

REVISTA

Digital desde 2002

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br | edição nº 177 | Fev/Mar 2017 | R\$ 22,00 |



LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS SAIU-SE BEM EM 2016

**Peças e serviços
para empilhadeiras**

**Baterias e carregadores
de baterias**

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

KION: LOGÍSTICA INTEGRADA E SOLUÇÕES COMPLETAS PARA A SUA EMPRESA

Linde, 1904. A empresa que mais tarde integraria o grupo KION nasce com o DNA da inovação, desenvolvendo soluções que incorporam design, ergonomia e alta capacidade de trabalho.



www.linde-mh.com.br



STILL, 1920. A marca rapidamente conquista o mercado com uma ampla linha de máquinas versáteis, robustas e confiáveis, permitindo que a KION ofereça soluções específicas para o negócio e a atividade de cada cliente.



www.baoli.com.br

Baoli, 2014. Atendendo a uma necessidade crescente, agregou soluções para o mercado Economy no Brasil.



Dematic, 2016. A KION se torna líder mundial em intralogística, provendo as melhores soluções para movimentação de cargas com transportadores e AGVs, armazenagem vertical automatizada, automação de armazéns, softwares de gestão, separação de pedidos e sistemas totalmente integrados.*

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 12068)
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

Luciano Rufatto
Luciano@tradefairs.com.br

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

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

Os vários “lados” das empilhadeiras

Como já é tradição, mais uma vez a *Logweb* destaca a locação das empilhadeiras, importante segmento do mercado de logística e por isso foco constante da revista desde a sua criação.

Nesta edição em particular, trazemos uma análise do desempenho do setor em 2016 – e, se o leitor notar pela chamada de capa, verá que não foi tão ruim como os outros. Ainda damos destaque aos segmentos que mais locaram empilhadeiras no ano passado e para os que devem, em 2017, procurar mais os locadores. Outros enfoques desta matéria especial incluem as perspectivas para este ano que já está no fim do seu primeiro trimestre e os fatos que podem influenciar, positiva ou negativamente, o desempenho do setor em 2017. Para locadores e locatários, uma excelente oportunidade de conhecer a fundo o segmento.

Também com foco nestas máquinas, temos mais matérias especiais: peças e serviços para empilhadeiras. Nos dois setores são feitas análises referentes aos dois anos – 2016 e 2017 – e, no primeiro caso, discutidas as procedências das peças, enquanto que, em relação aos serviços, são apontados os diferenciais.

Mais empilhadeiras? Outras duas matérias desta edição abordam as baterias tracionárias e seus carregadores. Novamente, análises de desempenho e, no caso das baterias, os tipos oferecidos e, pelo lado dos carregadores, também as novidades tecnológicas.

Outro destaque é a divulgação dos equipamentos e das soluções finalistas da edição 2017 do IFOY – International Forklift Truck of the Year Award! Considerado o “Oscar da Intralogística”, o prêmio celebra os melhores equipamentos de movimentação do mundo e as melhores soluções de intralogística, avaliados de forma independente, testados e eleitos pelos principais jornalistas internacionais – a *Logweb* é a primeira publicação das Américas a se firmar como jurada da premiação e a única brasileira.

Ainda informamos que, a partir desta edição, a revista *Logweb* passa a contar com a colaboração do renomado economista Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo, que escreverá um artigo na nossa seção “Economia”, “patrocinada” pelo Instituto Logweb. Belluzzo, com certeza, trará, mensalmente, informações econômicas de grande relevância para os nossos leitores.

Não podemos deixar de lembrar, ainda, que o *suplemento digital* que acompanha esta edição no nosso portal continua apresentando importantes setores da logística, como o Self Storage, aqui mostrando, entre outros itens, os segmentos que mais usam este serviço e os que mais tendem a usá-lo.

E outros focos exclusivos do *suplemento digital* envolvem uma pesquisa sobre a gestão de fretes, bem como o “dia de CEO” de um estudante de Unicamp na MAN.

Aproveite este grande apanhado de informações. A *Logweb* começou o ano oferecendo em profusão o que já consagrou no mercado: a melhor e mais abrangente informação logística.

