Em seu entendimento, essa responsabilidade pelo ajuste fiscal tem de ser de todos os brasileiros. “Nesse sentido, as

lideranças, inclusive do agronegócio, precisam participar desse debate. Afinal de contas, poder vem junto com responsabilidade. E a elite política precisa ter a responsabilidade de participar e estimular esse debate.”

Outro participante do painel, Marcelo Furtado, representante da Coalizão Brasil, Clima, Florestas e Agricultura deu ênfase a necessidade de se investir na economia de baixo carbono, destacando o papel fundamental do agro nesse processo. “O Brasil tem de recompensar e reconhecer aqueles que fazem a lição de casa direito”, afirmou. A seu ver, um dos grandes desafios atuais é pensar como engajar os jovens a participar do agro e a permanecer no Brasil Rural.

## PESQUISA APONTA PEQUENO VAREJO MAIS COMPETITIVO E OTIMISTA

Apesar do cenário econômico desafiador, o pequeno varejo de alimentos está mais competitivo e faturou 7% mais em 2015 na comparação com o ano anterior. O melhor desempenho foi o das lojas de quatro check outs, que cresceram 12,3% em relação a 2014. Os dados são da edição 2016 do estudo “Mercado de Vizinhança”, realizado anualmente pela GfK.

Para o diretor da empresa, Marco Aurélio Lima, o setor de varejo continuará crescendo tanto em número de lojas como em faturamento, mas a taxas menores que as verificadas desde o início da série do estudo, em 2011. Os resultados da pesquisa também demonstram que os em-

presários do setor estão mais otimistas com relação ao desempenho do negócio em 2016, uma vez que 35% dos 400 varejistas entrevistados afirmam acreditar que este ano será melhor do que 2015.

As fontes de abastecimento são de importância estratégica para o desempenho e a rentabilidade do negócio. O principal fornecedor dos mercados de vizinhança são os distribuidores, que atendem 75% dos estabelecimentos entrevistados. Em seguida, os atacadistas com serviço de entrega (35%) e os próprios fabricantes (31%). Os super e hipermercados atendem 16% das lojas e as centrais de abastecimento, apenas 2%. “O formato cash & carry já atende 26% das

compras do segmento e tende a ganhar ainda mais participação”, afirma Lima.

O estudo “Mercado de Vizinhança 2016” também revela mudanças na competitividade e no posicionamento de preços do segmento. Pela primeira vez desde 2011, os preços praticados pelo pequeno varejo estão inferiores aos dos super e hipermercados. No primeiro trimestre do ano, o valor da cesta composta por 35 produtos de consumo básico chegou a custar menos nessas pequenas lojas em comparação com os grandes super e hipermercados. “No entanto, ainda este ano, o grande varejo vai reduzir o distanciamento e, no ano que vem, voltará a ser competitivo”, expõe.

# Seja qual for o resultado, fique ao lado de quem é Top do Transporte.



Esse ano, o **Top do Transporte** comemora 10 anos de realização.

Para marcar essa data, vamos reunir no **dia 18 de outubro**, em São Paulo, as **200 melhores transportadoras rodoviárias de cargas do país**, eleitas pelo mercado em 2016, com base na 10ª Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transporte. E, ainda, as **empresas que mais se destacaram na década**, em 17 especialidades de transportes.



Reserve já seu lugar nesse concorrido evento. E faça como as empresas abaixo, que já **confirmaram sua participação como patrocinadores** do Top do Transporte 2016.



**Escolha sua cota** – Platina, Ouro ou Prata – e apareça desde já nos materiais de apoio à premiação.  
Ou consulte nosso Departamento Comercial sobre outras formas de participação.

**Anuncie também nas edições especiais** de **FROTA&Cia** e **LOGWEB**, que trazem o ranking das empresas **Top do Transporte 2016**; um verdadeiro guia de consulta, para uso de transportadoras e embarcadores de cargas, durante 365 dias do ano.

Realização



11 3964.3744 ou 11 3964.3165 | [maria@logweb.com.br](mailto:maria@logweb.com.br)

## QUEDA NO EMPLACAMENTO DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS TENDE A SE ESTABILIZAR

A retração nos emplacamentos de implementos rodoviários em 2016 pode estar se estabilizando. O resultado de janeiro a julho ficou na mesma faixa percentual do levantamento anterior (janeiro a junho). Em sete meses a queda nos emplacamentos foi de 31,13% com relação a 2015, enquanto

no primeiro semestre de 2016 o resultado ficou 30,61% abaixo de igual período do ano passado.

“Acredito que chegamos a um ponto de inflexão na curva de queda”, explica Alcides Braga, presidente da ANFIR – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários. “Diante dos sinais de volta da confiança na economia poderemos observar nos próximos meses um início de recuperação que reduziria o resultado negativo do setor”, completa.

De janeiro a julho de 2016 a indústria de implementos rodoviários emplacou 37.429 unidades, ante 54.347 produtos no mesmo período do ano passado. Isso representou retração de 31,13%.

No segmento Pesado (Reboque e Semirreboque), dos 15 setores pesquisados pela ANFIR, somente os ligados ao agronegócio – Graneleiro/Carga seca e Canavieiro – registraram variação positiva (vide tabela). No período a indústria entregou 14.704 produtos, ante 17.699 unidades de janeiro a julho de 2015, registrando retração de 16,92%.

No setor Leve (Carroceria sobre Chassis) os setes segmentos de mercado pesquisados pela ANFIR seguem apresentando retração. De janeiro a julho as empresas entregaram 22.725 unidades, contra 36.648 produtos no mesmo período de 2015. Isso representa variação negativa de 37,99%. “A parte da economia ligada ao comércio e serviços nas cidades ainda não apresentou qualquer sinal de recuperação da crise, o que explica a queda generalizada em todos os setores no segmento Carroceria sobre Chassis”, explica Mario Rinaldi, diretor executivo da ANFIR.

## NLMK INICIA OPERAÇÃO NO PERU, COM EXPECTATIVA DE EXPANDIR SEUS NEGÓCIOS NA AMÉRICA DO SUL

A NLMK Group (Fone: 11 5694.2100), considerada líder russa na fabricação de aço, está iniciando suas atividades no Peru, através de um escritório comercial, com o objetivo de fortalecer sua posição tanto no mercado peruano, como na América do Sul, além de aumentar as vendas de chapas de alta resistência para o mercado de mineração peruano. Segundo Paulo Seabra, diretor geral da NLMK América do Sul, a empresa contará com estoque nacionalizado, por isso, garantirá faturamento imediato em até 48 horas para todo o País. “Fizemos um investimento grande para garantir um estoque com chapas armazenadas para pronta entrega, com nota fiscal do Peru e frete incluso”, destaca Seabra. O diretor geral informa, ainda, que a empresa enxerga uma grande oportunidade no Peru, pelo fato de o país ter apresentando uma das maiores taxas de crescimento da região, com uma ótima estabilidade. “Além disso, não há fabricantes locais no Peru para competir com os nossos produtos. Hoje, 100% do aço utilizado no país é importado.” A empresa tem como meta conquistar 30% do market share peruano em cinco anos. A sucursal peruana irá oferecer produtos Premium — alta resistência ao desgaste Quard e chapas estruturais com alto limite de escoamento Quend — para fabricação de equipamentos submetidos a severas aplicações. Com a inauguração no Peru, a NLMK passa a contar com 14 escritórios internacionais, localizados em 10 países por 3 continentes.

### EMPLACAMENTO DO SETOR - JANEIRO A JULHO DE 2016

REBOQUES E SEMIRREBOQUES			
Família	Jan/Jul. 201-5	Jan/Jul. 2016	%
Basculante	2.955	2.387	-19,22
Porta Container	664	458	-31,02
Graneleiro / Carga Seca	4.306	4.357	1,18
Canavieiro	1.002	1.234	23,15
Baú Carga Geral	1.584	791	-50,06
Carrega Tudo	726	453	-37,60
Dolly	717	899	25,38
Especial	640	517	-19,22
Transporte De Toras	1.277	751	-41,19
Baú Frigorífico	500	352	-29,60
Baú Lonado	1.003	780	-22,23
Silo	147	74	-49,66
Tanque Carbono	1.769	1.257	-28,94
Tanque Inox	404	379	-6,19
Tanque Alumínio	5	15	200,00
Total	17.699	14.704	-16,92

CARROCERIAS SOBRE CHASSIS			
Família	Jan/Jul. 2015	Jan/Jul. 2016	%
Graneleiro/Carga Seca	11.730	7.207	-38,56
Baú Alumínio/Frigorífico	14.209	9.347	-34,22
Baú Lonado	287	116	-59,58
Basculante	3.683	1.775	-51,81
Betoneira	425	214	-49,65
Tanque	1.864	970	-47,96
Outras/Diversas	4.450	3.096	-30,43
Total	36.648	22.725	-37,99

TOTAL GERAL MERCADO INTERNO			
Implementos	Jan/Jul. 2015	Jan/Jul. 2016	%
Total	54.347	37.429	-31,13

MERCADO EXTERNO			
Exportações			
Total Exportações	1.766	2.191	24,07

Fonte: Anfir - Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários

Obs.: Poderão acontecer alterações nas famílias, sem prévio aviso.



# CeMAT SOUTH AMERICA 2017

De 16 a 19 de Maio de 2017  
Transamerica Expo Center ■ São Paulo

## Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

- Atraia investimentos
- Gere leads & publicidade para sua organização
- Aprenda com os líderes da indústria
- Encontre as soluções e inovações que sua organização precisa
- Atinja o seu público

Seja um  
Expositor  
CeMAT

FAÇA COMO OS GRANDES NOMES DO  
MERCADO E GARANTA JÁ A SUA PARTICIPAÇÃO



COMPRADORES QUALIFICADOS



TECNOLOGIA DE PONTA



NETWORKING



OPORTUNIDADES

Participe! Inscreva-se: [www.cemat-southamerica.com.br](http://www.cemat-southamerica.com.br)

Contato: [ceamat@ceamat-southamerica.com.br](mailto:ceamat@ceamat-southamerica.com.br) ■ (41) 3122-6700



Deutsche Messe

O caminho mais curto  
para grandes negócios.

**CeMAT**  
SOUTH AMERICA

## REALIZAÇÃO DE PESQUISA É UM DOS DESTAQUES DO INSTITUTO LOGWEB

Um dos destaques do Instituto Logweb de Logística e Supply Chain – o que também o diferencia de outras organizações – é o recém-criado Departamento de Pesquisa, que tem à frente a pesquisadora Ivone Martins Bogo. A pesquisa permite compreender o mercado ou a opinião pública e descobrir quais os melhores caminhos e entradas do negócio. Representa a diferença entre a imobilidade e o crescimento.

“No Instituto Logweb – diz Ivone – escutamos as necessidades do cliente, compreendemos os seus problemas e buscamos soluções. Analisamos processos, consultamos pessoas, identificamos as melhores ferramentas e metodologias para coletar informações e transformá-las em conhecimento.”

Cada relatório, conclusão e gráfico é resultado da análise e consolidação de centenas ou milhares de opiniões. “Por isso, trabalhamos com uma equipe multidisciplinar de profissionais de Administração, Ciências Sociais, Comunicação Social, Direito, Economia, Estatística e Marketing.”

“Eficiência, produtividade e melhoria de processos são as chaves para sair da crise. E, além das pesquisas, o Instituto Logweb oferece várias outras ferramentas para que os empresários melhorem os seus negócios e consigam capital de giro para trabalhar”, complementa Antonio Wroblewski, presidente do conselho da entidade.

### AS FORMAS DE COLETA

**Face a face:** nos domicílios ou em pontos de fluxo, utilizando questionários em papel ou equipamentos eletrônicos.

**Web:** programação de questionários para autopreenchimento e registro das respostas na base de dados hospedada no site do Instituto.

**Telefone:** entrevistas por telefone, assistidas por computador.

**Observação:** por meio de discussões em grupo, entrevistas em profundidade e etnográficas.

### METODOLOGIAS E TÉCNICAS

**Digital:** monitoramento das mídias sociais. A tecnologia redefiniu o marketing, a comunicação, a atuação das empresas e a relação com consumidores e fornecedores. Tornou-se vital escutar o que as pessoas estão falando, criar diálogos e avaliar a imagem e presença das marcas na web.

**Quantitativa:** método estruturado que recorre a uma amostra representativa do universo (ou à totalidade do universo), sendo mais utilizado em situações que exigem mensuração e elevado grau de exatidão. Várias técnicas e análises estatísticas aplicadas aos resultados permitem avaliar e estabelecer as relações entre variáveis.

**Qualitativa:** método interpretativo que não permite a mensuração, mas possibilita a compreensão aprofundada dos fenômenos em estudo, por meio de um levantamento detalhado das motivações, atitudes e crenças dos pesquisados.

### TIPOS DE PESQUISA

Para expandir o seu negócio, ou superar uma situação de crise, é fundamental conhecer o mercado onde atua, os seus concorrentes e clientes/consumidores, e o potencial de crescimento da sua empresa. A pesquisa é o instrumento que pode ajudar a tomar a decisão certa e a corrigir, ou desenhar, os rumos do negócio. Confira alguns tipos de pesquisa que o Instituto Logweb realiza:

**Potencial de mercado:** estima o tamanho do mercado; identifica a concorrência e a participação de mercado (grau de compartilhamento do seu negócio com os concorrentes).

**Viabilidade de Negócio:** testa a compreensão e aceitação de conceitos de novos serviços ou produtos; identifica os principais fatores para viabilizar o negócio e qual a dimensão do mercado potencial.

**Concorrência:** identifica a concorrência direta ou indireta (produtos/serviços substitutos) e quais os produtos e serviços preferidos e rejeitados; avalia as suas oportunidades, os diferenciais, pontos fortes e fracos dos seus competidores (análise SWOT).

**Posicionamento:** avalia como são percebidas as estratégias da empresa ou marca (também em relação à concorrência), se os rumos devem ser corrigidos e quais as melhores opções para fazê-lo.

**Segmentação:** estabelece uma tipologia dos seus consumidores/clientes, revelando as principais características, perfil e tamanho de cada um dos segmentos obtidos. Esta informação permite definir estratégias e ajustar produtos, serviços ou canais de distribuição.

**Perfil do Consumidor/Cliente:** identifica as características e hábitos dos seus consumidores/clientes, comparando com a concorrência.

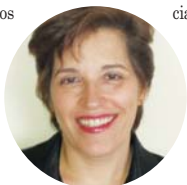
**Propaganda/Anúncios:** caminhos para desenvolver campanhas publicitárias; avaliação de conceitos e pré-teste de propagandas; recall (lembrança) e avaliação de campanhas publicitárias.

**Imagem/Avaliação da Marca:** imagem, lembrança e características da marca, significados e conceitos associados; peso da marca na satisfação dos clientes e nas decisões de compra dos produtos ou aquisição de serviços.

**Satisfação:** características positivas e negativas e grau de satisfação com os produtos ou serviços, comparando com a concorrência; fatores de fidelização da marca: caminhos para criar estratégias de fidelização.

**Clima Organizacional:** avaliação da satisfação no trabalho, comunicação interna e clima.

Saiba mais sobre o trabalho do Instituto Logweb de Logística e Supply Chain em: <http://www.ilog.org.br/>



*Ivone: “no Instituto Logweb escutamos as necessidades do cliente, compreendemos os seus problemas e buscamos soluções acertadas”*

## BNDES REVÊ ÍNDICE DE CONTEÚDO NACIONAL PARA CREDENCIAMENTO DE FORNECEDORES DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES aprovou medida temporária que reduz de 60% para 50% o índice mínimo de nacionalização em valor exigido para o credenciamento de máquinas e equipamentos, sistemas industriais e componentes nas operações de crédito do Banco, denominado Credenciamento de Fornecedores Informatizado (CFI).

A alteração, válida para todos os setores da indústria brasileira até 30

de junho de 2017, tem caráter conjuntural e transitório para fazer frente aos efeitos da variação cambial sobre aumento nos custos de produção do setor industrial. A atual redução do índice mínimo de conteúdo nacional busca evitar que empresas industriais fiquem desenquadradas das regras de financiamento por questões de efeitos cambiais. O índice mínimo de nacionalização em peso mantém-se inalterado em 60%. A medida se insere no plane-

jamento do BNDES de rever, de forma estrutural, a metodologia de cálculo do índice de nacionalização, tendo em conta a perspectiva da competitividade da indústria brasileira, e está alinhada a demandas apresentadas por entidades representativas do setor ao Banco. As normas completas para o credenciamento de máquinas, equipamentos, sistemas e componentes estão disponíveis Portal BNDES no link: <http://bit.ly/2cTX9C7>

## SEGUNDO FGV, CONFIANÇA DO COMÉRCIO SOBE PELO 4º MÊS SEGUIDO EM AGOSTO

O Índice de Confiança do Comércio (Icom) do Brasil avançou pelo quarto mês seguido, com altas nas medições da situação atual e das expectativas, informou a Fundação Getúlio Vargas (FGV).

O Icom subiu 7,2 pontos em agosto, atingindo 82,1 pontos. Na média móvel trimestral, o índice subiu 3,7 pontos e registrou a maior alta da série iniciada em março de 2010.

“O resultado de agosto consolida a tendência de alta da confiança do comércio em 2016, com alguma melhora na percepção sobre o ambiente atual dos negócios. Ainda assim, a distância recorde de 21 pontos entre os índices que medem expectativas e percepção sobre o momento presente (IE e ISA) ilustra o fato de que, em agosto, o setor apresenta um grau de otimismo em relação ao futuro que se

aproxima da neutralidade, mas continua enfrentando grandes dificuldades no dia a dia”, afirma o Superintendente de Produção de Bens Públicos da FGV/IBRE, Aloisio Campelo Jr.

No mês, o Índice de Expectativas (IE) subiu 8,2 pontos, para 93,0 pontos. Já o Índice da Situação Atual (ISA) avançou 5,9 pontos, a 72,0 pontos.

*(Fonte: Veja, Com agência Reuters)*

## MOVIMENTAÇÃO DE ALUGUEL DE GALPÕES INDUSTRIAIS E LOGÍSTICOS CRESCE NO PRIMEIRO SEMESTRE

O mercado de galpões logísticos e industriais está se reaquecendo. De acordo com relatório da Engembang, consultoria especializada no setor imobiliário, a absorção bruta deste tipo de imóvel, índice que contabiliza somente as locações, sem levar em conta os espaços devolvidos, cresceu 35% no primeiro semestre, em relação ao mesmo período do ano passado. O dado indica maior movimentação de empresas interessadas em mudar de espaço e que buscam empreendimentos mais modernos e eficientes para sua operação.

O balanço também indica uma perspectiva de melhora do segmento industrial já que algumas demandas imobiliárias que haviam sido postergadas, por conta da crise, estão retornando. A TRX, um dos principais players da área de real estate corporativo e industrial do Brasil, tem visto na prática esta retomada. “A frequência de conversas entre nós e companhias interessadas na ocupação de novos imóveis tem crescido. Nos últimos dois meses, alugamos nossos empreendimentos para quatro empresas. É um indicativo de que o

mercado está mais otimista em relação à retomada da economia e com disposição para fazer mudanças”, comemora José Alves Neto, vice-presidente da companhia.

A Sestini é um exemplo de empresa que alugou recentemente um galpão. Especializada em malas e mochilas, a empresa buscava um espaço que pudesse acomodar melhor seus produtos, e locou 12.000 m² quadrados de um condomínio logístico da TRX que ainda está em fase final de obras, localizado em Guarulhos, SP.

# São vários os desafios e as tendências da logística nas lojas virtuais brasileiras

A importância da logística no e-commerce torna-se cada vez maior frente aos novos desafios e ao aumento de competitividade entre lojas virtuais brasileiras. É o que considera a ABComm – Associação Brasileira de Comércio Eletrônico ([www.abcomm.org](http://www.abcomm.org)), que a cada dois anos realiza e divulga a Pesquisa Logística no E-commerce Brasileiro, no qual compila observações e análises sobre o setor.

A última edição, realizada em 2015, mostra a diminuição do uso de frotas próprias e do serviço dos Correios, além do aumento do uso de transportadoras privadas. Entretanto, na contramão do avanço tecnológico, o prazo médio de entrega de mercadorias adquiridas pela internet aumentou, em média, 35% nas principais capitais brasileiras. Isso porque as lojas virtuais perceberam que prometer prazos de entrega apertados pode significar reclamações, arranhões em sua imagem nas redes sociais e até mesmo processos jurídicos. Em alguns casos,

como no Rio de Janeiro, há problemas graves com as entregas.

A pesquisa mostrou, ainda, que a internacionalização via e-commerce é uma realidade. Assim como há milhões de consumidores brasileiros comprando em lojas virtuais estrangeiras, também há lojas virtuais brasileiras vendendo para consumidores estrangeiros. Cerca de 16% das entrevistadas disseram que já enviaram produtos para o exterior.

Com relação à armazenagem, 89,6% não terceirizam o serviço, contra 82% em 2013. Custo mais baixo e maior controle sobre a operação são as principais vantagens apontadas. Entre as vantagens estão baixa elasticidade em datas sazonais e menor poder de barganha com transportadoras. Vale lembrar que empresas com armazenagem terceirizada conseguem operar a partir de outros estados, se aproveitando de incentivos fiscais.

O frete ainda é o maior responsável pelos custos logísticos no e-commerce, representando 62,6% do valor total. A participação desse custo aumentou em



**Salvador**, da ABComm: as tendências são automatizar processos, reduzir o custo da última milha e aumentar o nível de serviço para entregas urgentes



**Souza**, da Giuliana Flores: "trabalhamos com transportadoras até o prazo de D+2, acima disso temos floriculturas parceiras em diversos estados do Brasil"

relação a 2013, quando era de 58%. Segundo a pesquisa, investimentos em automação e capacitação trazem mais performance no manuseio e, consequentemente, redução de custos.

De acordo com Maurício Salvador, presidente da ABComm, as tendências na logística no e-commerce são automatizar processos, reduzir o custo da última milha (last mile) e aumentar o nível de serviço para entregas mais urgentes (same day delivery). Ele explica que os Parcel Shops tem se multiplicado rapidamente na Europa, Estados Unidos e Ásia. Tratam-se de pontos comerciais diversos – desde uma padaria até uma loja de departamentos – onde o consumidor pode retirar suas compras feitas pela internet (veja box).

"A internacionalização via e-commerce também tem aumentado o desafio

logístico, de criar armazéns e hubs em diferentes países. Outra tendência interessante impulsionada pelos marketplaces é o uso de cross docking e drop shipping. Há inovações em análise, tais como o uso de drones e lockers refrigerados, mas isso ainda deve demorar para chegar ao Brasil", expõe.





Para Salvador, a entrega expressa é o nosso grande desafio. “Muitas transportadoras terceirizam seus serviços com os Correios, que têm um péssimo nível de serviço. No caso do e-commerce, os atrasos na entrega causam problemas graves na imagem das lojas virtuais. O consumidor não entende que o produto atrasou por culpa dos Correios, ele vai ao Procon contra a loja virtual”, ressalta.

O melhor, segundo ele, é buscar alternativas na iniciativa privada. “Nós da ABComm somos a favor da privatização dos Correios. Enquanto isso não acontece, as empresas de e-commerce precisam administrar melhor a ansiedade dos compradores, enviando e-mails e SMS com as mudanças de status de entrega e aumentando os prazos prometidos. Somente na Grande São Paulo, os prazos de entrega aumentaram de quatro para oito dias nos últimos dois anos.”

Salvador diz que o maior diferencial do e-commerce é poder operar uma loja virtual com milhares de produtos na prateleira, sem precisar tê-los em estoque. É por isso que os marketplaces têm crescido tão rápido.

### Flores express

Foi de olho nas oportunidades do e-commerce que a Giuliana Flores (Fone: 11 3383.1701) criou seu site em 2000 e, hoje, é considerada uma das maiores floriculturas on-line do país. Clóvis Souza, fundador da empresa, explica que a fim de cumprir o compromisso de entregar dentro do prazo de até três horas no país inteiro, a companhia trabalha com transportadoras terceirizadas e, com isso, obtém redução de custos e maior qualidade na prestação dos serviços. “Trabalhamos com transportadoras até o prazo de D+2, acima disso temos floriculturas parceiras em diversos estados do Brasil”, conta.

Os períodos de maior fluxo de entregas acontecem em datas sazonais, como dia das mães e dos namorados.