Os editores



Portal.e.Revista.Logweb



@logweb_editora



logweb_editora



Canal Logweb

especial

- 10 **Baterias tracionárias: melhorias no segmento dependem do incremento da frota de empilhadeiras**
- 14 **Mercado de carregadores de baterias supera a crise e empresas já preparam novidades para o setor**
- 18 **Custo, falta de financiamento e “dinheiro curto” beneficiaram o setor de locação de empilhadeiras em 2016**
- 28 **Peças e serviços para empilhadeiras: crise gera resultados opostos, mas o clima, no geral, é de otimismo**



concurso

- 6 **Oscar da Intralogística, IFOY seleciona 11 finalistas em quatro categorias. Logweb é jurada**

ECONOMIA - INSTITUTO LOGWEB

- 34 A estratégia de apresentar uma solução única e incontestável deve ser reavaliada
- 35 ABIMAQ pede injeção de recursos para o MODERFROTA
- 36 Pesquisa Amcham: 84% das empresas acreditam em redução das incertezas políticas/econômicas em 2017
- 36 Commodities agrícolas devem puxar o crescimento do setor de transporte de cargas em 2017
- 38 IAV-IDV projeta crescimento nas vendas do varejo a partir de abril

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>8 evento
Destaque aos expositores da CeMAT 2017</p> <p>39 evento
Presidente da Anfarlog fala sobre evento direcionado à cadeia de suprimentos da saúde</p> <p>40 logística 4.0
Ferramentas de BI capacitam usuários de negócios e tomadores de decisão</p> | <p>42 desempenho
Grupo Volvo apresenta os resultados de 2016. Faturamento foi de cerca de 33 bilhões de dólares</p> <p>44 e-commerce
Mercado Livre lança sistema de gestão de vendas para micro e pequenos empreendedores</p> <p>45 notícias rápidas</p> <p>46 operações logísticas</p> <p>48 evento
“Programa de Excelência em Transportes Ypê” termina em março. E mais empresas se beneficiam</p> |
| <p>Agenda</p> <p>Consulte no portal 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.</p> <p>www.logweb.com.br</p> | |
| <p>50 fique por dentro</p> | |

Suplemento Digital Logweb



As matérias abaixo você encontra somente no **Suplemento Digital Logweb**, que está em PDF no portal www.logweb.com.br. Baixe o PDF da **Logweb 177** e, no final, você encontrará a publicação. Também é possível baixá-la através do nosso app (QRCodes 1 e 2 abaixo). Ou acesse diretamente usando o QRCode 3 abaixo.

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



especial 54

Tecnologia embarcada proporciona mais conforto para o operador e aumento de produtividade

estudo 58

Pesquisa da GKO e da RC Sollis mostram dados sobre a gestão de fretes em 2016

logística & meio ambiente 60

especial 62

Self storage: crescimento em 2016, com base nas consequências da crise econômica

alimentos & bebidas 68

experiência 70

Aluno da Unicamp acompanha o dia do presidente da MAN

anúncios

CeMAT..... 63

Crown..... 59

Fronius 57

GKL..... 67

Logweb 65

Retrak 61

Sieben Zwanzig ... 58

TGA..... 55

TVH..... 68

Vinnig 66

Oscar da Intralogística, IFOY seleciona 11 finalistas em quatro categorias. Logweb é jurada

Já foram selecionados os equipamentos e as soluções finalistas da edição 2017 do IFOY – International Forklift Truck of the Year Award! Considerado o “Oscar da Intralogística”, o prêmio celebra os melhores equipamentos de movimentação do mundo e as melhores soluções de intralogística, avaliados de forma independente, testados e eleitos pelos principais jornalistas internacionais.

Onze veículos e soluções das marcas Crown, Jungheinrich, kickTrike, SSI Schäfer, Still, Torwegge e UniCarriers passaram para a rodada final. “Estes são os pioneiros em inovação na nova era da intralogística”, declara Anita Würmser, presidente do júri.

A IFOY Test Days aconteceu entre os dias 2 e 9 de março, na Messe München, em Munique, Alemanha. Todos os veículos indicados foram submetidos a ensaios rigorosos para medir o desempenho de cada um, a fim de poder compará-los aos concorrentes.

O IFOY Innovation Check, organizado pelo Instituto Fraunhofer de Fluxo de Materiais e Logística (IML), de Dortmund, e pelo presidente de Máquinas e Técnicas Logísticas da Universidade Helmut Schmidt, de Hamburgo, concentra sua avaliação no grau de inovação em relação ao mercado. Além disso, os membros do júri dirigem todos os veículos, testando eles mesmos o desempenho dos selecionados.