## O que é um Parcel Shop?

Maurício Salvador, presidente da ABComm, explica que funciona dessa forma: o cliente faz uma compra numa loja virtual e depois retira em uma loja física. Uma não tem relação com a outra. Pode-se comprar uma camisa pela internet e retirar em uma loja de ferramentas, por exemplo. No momento do fechamento do pedido on-line, na escolha da forma de envio (expresso, normal, etc.), aparece a opção de retirar o produto num desses locais, que são as chamadas Parcel Shops.

O cliente digita então o código postal de onde quer pegar o pedido, e o sistema mostra num mapa as Parcel Shops mais próximas daquele código postal. Basta clicar sobre uma delas para selecionar e em seguida finalizar a compra.

Segundo Salvador, há seis vantagens de utilizar o modelo. Primeiramente, o custo do frete é menor, pois a roteirização de entrega é sempre a mesma, sabe-se quanto tempo demora pra carregar e descarregar o caminhão, onde é proibido estacionar, os horários de tráfego intenso, etc. Além disso é preciso fazer menos paradas do que nos casos de porta a porta.

Outro benefício é a maior taxa de sucesso, pois nem sempre o consumidor está em casa. Nos Estados Unidos e na Europa é rara a figura do porteiro de prédio. Os

horários de funcionamento das lojas já são conhecidos pelas transportadoras. Difícilmente uma entrega deixará de ser feita porque o estabelecimento estava fechado.

Outro ponto importante é que muitas empresas querem ser Parcel Shops, afinal, isso significa mais gente entrando pelas portas. Além disso, elas são remuneradas por cada pacote entregue.

A quarta vantagem é oferecer mais comodidade para os consumidores, que podem optar em retirar seu pacote onde quiser: perto do trabalho, da academia, de casa. Ele decide qual o melhor trajeto e o melhor ponto de retirada. Algumas lojas são 24 horas, como as de conveniência, por exemplo.

Além disso, o prazo de entrega é menor, pois como a roteirização de entrega nas Parcel Shops é sempre a mesma, não há necessidade de acúmulo de pacotes para que o caminhão saia. Todo dia haverá entrega.


E, por último, está a redução dos problemas de fraudes. “Os lojistas virtuais estão adorando o modelo. Primeiro porque as taxas de sucesso de entrega são de 99,99%. Segundo porque podem usar o mesmo canal para retirada de produtos devolvidos. Isso reduz muito o custo da logística reversa”, finaliza Salvador.

“Nessas épocas, aumentamos o número de motoristas para garantir que os presentes cheguem dentro da data e do horário.”

Com relação ao cuidado com os produtos, Souza diz que a empresa busca acomodá-los em uma embalagem especial com proteções para que não haja nenhum tipo de dano quando chegar às mãos do destinatário.

Entre os problemas logísticos enfrentados, cita a falta de comunicação das transportadoras sobre a confirmação da entrega dentro do horário. “Por isso,

mantemos da melhor forma possível o contato com elas para que não haja atrasos.” No caso de logística reversa, em São Paulo é feita pelas transportadoras e, em outras localidades, é utilizado o serviço dos Correios.

Para otimizar suas operações, a Giuliana Flores utiliza um aplicativo que permite acompanhar cada motorista. As baixas são feitas diretamente por eles. Souza revela que as perspectivas de negócios para os próximos meses é alcançar um percentual de 20% superior comparado ao ano passado. 

# Ferreira & Salles também está no “Programa de Excelência em Transportes Ypê”

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

Este programa abrangerá as transportadoras que são responsáveis pela distribuição nacional da Ypê em suas cinco unidades de expedição (saiba mais na matéria “Ypê lança Programa de Excelência em Transportes, que abrangerá quarenta e oito transportadoras”, publicada à página 40 da edição 168, de abril último).

A Ferreira & Salles Logística e Transportes (Fone: 71 3291.1164) é uma das empresas participantes. “É de extrema importância participar do ‘Programa de Excelência em Transportes Ypê’, pois ele visa avaliar as atividades de fornecedores de transportes, garantindo o aprimoramento e a melhoria na prestação de serviços. E, além de aprendermos com os diversos conceitos, estamos aprimorando nossos serviços para garantir o nível de serviço prestado e alavancar novos negócios”, conta Daniel Nascimento Santos, gerente comercial e de operações da transportadora.

Sobre as medidas a empresa to-



**Santos:** “além de aprendermos com os diversos conceitos, estamos aprimorando os serviços para garantir o nível de serviço prestado e alavancar novos negócios”

mou e/ou está tomando para ser eleita a melhor transportadora, Santos conta que estão sempre investindo em informação e conscientização de seus motoristas e prestadores sobre a importância de se entregar os produtos transportados, não só com a agilidade que demanda o setor de transportes, mas com a competência em entregá-los com qualidade e


segurança, minimizando ao máximo os possíveis atrasos, para que o produto esteja sempre à disposição do consumidor no local e tempo previsto, atendendo às suas necessidades e a satisfação do cliente. “Independentemente do resultado de nossa participação neste Programa, a mudança sempre será positiva, pois, além de termos a oportunidade de participar, o retorno será em ter visibilidade no setor de serviços de transportes e, principalmente, estaremos sempre em melhoria contínua, aumentando o nível de serviço”, completa o gerente comercial e de operações.

## Ferramenta poderosa para elevar nível de serviço

Adriana Bueno é gerente nacional de transportes da Química Amparo – Ypê e, portanto, está totalmente envolvida neste evento.

Segundo ela, o “Programa Excelência em Transportes Ypê” é uma ferramenta poderosa na estratégia de crescer em nível de serviço percebido pelos seus clientes.

“Ganhamos pontos percentuais em entregas no prazo e, também, em aderência ao horário agendado para carregamento em nossos CDs. As reuniões de alinhamento periódico com as empresas participantes têm possibilitado o entendimento das anomalias de processo e permitido ações direcionadas para a solução de problemas”, diz Adriana.

A gerente nacional de transporte ainda vê esses primeiros meses do Programa como vencedores na construção do resultado da Ypê no ano, bem como vislumbra inovações para a versão 2017, melhorando, assim, continuamente as operações de transportes da empresa. 



## FERRAMENTAS DE ALTA TECNOLOGIA

COM DESENVOLVIMENTO PRÓPRIO  
E SOB MEDIDA PARA A SUA EMPRESA



# Quality

SOLUÇÕES EM SEGURANÇA INTEGRADA

## GERENCIAMENTO REMOTO DE PROCESSOS

**ENTRE EM CONTATO SOLICITE UMA VISITA TÉCNICA,  
E DE DEIXE-NOS MOSTRAR COMO REDUZIR  
SENSIVELMENTE SEU CUSTO E AINDA AUMENTAR  
QUALITATIVAMENTE SUA SEGURANÇA!**

[www.seguranca.com.vc](http://www.seguranca.com.vc)



ICS - GERAÇÃO DE EVENTOS,  
AUTOMATICAMENTE  
ATRAVÉS DA IMAGEM



PLATAFORMA WEB  
COM VISUALIZAÇÃO DE  
INDICADORES E GESTÃO



SENSORES DE  
TEMPERATURA E  
BLOQUEIO AUTOMÁTICO



APLICATIVO PARA  
INTEGRAÇÕES LOCAIS  
COM OPERADORES



SERVIDORES REMOTOS  
GRAVAÇÃO DAS IMAGENS  
E ANÁLISE DOS DADOS

**FAÇA UMA AVALIAÇÃO INICIAL DE OPORTUNIDADES  
E COMPROVE OS RESULTADOS!**

✉ [contato@qualityinteligencia.com.br](mailto:contato@qualityinteligencia.com.br)  
☎ (11) 3926.0190

# Prévia da Movimat 2016:

## expositores apresentam as novidades e sua linha de produtos e serviços

Dando continuidade à prévia da Movimat 2016 – Salão Internacional da Logística Integrada, que iniciamos na edição passada de *Logweb* – a revista é “Mídia de Apoio” do evento –, destacamos a seguir mais alguns dos expositores.

### Senior

Juliane Mateus Costa, analista de comunicação da Senior (Fone: 0800 648 3300), relaciona as soluções oferecidas pela empresa: Gestão de Fretes – FIS, que controla desde as negociações com as transportadoras até a auditoria e autorização de pagamentos dos fretes; Gestão de Transportes – TMS, que controla todas as etapas, das operações às exigências legais do transporte de carga lotação e fracionada; Gestão de Armazenagem – WMS, solução 100% web que controla a movimentação e armazenagem, eliminando erros operacionais; Gestão de Frotas – FMS, que gerencia detalhadamente documentação, manutenção e abastecimento dos veículos. A solução otimiza ativos e minimiza riscos inerentes ao investimento dos veículos, aumentando a produtividade e eficiência das operações. “Oferecemos aplicativos para registro e acompanhamento de mercadorias, check-list de viagem para liberação de veículos, acompanhamento da jornada do motorista, indicadores KPIs da operação em tempo real, registro de oportunidades e acompanhamento de clientes e faturamento das filiais com indicadores gerenciais”, finaliza Juliane.



### Ultragaz

O Núcleo Industrial Envasado da Companhia Ultragaz (Fone 11 2139.7000) é um departamento atuante no abastecimento de GLP. Os principais produtos comercializados são os vasilhames P20, para empilhadeiras, e P45, para condomínios, indústrias, hospitais, bares, restaurantes e farmácias, entre outras, ambos com sistemas de segurança composta por válvula de pressão. Julio Cesar Leonelli, consultor comercial, e Monica Cavalcante, assistente administrativa, informam que o P20 é o modelo de vasilhame com carga de 20 quilogramas de GLP, e o único formato no qual o produto é utilizado em estado líquido, direcionado principalmente para consumo em empilhadeiras a gás. “O vasilhame P20 tem um ótimo custo benefício, com duração média de 8 a 9 horas na empilhadeira, e é testado, inspecionado e aprovado em um controle rigoroso de qualidade.”

### Viniflex

O destaque da Viniflex (Fone: 11 4787.6003) é o galpão modelo duas águas, com vãos totalmente livres e confeccionado com estruturas metálicas zincadas a fogo, atendendo as normas NBR 6123 2 6323. O revestimento é em lona PVC de alta resistência, autoextinguível, antichama, antifungos e antirraios. A empresa atua nos segmentos de armazenamento, Operador Logístico, automotivo, siderúrgico, metalúrgico, portos, usinas, construtoras e agronegócios, entre outros.





## GLP Brasil

A GLP Brasil (Fone: 11 3500.3700) apresentará no evento todo seu portfólio de condomínios logísticos, que no mercado brasileiro envolve 3,6 milhões de metros quadrados de área total, sendo 2,7 milhões de metros quadrados em área total construída e 0,9 milhão de metros quadrados em desenvolvimento. A seguir as informações técnicas de alguns dos seus principais empreendimentos: GLP Guarulhos, parque logístico best-in-class com 11 galpões construídos e quatro disponíveis para BTS. Apresenta pé-direito de 12 m, área total de 418.496 m<sup>2</sup>, área construída de 373.248 m<sup>2</sup> e está localizado na Rod. Pres. Dutra, km 207 – Guarulhos, SP; GLP Gravataí, localizado na Região Metropolitana de Porto Alegre, RS, com certificação LEED categoria Prata nos galpões 1 e 2, e está em processo de

certificação do galpão 3. Possui pé-direito de 12 m, área total de 97.421 m<sup>2</sup> e área construída de 51.733 m<sup>2</sup>; GLP Ribeirão Preto, conta com 4 galpões construídos, sendo 2 100% locados. É composto por galpões modulares, que atendem diversas especificações de armazenagem e distribuição, tendo pé-direito de 12 m, área total de 59.741 m<sup>2</sup> e área construída de 59.741 m<sup>2</sup>, estando localizado na Rodovia Anhanguera, Km 317,5 - Ribeirão Preto, SP, a 2 km do Aeroporto Leite Lopes; GLP Campinas, desenvolvido de forma modular, possibilitando a instalação de empresas de logística e indústrias de todos os portes e diferentes necessidades. Tem pé-direito de 12 m, área total de 180.947 m<sup>2</sup> e área construída de 81.731 m<sup>2</sup>, estando localizado na Rod. Anhanguera, km 104, Campinas, SP; GLP Cajamar, parque logístico composto por dois galpões com quatro módulos cada,

de metragem entre 4.750 m<sup>2</sup> e 14.730 m<sup>2</sup>. Tem pé-direito de 12 m, área total de 77.682 m<sup>2</sup> e área construída de 77.682 m<sup>2</sup>, com localização na Avenida Dr. Antonio João Abdalla, com fácil acesso à Rodovia Anhanguera (SP-330); GLP Duque de Caxias – quando concluído será o segundo maior parque logístico da empresa no Brasil, atrás apenas do GLP Guarulhos. A previsão é iniciar a primeira fase da obra com 67.000 m<sup>2</sup> com previsão de entrega no 2º semestre de 2017. Apresenta pé-direito de 12 m e área total de 342.905 m<sup>2</sup>, com localização na Rua Luciano Carneiro, S/N – Duque de Caxias, RJ. “Teremos a oportunidade de apresentar nosso portfólio e nossos diferenciais construtivos por meio de um aplicativo interativo no qual os visitantes poderão fazer um tour virtual nos nossos empreendimentos”, completa Mauro Dias, presidente da GLP no Brasil.

## A mais nova integrante da família CLARK



# GTS25-33

**Feita para durar ! Robustas para todos os tipos de operação.**

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

**Garantia de 3 anos ou 5.000 horas.**



**Assista ao vídeo**

**Distribuidores em 100% do território nacional**

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

**0800-9423125**

**CLARK**  
THE FORKLIFT

## Embalplast



A Embalplast (Fone: 55 11 4702.4677) é especializada na produção de filmes plásticos e embalagens técnicas de proteção. Atua na produção de filmes, bobinas e sacos em PEBD, PEAD, EPE, EPE colaminado, TNT, bolha e bolha manta. Fornece embalagens especiais em qualquer formato e especificação; embalagens especiais personalizadas de acordo com a necessidade do cliente, fabricadas em PP corrugado e em qualquer formato, cor, peso, resistência, impressas, com tampas, revestimentos e acessórios diversos; embalagens de espuma de células fechadas, obtida a partir de expansão, utilizadas em formatos de calços, cremalheiras, separadores para vidros e latarias automotivas. Também utilizadas para vedação de ruídos, podem ser autoadesivas com diversas densidades e medidas; espuma fabricada através de aglomeração de flocos e outros materiais; PU, espumas soft produzidas em diversos processos de modo a atender as necessidades de diversos produtos, podendo ser fornecidas na forma de peças adesivas destinadas a aplicações que necessitam de um posicionamento específico no produto, e peças prensadas, destinadas a aplicações em um perfil complexo através do corte em facas, vincos e prensas; e calços de EPE, fornecidos em vários formatos conforme a necessidade.

## Retrak Empilhadeiras

A Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464) apresentará a sua linha completa de equipamentos, incluindo empilhadeira trilateral para corredor estreito a partir de 1,7 m e empilhadeiras elétricas de contrapeso de 3 e 4 rodas de 1,6 e 2 t, além das tradicionais empilhadeiras retráteis de 2 t, patoladas de 1.6 t (novo modelo), transpaletas elétricas de 2,7 t e empilhadeiras a combustão de 2,5 t (novo modelo RC 44). “Os nossos lançamentos serão: Trocadores Automáticos de Baterias (TAB) para troca rápida e sem esforço por parte dos operadores; Unidades Autônomas de Abastecimento (UAA) que preparam a água da rede e fazem sua injeção nas baterias, permitindo enchimento rápido, seguro e fácil; e carregadores com abastecimento automático de água e tomada antifurto. Os novos carregadores de bateria modelo F1 foram desenvolvidos pela Retrak para otimizar o processo de cargas das baterias, reduzir riscos de incêndio e efetuar a alimentação de água da bateria sem interferência do operador”, informa Fábio Pedrão, diretor executivo da empresa.



## Saur Equipamentos

A Saur Equipamentos (Fone: 55 3376.9300) disponibiliza uma linha diversificada de equipamentos para empilhadeiras, como garras para fardos e para eletrodomésticos e posicionadores de garfos, além de soluções customizadas para o manuseio de cargas. Além disso, comercializa niveladoras de docas, rampas niveladoras e plataformas elevadoras. Para atender o setor agrícola produz plataformas para descarga de grãos e coletores de amostras de cereais. Durante a Movimat 2016, a empresa apresentará o Push-Pull sobreposto aos garfos, ideal para ser utilizado em operações que requerem a remoção e instalação rápida e frequente do Push-Pull na empilhadeira. Segundo Monica Heinrichs, assessora de imprensa, ele permite o aumento do volume de carga transportada, através da recuperação/substituição de paletes. “A região de contato do slip sheet é totalmente arredondada, o que evita danos às mercadorias”, diz Monica. Durante o evento, também será apresentada a garra giratória para bobinas com braço



menor fixo e braço maior unido (FU), com braços delgados e contorno suave, proporcionando melhor aproveitamento de espaços de armazenagem e facilitando a saída da bobina. “O giro de 360 graus para ambos os lados é suave, porém, com excelente velocidade, gerando mais rapidez e maior produtividade no armazenamento. Inclui protetor de conchas integrado, o que previne o desgaste excessivo das conchas”, finaliza a assessora de imprensa.

► Expo Center Norte

Pavilhão Branco | São Paulo - SP

f /Movimat

20<sup>a</sup> 22  
SETEMBRO  
2016  
13h - 20h

MOVI  
MAT

Salão Internacional da Logística Integrada



Condomínio Logístico/  
Real Estate



Intralogística



Multimodalidade



TI



Segurança e  
Gerenciamento  
de Risco

Venha conhecer e experimentar o que há de mais moderno e inovador para otimizar os custos dos seus produtos e tornar suas operações logísticas mais ágeis e competitivas.

Faça seu credenciamento  
através do site

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

Serão mais de 60 horas de conteúdo técnico voltado para capacitação, qualificação e atualização profissional.

Na nova Movimat  
você encontra:

LOGÍSTICA  
DE PONTA  
A PONTA.



## KM Carregadores de Baterias

A KM Carregadores de Baterias (Fone: 19 3886.8044) traz novidades com a nova linha de carregadores alta frequência desenvolvidos, segundo conta Danilo Macan, engenheiro de desenvolvimento da empresa, com alta eficiência energética para economia no consumo de energia e, também, para atuar na solução do aquecimento de baterias tracionárias durante a recarga. “A grande novidade deste ano apresentada pela KM é o carregador de baterias alta frequência (KMTAF). O equipamento

foi lançado no início do ano e, além de economizar energia, também é a solução para um problema existente no setor, que é o aquecimento das baterias tracionárias. Este tipo de carregador reduz significativamente o aquecimento das baterias devido à alta eficiência energética. Além disso, é capaz de operar com diversas curvas de carga que otimizam a autonomia e o desem-

penho das baterias. Ele ainda conta com um display gráfico e LEDs que indicam os estágios de carga e possíveis falhas no sistema durante a recarga. Com uma interface facilitada, o processo de recarga se reduz ao simples fato de conectar a bateria”, explica Macan. A KM trabalha também nos segmentos: tracionária convencional; automotiva e náutica; formação e manutenção.



## IMSB

A IMSB Indústria de Máquinas e Equipamentos (Fone: 54 3455-7200) é especializada no desenvolvimento e comercialização de máquinas para o posicionamento, enchimento, encaixotamento, paletização e envolvimento por filme extensível de variados produtos. Durante a Movimat, apresentará dois modelos de envolvedores de paletes semiautomáticos indicados para operar no envolvimento de produtos nas indústrias alimentícia, cosmética, bebida, saneante, farmacêutica, química, armazéns e Operadores Logísticos. O envolvedor de paleta Robô S6 é capaz de embalar qualquer tipo de produto, de forma e tamanho variado, tendo um nível elevado de autonomia para envolver e grande flexibilidade de trabalho. Por outro lado, a série Xtenser inclui envolvedor de paleta manual com filme extensível. As principais características são: flexibilidade de operar em qualquer ambiente (sem instalação fixa); indicado para envolver paletes e produtos de quaisquer tamanhos; e envolvimento rápido sem comprometer a estabilidade, segundo a empresa.

## Storopack

A linha de produtos da Storopack do Brasil Embalagens de Proteção (Fone: 11 5677.4699) inclui: Void Film, travessieiros de ar usados para preencher espaço e acomodar produtos dentro de caixas; Cushion Film, manta protetora que serve tanto para embalar como preencher espaços vazios; Bubble Film, embalagem que substitui o plástico bolha com vantagem operacional, reduz espaço de estocagem e material picotado, segundo a empresa; e Paperplus, linha de embalagens de proteção provenientes do papel, indicadas para produtos mais pesados e robustos. “Em complemento a nossa linha de embalagens de proteção lançaremos a FOAMplus, linha de produtos que trabalha com a espuma química e que garante total proteção aos produtos, pois a espuma molda a forma do produto diretamente dentro da caixa”, completa Vicentina Pereira, diretora da empresa.

## Pitney Bowes

O principal produto apresentado pela Pitney Bowes (Fone: 11 2348.8860) será a TrueSort Automated Parcel Solutions, solução de triagem automatizada de pacotes e encomendas que envolve hardware e software e automatiza tarefas manuais, além de se integrar a quase todos os arquivos simples de back-end, base de dados ou sistema ERP de serviços web, segundo informa a empresa. Também será apresentado o SendSuite Tracking, que automatiza o recebimento e a distribuição de correspondências importantes e urgentes. Por sua vez, o BorderFree é um Global Trade Solutions que faz importação e exportação de forma fácil. “Nós ajudamos muitos importadores, exportadores e prestadores de serviços a lidarem com as complexidades do comércio global. Com ferramentas fáceis e rápidas, implementamos serviços Web API e serviços de classificação de tarifas 24/7 em grande escala. Principais diferenciais: portal de comércio global – interface simples; conteúdo preciso e atualizado de comércio global para 141 países; e serviços de classificação profissional”, diz Fabiula Teodoro Pontes, gerente de marketing da empresa.





## Honeywell S&PS

São vários os lançamentos da Honeywell S&PS (Fone: 11 3711.6770) na Movimat 2016: CT50, computador móvel com suporte para sistemas operacionais Windows® e Android™, tendo como público-alvo os funcionários altamente remotos, de linha de frente, com um fluxo de trabalho de digitalização intenso. Oferece conectividade em tempo real; EDA50, dispositivo híbrido empresarial indicado para usuários que precisam ter visibilidade em tempo real das informações comerciais estratégicas ao negócio. Projetado para ser manuseado no cotidiano da sua operação, permite que os colaboradores do varejo, restaurantes, hospitais, laboratórios de análises clínicas e operações logísticas acessem, capturem e enviem informações estratégicas em tempo real; PM42, impressora de

etiquetas industrial que gerencia tarefas de impressão a partir de qualquer lugar, usando um smartphone ou tablet com a interface web fácil, que suporta até nove línguas diferentes; PC42t, uma escolha para mídias de até 110 mm (4,4 pol.) de largura. Comporta fita carbono de tamanho grande e pode imprimir uma mídia mais longa antes de precisar de reposição, aumentando a produtividade na operação de impressão de etiquetas, segundo a empresa; 8670 ring scanner com Bluetooth®, que oferece desempenho de digitalização 1D e 2D, velocidades de decodificação rápidas para digitalização de códigos de barras 1D e 2D omnidirecional, excelente tolerância de movimento e aprimorado desempenho de varredura em códigos de barras danificados; Granit, scanner de grau industrial sem fio com tecnologia de imagens de área de alcance total capaz de ler códigos de barras

em 1D e 2D em uma ampla variedade de distâncias. Atua desde 2.000 códigos de baixa qualidade digitalizados a distâncias curtas até 100.000 códigos pendurados em vigas de armazéns a uma distância de 52 pés (16 m); MP Compact Nova, para clientes que precisam de maior velocidade, rolos de etiquetas de alta capacidade e transferência térmica. Esta impressora apresenta caixa metálica e é resistente o suficiente para ambientes industriais agressivos, mas silenciosa o suficiente para uso em escritórios. Alexandra Drummond, ACS Latin America Marcom Leader, lembra também que diversos outros itens da linha de produtos da empresa serão mostrados no evento.