Entre outros itens, o Prêmio IFOY avalia tecnologia, design, ergonomia, manuseio, segurança, custo-benefício e sustentabilidade.

Categorias

Na categoria “Empilhadeira para Armazém”, foram escolhidos três veículos. Um deles é o iGo neo CX 20, o primeiro selecionador de pedidos horizontais autônomo do mundo, fabricado pela Still. Com apenas 80 cm de largura e capacidade de carga de 2.000 kg, é equipado com sistema de reconhecimento de ambiente por laser, que interpreta as intenções e os movimentos do operador.

Outra finalista é a EMD 115i, da Jungheinrich, a menor empilhadeira de sua classe. Sua bateria de lítio-íon pesa apenas 17 quilos e pode receber carga de 50% em qualquer tomada de 230 V em cerca de 30 minutos. Alcança 1.520 mm de altura e transporta cargas de até 1.500 kg, sendo ideal para lojas e armazéns estreitos. O veículo está no mercado desde agosto de 2016 e apresenta vários detalhes inovadores, como tampas de mastro transparentes.

A terceira indicada é a EPH 125 DTFV, da fabricante sueca UniCarriers, desenvolvida para realizar tarefas de picking em corredores e alturas elevadas. Com seu poderoso motor CA de 48 V e centro de carga de 600 mm, o veículo tem capacidade de elevação de 1.250 kg e chega até 12,1 metros. Um detalhe inovador é que o mastro pode ser dobrado para trás ao passar por portas baixas, o que economiza tempo e dinheiro, além de oferecer segurança.

Na categoria “Veículos Especiais”, a primeira candidata é a WAV 60, da Crown, máquina multifuncional usada em ambientes que necessitam de uso de

escadas, estreitos e altamente movimentados no setor de varejo ou de produção, por exemplo. É como uma “escada elétrica”, que alcança velocidade de até 8 km/h, podendo se movimentar e levantar simultaneamente, chegando até 5 metros.

Outro concorrente é o transportador elétrico da empresa kickTrike, que leva o mesmo nome da fabricante. Considerada a primeira eBike intralogística, transporta até 170 kg, com exceção de paletes, atinge velocidades de 25 km/h, é dobrável e permite a troca de bateria em 20 segundos.

O terceiro equipamento selecionado é um tugger train (que se move de maneira independente através de pontos magnéticos fixados no chão ou fitas magnéticas que definem suas rotas) com carga e descarga automática para grandes dimensões, de até 1.200 x 2.400 mm. Trata-se de um projeto especial desenvolvido pela Still para uma fabricante de caixas de câmbio no Reino Unido. O LiftRunner C-frame possui dois pares de garfos telescópicos acionados eletronicamente, cada um com capacidade de carga de até 1.000 kg. Vale lembrar que o tugger train automatizado substitui duas empilhadeiras de carga frontal.

Na categoria “Veículos Guiados Automaticamente” foram selecionados dois equipamentos. Em parceira com a Identytec, a SSI Schäfer ganhou uma indicação com o conceito Automated Driverless Delivery (ADD) para controle de reposição usando Veículos Guiados Automaticamente (AGVs). O sistema

Finalistas

EMPILHADEIRA P/ ARMAZÉM

- **iGo neo CX 20** (1), Still (elétrica)
- **EMD 115i** (2), Jungheinrich (elétrica)
- **EPH 125 DTFV** (3), UniCarriers (elétrica)



VEÍCULOS ESPECIAIS

- **WAV 60 "Wave"** (4) – veículo multifuncional, Crown (elétrica)
- **kickTrike**, **kickTrike** (5) – eBike intralogística (elétrica)
- **Tugger train** (6) com carga e descarga automáticas, Still (elétrico)

AGVs

- **2STACK® + ID.ADD** (7) – reabastecimento automático, SSI Schäfer
- **TORsten, Torwegge** (8) – "drive-under"

ESPECIAL DO ANO

- **Localizador de empilhadeiras** (9) indoor, Jungheinrich
- **Bateria PowerPlusLife** (10), Still
- **Sensor de presença ergonômico** (11), UniCarriers Europa



ADD comprehende um 2Stack AGV que, em combinação com a tecnologia auto ID e um software eKanban, cria um loop de controle totalmente autônomo para carregadores de cargas grandes e pequenas.