## INTELIGÊNCIA EM MOVIMENTAÇÃO LOGÍSTICA

# MOVILOG



**CARGA**  
até 1600 kg  
**ELEVACÃO**  
até 5.466 mm

**CARGA**  
a partir de 1800 kg  
**ELEVACÃO**  
a partir de 4.000 mm

**CARGA**  
até 2000 kg  
**ELEVACÃO**  
até 11.975 mm

**LOCAÇÃO** ●  
**MANUTENÇÃO** ●  
**PEÇAS** ●  
**COMPRA** ●  
**VENDA** ●

Rua Fernando de Noronha, 398  
Tel: (11) 2207-4547 | Guarulhos - SP  
[www.movilog.com.br](http://www.movilog.com.br)

## Keepers Logística



A Keepers Logística ATS (Fone: 11 4151.9030) oferece, há 20 anos, serviços logísticos de armazenagem, manuseio e transporte para 17 segmentos de mercado. "Aproveitamos os anos de 2015 e 2016 para fazermos pesados investimentos em tecnologia, por tanto, vamos demonstrar na Movimat 2016 um pouquinho dessas novas ferramentas e integrações possíveis, a fim de fazer uma

gestão mais rápida, eficiente e mais barata dos estoques para nossos clientes", explica Felipe Perez, diretor comercial e de marketing da empresa.

## EBS Log

A novidade da EBS Log – Empresa Brasileira de Soluções para Logística (Fone: 11 999664.5599) na Movimat, conforme conta Gustavo Chama, diretor executivo e CEO da empresa, é o DL16, produzido pela empresa europeia SEIC. "Trata-se de um dos mais revolucionários produtos do mundo, por conectar objetos à internet com medição de temperatura, pressão, umidade, impacto e localização, entre outras funções de alerta. O mais importante de tudo, ele dá autonomia para objetos sem alimentação de energia para viajar pelo mundo, alimentando uma plataforma que pode ser acessada via web mobile." Também será apresentando o DL006 - Datalong16 – com conexão mundial.



## Kame Equipamentos

Outra participante da Movimat 2016, a Kame Equipamentos e Projetos Mecânicos (Fone: 16 3443.1316) é voltada para a produção e o desenvolvimento de Ergolifts e empilhadeiras para bobinas, bem como prestação de serviços de usinagem, caldeiraria, montagem e manutenção industrial. No evento, será apresentada a empilhadeira para bobinas da Linha Klift 2016 e seus clamps para movimentação de bobinas.



## Trans Otemsito

A Trans Otemsito (Fone: 3781.1800), outra empresa participante da Movimat 2016, é especializada no transporte rodoviário de cargas.

## Recanto dos Pallets

A Recanto dos Pallets (Fone: 11 4186.2129) apresentará no evento a sua linha de serviços, que inclui venda, reforma e locação de paletes.

## Total Pallets

A Total Pallets (Fone: 11 3916.3435) fornece paletes de madeira padrão PBR, novos, usados, reformados e descartáveis. Oferece, ainda, chapas divisórias "chapatex".

## RTI Automação

O Zebra TC8000, computador móvel touch screen, é o lançamento da RTI Automação Comércio e Instalações (Fone: 19 2136.0800) na Movimat 2016. Apresenta design ergonômico e uma extensa lista de inovações, segundo a empresa, e é mais leve que os modelos tradicionais. Além deste, serão mostrados outros equipamentos, de acordo com informações de Caroline Gomes Capovilla, do departamento de Marketing: Zebra DS3600, scanners ultrarresistentes, a prova d'água, que suportam 33% mais impactos, resistem a baixas e elevadas temperaturas, poeira e sujeira; Zebra MC3200, computador móvel que permite a captura de códigos de barras em qualquer condição; Zebra TC55, computador móvel touch resistente com recursos de captura de dados; e Zebra MC9190-Z, leitor portátil de RFID e código de barras altamente resistente e de alto desempenho, para uso em qualquer tipo de ambiente, interno ou externo – desenvolvido para leitura de média a longa distâncias. www.zebra.com



# ZYX Tecnologia desenvolve soluções para transporte envolvendo movimentação física e gestão

**R**ecém-fundada, a ZYX Tecnologia (Fone: 11 3262.4645) é uma empresa desenvolvedora de soluções para o transporte de cargas, envolvendo movimentação física e gestão.

Referindo-se à forma de atuação de empresa, Antonio Wroblewski Filho, diretor, afirma: "identificamos as principais

demandas quanto a performance e melhorias globais; economias reais em valores pagos por fretes; e integração com aplicativos corporativos (ERP's e CRM's) através de atividades sequenciadas. E oferecemos, em termos de análise de cargas: tecnologia embarcada e de mobilidade; suporte legal e administrativo para embarques; customizações, adap-

tações e ajustes no contexto de implementação; e treinamentos dedicados (in House ou EAD)".

## Aplicativos

Em seu modo de atuação, a empresa oferece dois aplicativos. O primeiro é o Can Cargo Analysis, de gestão de logística, que permite o controle do frete e da entrega e a gestão dos prestadores de serviços. Aqui, o gerenciamento de frete inclui: provisão de fretes, frete x mercadoria, custos extras, auditoria do frete, pagamento e simulações.

O outro aplicativo é o Kit Keep in Touch, para acompanhamento da entrega em tempo real. Inclui: controle de entregas e coletas, agendamentos, cargas paradas, liberação de reentregas/devoluções. O desenvolvedor e sócio da ZYX Tecnologia é Paulo Westmann. Logweb

### Controle do nível de serviço

#### Avaliação de Transportadoras:

- Eficiência na Entrega
- Envio de Informações
- Valores Corretos
- Sinistros e Avarias

### SEGURANÇA

- Auditoria das Operações
- Controle de Acessos
- Histórico Alterações
- Limite de alçada

### Principais Relatórios

#### Operacionais

- Cargas em Trânsito
- Conferência de Fretes
- Administração de Fretes
- Notas sem Informação

#### Gerenciais

- Frete Mínimo
- Frete Orçado x Frete Real
- Rating
- Nível Serviço Expedição
- Gerencial de Fretes

- Custo Frete
- Custos Extras

### Funcionalidades

#### Adicionais

- Controle de Pátio e Portaria de Veículos
- Cotação de Frete (escolha do frete de menor valor)
- Portais WEB: Gestão de Entregas; Logística Reversa; Integração com Transportador

# RAMPA MÓVEL

MOVIMENTE SUAS CARGAS COM A RAMPA MÓVEL GKL.

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



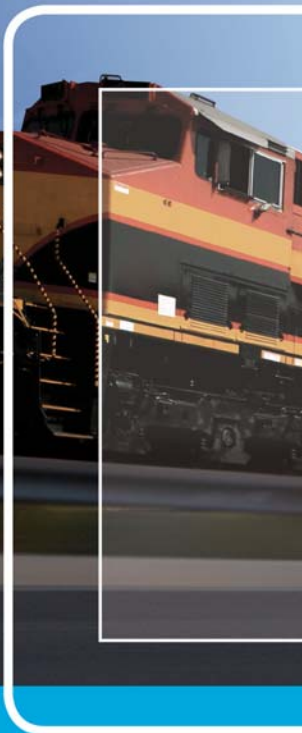
**GKL - INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.**

AV. BRASIL, 1.243 CEP 09405-280 RIBEIRÃO PIRES - SP TELEFONES: (11) 4828-1835 / 4828-1916 FAX: (11) 4828-1377

email: [gkl@gkl.com.br](mailto:gkl@gkl.com.br)

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

# PORTAL Logweb



Tenha acesso a todo o conteúdo da Revista



Informação a toda hora com site e aplicativos Android e iOS

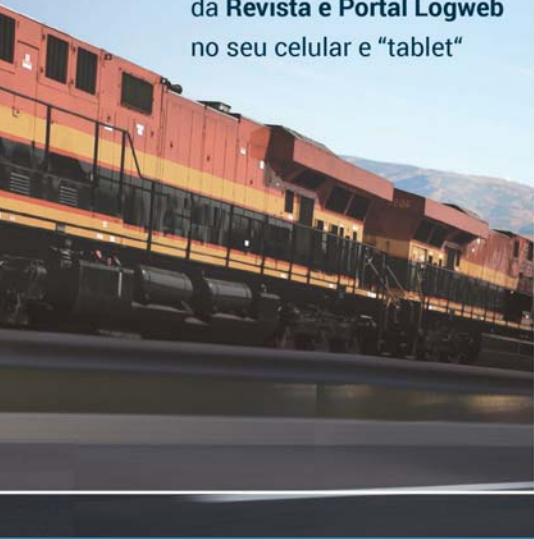
**O primeiro portal de logística do Brasil não para de crescer!** Nasceu de um sonho, caminhou na realidade e chega em 2016 de cara nova. Uma equipe atenta, um jornalismo competente e comprometido e um comercial atuante. Tudo para atender leitores segmentados que atuam por toda cadeia logística. O portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br) não se limita a sua plataforma. Interagindo com milhares de pessoas diariamente nas mídias sociais - Facebook, LinkedIn, Twitter, Canal Logweb no You Tube- e vai além das nossas fronteiras, com números de acessos expressivos de países como EUA, Portugal, Índia, Alemanha e Inglaterra. O mais importante é que esse adolescente prodígio é o mais acessado no segmento de logística, deixando seus concorrentes muito longe, comprovadamente pelo Alexa\*.

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



# A logística se atualiza aqui

Acesso a todo o conteúdo da **Revista e Portal Logweb** no seu celular e "tablet"



Faça como milhares de profissionais e acesse:

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

Notícias

Entrevistas

Matérias

Artigos

Feiras e Eventos

Vídeos



/logweb\_editora



/logweb-editora



/Portal.e.Revista.Logweb/





Baul .....	24
CeMAT .....	41
Clark .....	49
Dematic.....	9
Dhollandia.....	25
Fronius .....	27
GKL.....	55
GKO .....	7
GLP .....	15
Guarde Aqui .....	13
IBL .....	19
KM .....	20
Log CP .....	4ª capa
Logweb .....	3ª Capa
Movilog.....	53
Moura .....	17
Movimat .....	51
Paletrans .....	33
Penske.....	23
Portal Logweb.....	56
Promov .....	37
Quality .....	47
Retrak .....	29
Runtec .....	31
Senior.....	2ª capa
Still .....	11
TGA .....	21
Top do Transporte.....	39
Tracer Tag .....	32
TracerTag Informe.....	34

## Yusen Logistics

Raquel Teixeira é a nova diretora de Contract Logistics (CL) da Yusen Logistics. Formada em Engenharia Eletrônica, Raquel tem MBA em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas e 19 anos de experiência nas áreas de logística e telecomunicações. Antes de chegar à Yusen Logistics, a nova diretoria era responsável pela diretoria de Desenvolvimento de Novos Negócios da CEVA, focada nas áreas de bens de consumo, produtos farmacêuticos e de tecnologia.

## Ford

A Ford reestruturou as gerências nas áreas de vendas e marketing de suas operações de carros e caminhões e na diretoria de Tecnologia da Informação. No setor de automóveis, picapes e utilitários esportivos, a empresa designou Antonio Baltar Jr. na liderança nacional de Vendas. Maurício Greco assumiu a gerência geral de Marketing, atuando em São Bernardo do Campo, SP, nas áreas de Propaganda, Publicidade e Promoção de vendas. Baltar Jr. e Greco reportam a Guy Rodriguez, diretor de Vendas, Marketing e Serviço da Ford Brasil. No setor de caminhões semileves, leves, médios, pesados e extrapesados, Osvaldo Ramos assumiu a função de gerente geral de Vendas e Marketing, abrangendo também o relacionamento com os distribuidores exclusivos da área. Ramos reporta-se a João Pimentel, diretor da Ford Caminhões. Para a diretoria de Tecnologia da Informação, foi nomeado Djalma Brighenti, sucedendo a Edson Badan, que se aposentou.

## LOGZ Logística

Após cinco anos, Marcelo Muniz deixou o cargo de diretor-executivo da LOGZ Logística Brasil para se dedicar a empreendimentos pessoais. Foi substituído por Ricardo Geoffroy, há três anos na empresa. Executivo formado no Banco do Brasil, Muniz ajudou a construir um modelo de gestão e governança que garantiu à LOGZ geração de valor para as suas "empresas investidas". Criada em 2010, a LOGZ é uma holding pura do setor logístico e portuário, com participações importantes no Porto Itapoá, SC, no Terminal de Contêineres de Santa Catarina - TESC/WRC, SC, e no TGSC, SC, projeto de graneis em fase de construção.

## Senior

A Senior – empresa especializada na oferta de software para gestão empresarial, de pessoas, logística e de controle de acesso – anuncia a promoção de Marcelo Franco a diretor da Unidade de Negócios Sythex, que atua com a oferta de soluções para o setor logístico. Ele substituiu Eveli Morasco, fundador da Sythex e que esteve à frente da operação por 19 anos. Entre os desafios do executivo, que antes era gerente de vendas da área, está o crescimento da carteira de clientes e das receitas geradas com a oferta de WMS. Graduado em Ciências da Computação pela Universidade Ibirapuera e com MBA em Inteligência de mercado pela IBRAMERC, Franco está cursando MBA em Gestão de Vendas e Negócios na IBRAMERC/FEBRACORP.



## CEVA Logistics

A CEVA Logistics nomeou Fabio Maia diretor regional de Solutions Design para a América do Sul. Ele ficará baseado na sede da empresa em São Paulo, e se reportará ao vice-presidente de Desenvolvimento de Negócios do Cluster América do Sul, Fabio Mendunekas. Maia será responsável pelo desenvolvimento de projetos logísticos, de armazenagem e de transportes para novos negócios com clientes atuais e futuros em todo o cluster. Ele é formado em Engenharia Mecatrônica pela PUC, com pós-graduação em Finanças Corporativas pela USP/FIA e MBA em Gestão Estratégica pela USP/FIA.

## ABRAS

O presidente da Associação Brasileira de Supermercados – ABRAS, Fernando Yamada, e o 1º vice-presidente, João Sanzovo, apresentaram o novo superintendente da entidade, Márcio Milan. Vice-presidente, responsável pela área institucional da Abras de 2002 a 2016, Milan é também representante do setor na Confederação Nacional do Comércio.

# *Suplemento* **Digital Logweb**

REVISTA  
**Logweb**  
referência em logística



## **LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS USADOS É VIÁVEL EM TEMPOS DE CRISE**

COBERTURA DA ANUTEC



Portal.e.Revista.Logweb



@logweb\_editora



logweb\_editora



Canal Logweb



# Anutec, feira internacional de tecnologia de alimentos, tem sua segunda edição em Curitiba

Evento realizado pela empresa alemã Koelnmesse apresentou soluções em embalagens, esteiras transportadoras, balanças, equipamentos de etiquetagem e outros itens, com o objetivo de impulsionar os negócios no Brasil e promover a integração com outros países.

Novamente a Logweb participou de um grande evento realizado no Sul do Brasil. Dessa vez, Maria Zimmermann Garcia, diretora comercial, e a repórter Carol Gonçalves foram para Curitiba, PR, prestigiar a segunda edição da Anutec Brasil 2016, feira bienal internacional de tecnologia, embalagem e processamento de proteína animal, realizada entre os dias 2 e 4 de agosto último no Expo Unimed.

Reunindo 113 expositores, sendo 40 empresas vindas de 17 países, a feira foi um grande sucesso, mesmo com a situação econômica desfavorável, mostrando que a indústria brasileira mantém sua vontade de crescer. "Desenvolvemos o formato deste evento em estreita parceria com os líderes do setor e conseguimos atrair muitos visitantes qualificados, em sua maioria tomadores de decisão. A Anutec Brasil mostrou que feiras conceitualmente fortes podem atuar em um ambiente econômico difícil, como uma força motriz para o sucesso de todos os participantes.

Também ressaltou aqui o forte apoio de companhias líderes no fornecimento de tecnologia internacional", declarou Gerald Böse, CEO da Koelnmesse GmbH, realizadora da feira.

Na cerimônia de abertura estiveram presentes autoridades e representantes das principais entidades e empresas do segmento. O Cônsul Geral da Alemanha, Axel Zeidler, ressaltou o aumento de participações mesmo em meio ao conturbado cenário econômico do país. A vice-prefeita de Curitiba, Mirian Gonçalves, salientou a importância da cidade em sediar esta significativa fei-



Foto: Enio Salgado

Cônsul Geral da Alemanha, Axel Zeidler, vice-prefeita de Curitiba, Mirian Gonçalves, e o CEO da Koelnmesse, Gerald Böse

Suplemento  
Digital Logweb



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

Publicação, especializada em logística, da Logweb Editora Ltda.  
Parte integrante do portal  
[www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)

**Redação, Publicidade, Circulação e Administração**  
Rua Engenheiro Roberto Mange, 353  
13208-200 - Anhangabaú - Jundiaí - SP  
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

**Diretor de Redação**  
Wanderley Gonelli Gonçalves  
(MTB/SP 12068) cat: 11 94390.5640  
[jornalismo@logweb.com.br](mailto:jornalismo@logweb.com.br)

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

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

**Diretor de Marketing**  
José Luiz Nammur  
[jlnammur@logweb.com.br](mailto:jlnammur@logweb.com.br)

**Diretor Administrativo-Financeiro**  
Luís Cláudio R. Ferreira  
[luiz.claudio@logweb.com.br](mailto:luiz.claudio@logweb.com.br)

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





ra, que traz desenvolvimento para a capital, com tantas participações internacionais.

No segundo dia, a Anutec abrigou um importante encontro entre a prefeita da cidade de Colônia, Alemanha, Henriette Reker, e a vice-prefeita de Curitiba, que conversaram sobre suas cidades, que são destinos de turismo de negócios.

## Exposições

A ICB Packing foi uma das expositoras da feira, destacando as embalagens Retort Pouch, feitas de plástico rígido, que substituem as latas. O alimento é cozido em autoclaves dentro destas embalagens e basta ser aquecido para consumo, inclusive no micro-ondas. Elisa Rollemberg, gerente de vendas, e Ricardo Freitas, diretor comercial, explicaram que os ganhos logísticos são significativos, pois a lata pesa mais e ocupa volume maior que o plástico. “Os saquinho são 35 vezes mais leves que as latas e ocupam 95% menos espaço, sem falar que o plástico é 30% mais barato que o metal, não quebra, não amassa e é fácil de abrir”, revelaram. No Brasil, a Gomes da Costa é uma das empresas que utilizam as Retort Pouches, mas ainda “há muito chão” para este tipo de embalagem crescer no Brasil, como salientou Freitas. “Com a crise, ela se tornou uma ótima alternativa para reduzir custos e aumentar a cadeia de consumo”, disse.

Já a Cobra é uma empresa 100% nacional especializada em perfis, esteiras, correntes, componentes e transportadores. Rubens Paes, técnico de aplicação, contou que a intenção foi mostrar vários modelos de esteiras, que são fabricados e montados de acordo com a necessidade do cliente,

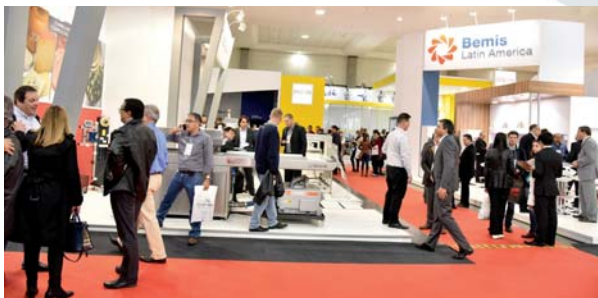


Foto: Enio Salgado

A feira reuniu 113 expositores, sendo 40 empresas vindas de 17 países

seja do mercado alimentício, de bebidas ou cosméticos, entre outros. “Nosso diferencial é oferecer todos os componentes, com reposição imediata”, expôs.

A Toledo do Brasil esteve presente com soluções em pesagem e gerenciamento da produção. A última novidade, revelou Carlos Alberto Polonio, coordenador de marketing, é a BCS21, balança que também faz contagem de peças e comparação e separação de amostras. Outros destaques foram a 2090, plataforma para pesagem em bancada, a 2096-H, com proteção IP69k – contra penetração de poeira, e que permite limpeza com jatos de água ou vapor em alta pressão com temperaturas até 80° –, para frigoríficos, e a 2180, plataforma para áreas que precisam de lavagens constantes. Os novos indicadores de peso Ti400 e Ti500, que trazem um novo design, mais usabilidade e visor colorido, podem acompanhar as plataformas e também foram expostos no estande da empresa. Ambos contam com IP-69k e incorporam funções que facilitam o dia a dia do operador, como controle de sobrecarga, pesagem estatística, cadastro de itens, operadores e lotes, e muitas outras.

Por sua vez, a Ulma Packaging apresentou os últimos avanços tecnológicos em aplicações aos mais diversos processos produtivos. Um dos destaques foi a Flow Pack horizontal com automação para campanas de vácuo lineares. A já conhecida FV35, agregada a um sistema de esteiras inteligentes, sincroniza o funcionamento do equipamento Flow Pack com os ciclos operacionais das campanas “pré-existent” ou novas, proporcionando uma automação completa.

A Bizerba também esteve entre as expositoras e apresentou o sistema automático de pesagem em movimento e etiquetagem GLM-Imaxx 40, como mostrou Daniel Sprindys, gerente comercial. Solução modular e customizada, é totalmente construída em aço inoxidável e tem design higiênico. A etiquetagem é feita no topo, na frente, na lateral ou na parte de trás das caixas, por pistão, braço rotativo ou sopro de ar. A etiqueta também pode ser configurada para lacrar a tampa com o fundo da caixa. Seu duplo sistema de aplicação evita paradas de linha para troca dos rolos das etiquetas.

**Diretoria Comercial**  
Maria Zimmermann Garcia  
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545  
maria@logweb.com.br

**Gerência de Negócios**  
Nivaldo Manzano - Cel.: 11 99701.2077  
nivaldo@logweb.com.br

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

**Representante Comercial na Região Sul**  
Trade Fairs Feiras e Eventos Ltda.  
Fone: 51 3067.5750 - Cel.: 51 9508.1415  
romulo@tradefairs.com.br

**Diagramação e Capa**  
Alexandre Gomes

Portal e Revista Logweb

Canal Logweb

@logweb\_editora

logweb\_editora



Download do app



Download do app





## Setor de proteína animal brasileiro

Como 2º maior produtor de carne bovina e 3º maior produtor de aves na comparação global, o Brasil desempenha um papel cada vez mais importante nos mercados internacionais. Ao mesmo tempo, lidera o ranking de grandes exportadores de aves e seus produtos derivados.

Outra empresa presente foi a Sunnyvale, que levou ao evento o novo aparelho de raios x modelo XR75, da fabricante japonesa Anritsu, que traz maior resolução na detecção dos contaminantes e tecnologia que gera economia no consumo de energia de até 30%. Possui detector com resolução de 0.4 mm, proporcionando melhor desempenho para contaminantes de baixa densidade (vidros e borrachas) e diversos tipos de metais. A empresa apre-

sentou também a embalagem automática para aplicação de filmes esticáveis em bandejas Digi AW 5600 FX, indicada para hortifrutis, fatiados e cortes de carnes. "O equipamento pesa o produto e emite a etiqueta com as informações, sendo ideal para o setor supermercadista", explicou o diretor, José Gustavo Gonçalves.

As bandejas ATM extra life estiveram entre os produtos apresentados pela HP Embalagens. Gilmar Fernandes, diretor comercial, contou que elas são ideais para preservar alimentos por um longo período, sem alterá-los quimicamente ou fisicamente, oferecendo a melhor relação custo x benefício. Para os clientes que dispõem de máquinas automáticas, a companhia oferece bobinas de filmes com as espessuras e larguras requeridas.

A Anutec contou, ainda, com seminários técnicos apresentados por grandes nomes e institutos de peso. Manoel Reis, coordenador de projetos de FGV, abordou o tema "Logística no Brasil: distribuição geográfica da produção e transporte e seu futuro", citando a logística como um dos fatores internos para diferenciação competitiva. No entanto, o palestrante ressaltou que as empresas sofrem com a infraestrutura inadequada do país. "Há planos governamentais interessantes, mas que não são implementados por falta de planejamento e estratégias", disse.