Quem conquistou a outra vaga foi a Torwegge, por seu modular TORsten, um AGV "drive-under". Com apenas 210 mm de altura, o equipamento utiliza diferentes plataformas para transportar todos os suportes de carga industriais e componentes individuais com peso até 7 toneladas. O TORsten navega de forma autônoma através de sua zona de operação e planeja suas próprias rotas usando um layout 2D do espaço ao redor. Conta com sistema de transmissão omnidirecional da SEW Eurodrive, que permite não apenas movimentar-se em espaços mais estreitos, mas também rotacionar em torno de seu próprio eixo.

Por fim, na categoria "Especial do Ano", que reconhece um componente específico ou detalhes técnicos, foram

selecionadas três soluções. A Jungheinrich conquistou o seu lugar com um sistema inteligente para localizar facilmente empilhadeiras dentro do armazém. O localizador pode gerar relatórios com base na posição atual e anterior, analisando todos os movimentos do operador. Cada empilhadeira está equipada com um smartphone que funciona em conjunto com múltiplos beacons (aparelhos de proximidade) instalados em todo o armazém para calcular a posição do veículo e enviar os dados correspondentes diretamente para o servidor. A posição e todos os dados referentes podem ser visualizados instantaneamente e a qualquer momento pela internet.

A Still conquistou a indicação com sua bateria de chumbo-ácido PowerPlusLife com autorrefriamento. A redução da temperatura de operação em até 20 graus aumenta significativamente o desempenho e amplia a vida útil da bateria em até dois anos, mesmo nos ambientes operacionais mais difíceis.

O terceiro indicado é o DPS, sensor de presença da UniCarriers que combina segurança e design ergonômico. Sua tecnologia permite detectar se o operador está na empilhadeira através do peso, por um painel no assoalho, sem a necessidade do acionamento de pedal ou alavanca. Assim, o motorista pode sentar-se em uma posição confortável enquanto trabalha, sem precisar pensar na localização do sensor.

Resultados

O vencedor de cada categoria será escolhido por um júri formado por 25 jornalistas de renome internacional de 16 países, incluindo a Logweb, a primeira publicação das Américas a se firmar como jurada da premiação e a única brasileira.

O resultado do Prêmio IFOY será revelado em 9 de maio, na noite de abertura da feira Transport Logistic, que acontece no BMW Welt, em Munique, na Alemanha.

Destaque aos expositores da CeMAT 2017

Destacamos, a seguir, mais duas empresas que participarão da CeMAT South America 2017, que acontece no período de 16 a 19 de maio próximo no Transamérica Expo Center, em São Paulo, SP.

Logstore

Esta é primeira participação da Logstore (Fone: 11 3995.4923) na feira, e o principal motivo é que a CeMAT é uma marca mundialmente conhecida por seus clientes. "Esperamos encontrar excelentes oportunidades de negócios e introduzir a nossa marca no mercado", comenta Helson Silva dos Santos, general manager da Logstore.

Sobre as atividades da empresa, Santos lembra que ela representa marcas nacionais e internacionais para automação logística interna de materiais. Entre os produtos comercializados destacam-se transportadores de roletes livres e motorizados, acionamentos de 24 V e 380 V, balanças, placas eletrônicas e IHMs.

"Na edição 2017 da CeMAT iremos introduzir uma eletrônica híbrida para controle de transportadores de roletes e nosso buscador da logística que trabalha toda a experiência dos usuários que buscam por produtos e serviços do universo logístico", completa Santos.

Reply

A Reply é uma empresa de origem italiana que frequenta os principais eventos europeus, tendo participado da CeMat 2016 na Alemanha. No Brasil, será sua primeira participação, como Reply do Brasil Informática (Fone: 31 2514.5900).

Cunha Rossi, business development manager da empresa, explica que através da feira, o mercado especializado da logística se informa sobre as últimas novidades, tendências e desafios. "Sendo a Reply uma empresa de tecnologia em constante renovação, é uma oportunidade para atualizar clientes e fornecedores sobre os mais recentes avanços em nossos produtos e serviços em TI com um leque muito diversificado de soluções", diz ele.