Reis destacou que, entre os modais, o ferroviário e o hidroviário são pouco utilizados, o que torna a matriz de transportes brasileira inadequada. "O Brasil che-



**Brena, da Bäumle:** "a Koelnmesse investe no país em setores que têm potencial de crescimento, principalmente de bens de consumo e tecnologias de alimentos"

gou nesse ponto por falta de visão dos políticos". Ele também disse que a pouca homogeneidade de produção prejudica as operações dos portos, pois os navios às vezes não têm mercadoria para voltar, encarecendo o frete. O coordenador de projetos de FGV mostrou o quanto o país ainda precisa evoluir para reduzir custos logísticos e melhorar a competitividade das empresas que aqui atuam.

## Bastidores

O evento é organizado pela companhia alemã Koelnmesse, há mais de 90 anos uma das maiores promotoras de feiras do mundo. Brena Bäumle, diretora da Bäumle Organizações de Feiras, representante da Koelnmesse no Brasil, disse que a empresa investe no país em setores que tem potencial de crescimento, principalmente de bens de consumo e tecnologias de alimentos.

Sobre a crise, acredita que é transitória. "O momento não é ruim. Quando essa fase passar, o mercado já estará preparado para o crescimento", disse Brena. Um dos objetivos da Koelnmesse é integrar empresas de várias partes do mundo. Na Anutec, por exemplo, 17 países estiveram presentes, interessadas em fazer negócios com o Brasil.

A diretora contou que esta feira foi desenvolvida pela própria indústria do setor, que procurava uma plataforma de negócios em Curitiba que permitisse expor máquinas e fazer demonstrações, bem como contasse com palestras para atender aos profissionais técnicos. "Eles estavam insatisfeitos com a infraestrutura de Chapecó, onde é realizado outro evento do segmento, então procuraram a Koelnmesse, que promove as feiras Anuga e a Anuga FoodTec, em Colônia, Alemanha, e relataram sua demanda. O retorno tem sido bastante positivo", frisou. **Logweb**





# Locação de equipamentos usados é solução viável em tempos de crise e para trabalhos de curto prazo

Todavia, se por um lado, a locação de seminovos pode apresentar inúmeras vantagens, alguns cuidados devem ser tomados para que não se perca tempo com paradas para manutenção, principalmente. Esta matéria complementa a de venda de equipamentos usados, publicada na versão impressa.

**D**a mesma forma que o segmento de venda de equipamentos usados tratado na versão impressa desta edição de *Logweb*, o setor de usados para locação está em franco crescimento, tanto que na Promov Empilhadeiras (Fone: 11 3929.2080), segundo conta o CEO da empresa, Andriago Cremiatto, 70% das locações não têm contrato ou têm contrato mensal, pois muitas empresas optam por não se comprometer com contratos de longo prazo. E ninguém faz contrato de um mês com máquina zero, apenas com usadas, destaca ele.

Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Comércio e Representações de Máquinas (Fone: 11 2431.6464), é outro representante do setor que destaca a grande com-

petitividade no segmento de locação de equipamentos seminovos. São muitos os fornecedores que oferecem equipamentos usados para locação. Segundo Pedrão, o ideal é conciliar a vida econômica do equipamento com o tipo de uso a que será destinado - equipamentos novos para operações de três turnos x sete dias/semana; equipamentos seminovos para operações de até dois turnos x 5 dias/semana.

"Num cenário onde a palavra crise impera, estão em alta as locações de usados em curto prazo, já que as empresas estão comprometendo o mínimo possível suas verbas, e com isso podem atender suas demandas sem ficarem presas a contratos longos ou leasing de equipamentos novos", explica Tiago Daniel, diretor comercial da Advance Empilhadeiras Peças e Serviços (Fone: 19 3307.8622).

"A locação de máquinas usadas cresce nos momentos de recessão econômica, pois as empresas postergam investimentos para aquisição de máquinas novas e, também, adiam os compromissos de locação de longo prazo, que são necessários para máquinas novas. Além de adequarem a sua sazonalidade a um custo reduzido que os equipamentos usados propiciam", completa Maria Trigo, coordenadora de locação da Kion South America - Linde e Still (Fone: 11 4066.8100).

Gabriel Barbosa F. Manguiera, gerente trainee, e Beatriz Barbosa, gestora da qua-



**Daniel**, da Advance: quem tiver equipamentos usados para locação vai se dar bem, pois atenderá demandas em curto prazo, que na verdade sempre se alongam

lidade, da Elba Equipamentos e Serviços (Fone: 31 3555.2600), também destacam que o mercado de locação de equipamentos usados está competitivo e os principais motivos são decorrentes da crise política e econômica vivida no país, marcada pelo fechamento de grandes plantas industriais e pela redução de produção da maioria das indústrias que estão conseguindo se manter no mercado. "Esse

cenário desafiador impôs a redução da demanda por equipamentos e a busca incessante por redução de custos, o que criou um excesso de oferta no mercado e direcionou os principais consumidores desse segmento para a locação de equipamentos usados, visando à adaptação às adversidades e exigências do mercado que diminui as perspectivas de crescimento e retorno de investidores e empresários."

A análise feita por Willian Silva de Oliveira, vendedor de ativos da Bauko Equipamentos de Movimentação e Armazenagem (Fone: 11 3693.9339), também segue por este caminho. De acordo com ele, devido ao estado atual do mercado brasileiro, empresas de médio e grande porte estão buscando redução de custos, incluindo em seus bids a possibilidade de locação de equipamentos seminovos.

O engenheiro Giuseppe Corsi, do Departamento Comercial da Kaufmann (Fone: 11 2165.1148), também destaca

que, como em todo o mercado, esses dois últimos anos foram de grande recessão para a área logística, mas alguns setores foram menos influenciados pela crise que outros. O segmento de equipamentos para locação acabou sendo menos afetado, pois, com o corte de verbas para novas aquisições, as empresas tiveram que se adequar com a verba para manutenção, muitas vezes utilizando-a para locação.

“Em 2016, o mercado ainda tem se portado de forma conservadora quanto a aquisições de grande volume, devido à retração econômica, o que gera oportunidades para o setor de locação. A locação é uma atividade financeira de baixo risco para a utilização de um bem, por não exigir a realização de aporte volumoso para a aquisição de uma propriedade ou equipamento. Uma oportunidade de negócio com a possibilidade de replanejamento – frente aos índices inflacionários, aumento do dólar, taxas de juros –, enquanto as novas definições políticas e econômicas do Brasil retomem o crescimento. Além da revisão de acordos contratuais e melhor momento para investimentos de aquisição”, comenta, por sua vez, Rafael Arroyo, gerente de marketing da Crown Equipment Corporação (Fone: 11 4585.4040).

Filipe Novacoski, supervisor de rental da Toyota Material Handling Mercosur Ind. e Com. de Equipamentos (Fone: 11 3511.0400), também comenta que passamos por momentos de instabilidade e indefinições e sentem que o mercado brasileiro não demonstra segurança na busca de grandes investimentos. “Visto o cenário apresentado, notamos uma crescente procura por locações de equipamentos nos últimos tempos.”

Entendendo a situação atual do mercado brasileiro, um dos pontos de maior atenção da empresa está relacionado à renovação de contratos já vigentes, reajustes anuais e negociação de preços de novas oportunidades, em que buscam criar grandes parcerias com seus clientes. Mas, sempre analisam o risco do negócio,

já que a inadimplência é um fator que pode ocorrer.

Antonio Carlos Rubino, diretor da Trax Rental do Brasil (Fone: 11 4468.7777), também revela que o segmento de locação de equipamentos de movimentação de matérias foi afetado pela atual situação econômica, e que os contratos já existentes vencidos ou a vencer estão sendo renovados por períodos de 12 a 24 meses, dando continuidade com os mesmos equipamentos em operação.

“Essa decisão é devido às incertezas nos cenários políticos e financeiros. As empresas preferem continuar com os equipamentos em operação e ainda com redução de custos. Para o locador, essa situação potencializa o aumento de custo com manutenções corretivas, devido ao envelhecimento da frota.”

A Nivelartec Indústria Comércio e Serviços de Plataformas (Fone: 16 3337.9035) é fabricante de elevadores de carga e niveladores de doca e percebeu, no início de 2015, uma demanda maior por equipamentos usados e locação de equipamentos. “Com a crise econômica no cenário atual percebemos que muitas empresas estão optando por locar equipamentos, principalmente a doca móvel. No ano passado foram 10 as consultas sobre locação, enquanto que em 2016, só no primeiro semestre, foram 25 consultas. Este cenário levou a Nivelartec a entrar neste segmento”, comenta Fabio Alexandre Xavier, administrador da empresa. Ele também revela que locação não é prática comum entre fabricantes de niveladoras e elevadores de carga. “Assim vemos neste mercado uma excelente oportunidade, onde a locação pode ser uma excelente opção de rentabilidade. Tanto que neste segundo semestre a Nivelartec passará a fazer locação de equipamentos como docas móveis e niveladoras de doca.”

## Perspectivas

Sobre as perspectivas para o segmento de locação de equipamentos usados, Pedrão, da Retrak, destaca que este é o maior mercado no Brasil. O cliente opta pela locação de equipamentos seminovos devido ao custo menor e à possibilidade de devolução em curto prazo. Segundo ele, locação de máquinas novas tem um custo maior e obriga as partes a um período de locação médio de 36 meses.

Por sua vez, Daniel, da Advance, afirma que as tendências não são muito diferentes do que previram para 2015: quem tiver equipamentos usados para locação vai se dar bem, pois atenderá demandas em curto prazo – que na verdade sempre se alongam – sem estar amarrado a

leasing e financiamentos. “No Brasil, em especial, o segmento de usados para locação pode ser uma opção interessante para reduzir custos de mensalidades aos clientes e melhor utilizar as frotas hoje disponíveis por grandes marcas no país. A possibilidade de aquisição do usado após a locação torna ainda mais viável o negócio em termos de facilidades à empresa compradora”, completa Arroyo, da Crown.

Para Xavier, da Nivelartec, as perspectivas são que a procura por equipamentos usados para locação continue até o primeiro semestre de 2017. “Acreditamos que o cenário econômico vai alimentar este mercado por um bom tempo, afinal todas as empresas no momento atual buscam diminuir seus custos para se manter no mercado, e a locação de equipamentos usados é uma ótima opção.”

Outro otimista quando ao futuro do segmento, em que pese a situação econômica, Cremiatto, da Promov Empilhadeiras, destaca que as empresas não querem



**Novacoski, da Toyota:** diante da instabilidade e das indefinições, o mercado não demonstra segurança na busca de grandes investimentos, preferindo locar o equipamento





se comprometer com os custos da aquisição de máquinas novas. Vale lembrar — diz ele — que os valores da locação de máquinas zero e usadas são quase os mesmos, mas variam de acordo com o dólar. “Acredito que se tivermos cenários de baixa de dólar e melhoria da economia do país, crescerão as aquisições e diminuirão as locações. Locação e reforma de equipamentos são tendências que a atual situação do mercado.”



**Xavier, da Nivelartec:** a locação não é prática comum entre fabricantes de niveladoras e elevadores de carga. Assim, este mercado é uma boa oportunidade

da micro e pequena empresa é muito grande e crescente.

Rubino, da Trax Rental, também aponta que muitas empresas estão optando por fazer contratos mais curtos e com equipamentos usados, ou seja, equipamentos já depreciados com custo de locação mais atrativos em relação aos equipamentos novos.

“Para o locador, esse fator é de risco, pois

Maria, da Kion South America, analisa as perspectivas de crescimento para o segmento destacando que a locação de máquinas novas se concentrará em grandes clientes e as usadas nos pequenos clientes — e na economia do Brasil, a participação

está locando um equipamento com uso de 36 meses ou mais, que certamente terá um custo com manutenções maiores do que um equipamento novo. A única vantagem é de que o equipamento já está depreciado e a disposição para lo-

cação, o que gerará um faturamento”, alerta o diretor da Trax Rental.

Barbosa e Beatriz, da Elba, consideram que a instabilidade política e econômica não traz perspectivas de melhoria do mercado. Contudo — ressaltam —, as empresas com foco em otimização de recursos e customização de soluções para os clientes se sobressaem em momentos como este e conseguem fazer com que as perspectivas se tornem favoráveis a elas.

Corsi, da Kaufmann, por sua vez, credita o crescimento do mercado de locação de equipamentos ao fato de a área logística passar por diversas modernizações. Com isso, é lucrativo para as empresas investir em alterações operacionais com o menor custo imobilizado possível, para que possam primeiramente se adequar e verificar os ganhos dessas novas operações logísticas.

## EM OUTUBRO NA LOGWEB!

## AS 200 TRANSPORTADORAS DOS PRINCIPAIS SEGMENTOS DA INDÚSTRIA EM DESTAQUE!

**Anunciar na Logweb é multiplicar  
a visibilidade da sua Marca!!**

**A Logweb leva sua empresa até seus  
clientes através da participação em  
eventos, do site, dos aplicativos, da  
Newsletter, do facebook e do twitter.**

**Colocamos sua empresa em  
exposição junto aos mais diversos  
potenciais clientes.**



REVISTA  
**Logweb**

11 3964.3744 11 3964.3165

USADOS DISPONÍVEIS PARA LOCAÇÃO		
Empresa	Equipamentos	Maiores clientes
<b>Advance Equipadeiras</b>	<p>Paletadeiras manuais e elétricas; empilhadeiras a combustão e elétricas.</p> <p><b>Garantia:</b> Assistência técnica.</p>	<p>Indústrias e Operadores Logísticos</p> <p><b>Motivo:</b> "Por terem demandas muito sazonais (altos e baixos), apostam nas locações de curto prazo de usados para atenderem à demanda sem se amarrar a contratos longos."</p>
<b>Bauko Equipamentos</b>	<p>Empilhadeiras Toyota com capacidades de 1.800 a 7.000 kg.</p> <p><b>Garantia:</b> Atrelada ao contrato, que tem como cláusula a disponibilidade de 95%. Em casos de problemas graves em que a solução ultrapasse 24 horas, enviam um equipamento sem custo para a contratante.</p>	<p>Clientes com os quais a empresa que já tem contrato.</p> <p><b>Motivo:</b> No ato da renovação, a empresa oferece os mesmos equipamentos que já estão na operação, atribuindo um desconto no contrato e garantindo a disponibilidade.</p>
<b>Crown Equipment</b>	<p>Selecionadoras de pedidos; selecionadoras de pedidos em corredores muito estreitos; selecionadoras de pedidos em baixas alturas; selecionadoras de pedidos de pequeno porte/veículos de assistência a trabalhos; transpaletadeiras elétricas; transpaletadeiras manuais; empilhadeiras patoladas stacker; empilhadeiras retráteis; empilhadeiras retráteis de dupla profundidade; empilhadeiras contrabalanças elétricas; empilhadeiras contrabalanças a combustão.</p> <p><b>Garantia:</b> Reposição das peças incluída e serviços, conforme contrato de locação, envolvendo uptime (disponibilidade de operação da máquina) de até 98%.</p>	<p>Pequenas empresas, com necessidade de curto e médio prazo.</p> <p><b>Motivo:</b> "Há pouca demanda por volume de operação e, em caso de dificuldades com a máquina, em geral, as perdas não se equivalem às grandes operações, onde cada minuto pode trazer milhares de reais em prejuízos."</p>
<b>Elba Equipamentos</b>	<p>Empilhadeiras de 2,5 a 7,0 ton.; manipuladores de 4 e 7 ton.; guindastes de 25, 30, 55 e 110 ton.; caminhões muncie de 3,75 ton.; caminhões carroceria de 8,0 ton.; plataformas elevatórias a diesel de 18,4 e 41,2 m.; plataformas elétricas de 7,92/9,68 e 10,06 m.; caminhões basculas trucados com PBT de 24 ton.; caminhões basculas traçados com PBT de 31 ton.</p> <p><b>Garantia:</b> Tratando-se de locação cuja responsabilidade pela manutenção seja do locatário, este deve garantir que a manutenção preventiva e corretiva sejam bem feitas de forma que haja boa disponibilidade do equipamento para trabalhar.</p>	<p>Usinas siderúrgicas, mineradoras, fábricas.</p> <p><b>Motivo:</b> "Buscam várias alternativas para alcançar maiores níveis de eficiência operacional e reduzir o seu custo de produção, recorrendo à locação de equipamentos usados."</p>
<b>Kaufmann</b>	<p>Esteiras flexíveis Moveflex® de rodízios ou roletes para movimentação de mercadorias embaladas.</p> <p><b>Garantia:</b> Varia de 6 a 12 meses contra defeito de fabricação, dependendo do modelo do equipamento.</p>	<p>Operadores Logísticos e armazéns frigoríficos.</p> <p><b>Motivo:</b> Muitas vezes, a duração dos contratos não compensa o investimento na compra.</p>
<b>Kion South America</b>	<p>Empilhadeiras a GLP ou diesel de 2 até 6 ton. nos vários modelos Linde e Still; empilhadeiras elétricas de 1,6 até 2 ton.</p> <p><b>Garantia:</b> Dos motores e transmissão, de 3 meses ou 200 h, o que primeiro ocorrer, mas condicionada ao cliente executar a manutenção dentro das recomendações do manual do fabricante.</p>	<p>"Grandes clientes (indústria, bebidas, alimentícios, papéis), onde parte dos equipamentos não é submetida a grandes solicitações e na renovação de contrato essas máquinas usadas podem permanecer no contrato sem comprometimento da produtividade desses clientes e sem onerar esse contrato, sendo bem tanto para o cliente quanto para o locador."</p> <p><b>Motivo:</b> Neste caso, o investimento do locador fica menor e o custo mensal do cliente fica mais baixo.</p>
<b>Nivelartec</b>	<p>Doca móvel com capacidade de 2.500 kg e elevação de até 1.800 mm.</p> <p><b>Garantia:</b> Dependendo do tipo de contrato, mantém uma constante manutenção do equipamento durante a vigência do mesmo.</p>	<p>Empresas de grande porte no segmento de alimentos e farmacêuticos, entre outros.</p> <p><b>Motivo:</b> "Na maioria dos casos, as grandes empresas estão diminuindo seu tamanho, saindo de condomínios logísticos ou de grandes galpões e diminuindo o tamanho das operações. Com isto é natural uma readequação de equipamentos de movimentação e fica inviável o investimento na compra de novos equipamentos em função de uma reengenharia nas operações provocadas pela economia, ou seja, em algum momento esta empresa voltará a crescer, sendo assim imobilizar o capital na compra de equipamentos novos não é o melhor a se fazer. A locação passa ser uma ótima opção para este tipo de cliente."</p>
<b>Promov Empilhadeiras</b>	<p>Empilhadeiras manuais de 500 kg a 2 ton.; empilhadeiras semielétricas de 500 kg a 2 ton.; empilhadeiras elétricas patoladas de 1 a 1,6 ton.; empilhadeiras elétricas retráteis de 1 a 2 ton.; empilhadeiras elétricas contrabalanças de 1,5 a 4 ton.; empilhadeiras a GLP de 900 kg a 10 ton.; empilhadeiras a diesel de 2,5 a 45 ton.; empilhadeiras para contêineres de 20 a 45 ton.; empilhadeiras especiais; acessórios para empilhadeiras.</p> <p><b>Garantia:</b> Substitui as máquinas em até 48 horas contratualmente.</p>	<p>Construção civil, obras em prédios ou trabalho em terra (mecânicas). Também loca para pequenas empresas e na modalidade spot (aluguel diário para eventos).</p> <p><b>Motivo:</b> Devido ao tipo de terreno, pelo contrato de pouca duração, para eventos pontuais (inclusive com operador). "Por outro lado, se a máquina for trabalhar cerca de 16 h por dia, compensa mais locar e não arcar com custos de manutenção."</p>
<b>Retrak</b>	<p>Transpaletadeiras manuais; transpaletadeiras elétricas de operador a pé; transpaletadeiras elétricas de operador a bordo em pé; transpaletadeiras elétricas de operador a bordo ao centro; empilhadeiras elétricas de operador a pé; empilhadeiras elétricas de operador a bordo em pé; empilhadeiras elétricas retráteis para corredor estreito; empilhadeiras frontais elétricas; empilhadeiras frontais a combustão; selecionadoras de pedido horizontais e verticais; empilhadeiras trilaterais; rebocadores industriais; acessórios como baterias, carregadores, bases para troca de bateria, trocadores de bateria automáticos, unidades autônomas de abastecimento.</p> <p><b>Garantia:</b> É a disponibilidade mínima contratada, que é usualmente de 95% do tempo de uso do equipamento.</p>	<p>Indústria automobilística, Operadores Logísticos, atacado e varejo, empresas de bens de consumo.</p> <p><b>Motivo:</b> Economizar em custo de propriedade, em custo de depreciação, no custo de mão de obra para manutenção, no custo de peças para reposição, com estoque de peças para reposição, com equipamentos ociosos – é só devolver ao locador –, e economizar tributariamente – os valores de locação podem ser lançados como despesas, reduzindo o imposto de renda a pagar.</p> <p>"Via de regra, a opção pelo equipamento seminovo é devido ao menor custo, prazo de entrega imediato e possibilidade de devolução a qualquer momento. Isto permite que em qualquer tipo de operação o cliente contrate equipamentos seminovos, faça o uso no tempo necessário e devolva o equipamento ao locador quando a ociosidade do negócio seja maior."</p>
<b>Toyota</b>	<p>Empilhadeiras elétricas: retráteis de 1,4 a 2 ton. E transpaletadeiras de 1,4 a 2 ton.</p> <p>Empilhadeiras a combustão: contrabalanças 1,8 a 7 ton.</p> <p><b>Garantia:</b> De disponibilidade do equipamento, de acordo com o contrato de locação.</p>	<p>Segmentos automobilístico, de material de construção e papel.</p> <p><b>Motivo:</b> Buscam o melhor custo x benefício.</p>
<b>Trax Rental</b>	<p>Empilhadeiras contrabalanças a combustão; empilhadeiras elétricas frontais; empilhadeiras elétricas retráteis e pantográficas; paletadeiras elétricas e manuais; rebocadores elétricos e a combustão; plataformas elevatórias; reach stackers.</p> <p><b>Garantia:</b> A disposição é regulada por contrato de prestação de serviço.</p>	<p>Opção generalizada para a maioria dos segmentos industriais e de serviços</p> <p><b>Motivo:</b> Redução do valor da locação pelo fato de os equipamentos estarem já depreciados e com um prazo de contrato menor do que os equipamentos novos.</p>

# UMA FESTA PARA QUEM É TOP DO TRANSPORTE

SE NÃO PARTICIPOU ESSA É A OPORTUNIDADE:  
A **EDIÇÃO DE NOVEMBRO** VAI CONTAR TUDO!!!



**MAS A EDIÇÃO ESTÁ  
IMPERDÍVEL, VEJA QUEM  
SERÃO OS DESTAQUES:**

- CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS
- TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO NA LOGÍSTICA

**DÁ PRA FICAR FORA  
DESSA EDIÇÃO???  
NÃO!!!**

**ENTRE EM CONTATO COM  
NOSSO COMERCIAL!**

REVISTA  
**Logweb**

11 3964.3744 11 3964.3165

Portal.e.Revista.Logweb

@logweb\_editora

logweb\_editora

maria@logweb.com.br

www.logweb.com.br

# GALPÕES LOG CP. SE VOCÊ PENSAR, FAZ TODO SENTIDO.

## LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA

Os condomínios industriais da LOG estão localizados nos principais corredores estratégicos para otimizar tempo e custos do seu negócio.

## INFRAESTRUTURA COMPLETA

Instalações de alto nível com serviços rateados de vigilância com circuito fechado de TV, portaria blindada 24 horas, serviços de limpeza, jardinagem e manutenções em geral.

## MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

Galpões construídos com a modulação ideal, proporcionando redução de custos e muito mais eficiência à operação da sua empresa.

## FLEXIBILIDADE DE OPERAÇÃO

Modulação flexível, ideal para logística, indústria, varejo, e-commerce. Pé direito de 12m, piso industrial com capacidade de até 7t/m<sup>2</sup>, estacionamento, pátio de manobras, prédio de apoio, restaurantes e vestiários.



Alugar um galpão industrial ou comercial é uma decisão 100% racional. Aliás, razões não faltam para optar por um Galpão da Log. Além de reduzir custos com condomínio, sua empresa terá à disposição uma estrutura de alta qualidade e a melhor localização estratégica, que permitirá a expansão e a flexibilização de suas operações.



**GALPÕES LOGÍSTICOS  
PARA LOCAÇÃO IMEDIATA**

**0800 400 0606**

[contato@logcp.com.br](mailto:contato@logcp.com.br)

**LOG**  
Commercial Properties

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