A Reply atua no Brasil há bastante tempo e nos últimos anos se estruturou com duas filiais importantes para atendimento a grandes grupos. "A perspectiva, ao participar da CeMAT, é divulgar para o mercado especializado nossas soluções baseadas em tecnologia de ponta para gerenciamento da Supply Chain. Na feira focaremos a suíte de aplicativos para gerenciamento da Supply Chain com nosso Click Warehouse Management e seus módulos complementares Yard Management, Warehouse Performance, Billing Management e Labor Management. Também apresentaremos as novidades do Click WM 4.9, cujas inovações o tornam uma solução ainda mais diferenciada para a Logística 4.0", completa Rossi. logweb





Compra • Venda • Locação

**Porta paletes • Drive-in
Corredor elevado • Gaiolas aramadas
Racks desmontáveis • Mezanino**

**Trabalhamos
com todos
os tipos de
sistemas de
armazenagem**

**Novos e
Seminovos**

**Estoque
para entrega
imediata.**

**Projetos sob
medida em 24h**

**Atendemos
todo o Brasil**



11 4191-5364 • 11 4191-4807 ☎

[contato@elevasistemas.com.br](mailto: contato@elevasistemas.com.br) • www.elevasistemas.com.br

11 97577-3210 ☎



Baterias tracionárias: melhorias no segmento dependem do incremento da frota de empilhadeiras

Em um ano, como o de 2016, em que o segmento de empilhadeiras ficou bastante prejudicado, a negociação de baterias tracionárias também ficou estagnada. Agora, os representantes do segmento esperam um crescimento, mas somente no segundo semestre.



Após enfrentar um 2016 difícil, o segmento de baterias estacionárias, a exemplo de muitos outros, espera um 2017 "mais fácil". O otimismo não é a dominante, mas há um consenso de melhora – mesmo que no longo prazo.

"As projeções para o ano de 2017 ainda são instáveis, mas ainda tenho esperanças que no ano teremos um crescimento pequeno, a partir do segundo semestre, pelo fato de as empresas focarem a eficiência energética e sustentabilidade ecológica e melhora nos sistemas de trabalho", aponta Bruno Veríssimo, gerente comercial da JLW Eletromax (Fone: 19 3491.6163).

Ele também acredita que o grande fato que poderá influenciar no crescimento ou não do setor será o desenvolvimento da crise política do país. "Também necessitamos que novas empresas venham a se instalar no país e que as empresas já aqui instaladas venham cada vez mais investir em tecnologia de ponta, otimizando, assim, sua operação e melhorando cada vez mais seu custo operacional", aponta Veríssimo.

Edson Costa, gerente de vendas da Exide Technologies do Brasil (Fone: 11 5098.3590), também acredita que o mercado de empilhadeiras deve ter uma

pequena retomada a partir do segundo semestre, o que irá gerar um impacto positivo para o mercado de equipamentos novos. No caso de reposição, Costa entende que seguirá estável, em função das renovações de frota e projetos de manutenção.

"Sem dúvida, o principal indicador deverá ser a retomada da economia e confiança do consumidor e empresários. A taxa SELIC deve retornar para o patamar de um dígito, o que diminui a pressão nos juros e melhora o financiamento e retomada de crédito para as empresas. A crise política também contribui para a instabilidade na indústria, então entendemos que 2017 será mais um ano de muita cautela e preocupações", diz o gerente de vendas da Exide.

Outro representante do segmento que acredita na retomada da economia somente no segundo semestre é Antonio Donizetti Mazzetti, diretor da Matrac Comércio e Serviços (Fone: 11 2905.4108). E de maneira bastante gradativa. "As empresas estarão recuperando o fôlego financeiro e terão um volume maior de produção, mas sem investimentos num primeiro momento, o que deve acontecer pra valer somente no próximo ano."

Ainda de acordo com Mazzetti, o governo terá que continuar com sua pro-



Mazzetti, da Matrac: o segmento de baterias tracionárias será o primeiro a ser acionado com a recuperação da economia, o que deverá ocorrer no 2º semestre

posta de baixar os juros, assim como retomar a discussão da reforma fiscal e trabalhista para que o empresariado sintase bem confortável em aplicar seus recursos em investimentos, visando otimizar sua produção.

Caso contrário – acredita o diretor da Matrac –, o momento que estamos atravessando, que é de extrema cautela, deverá perdurar por muito mais tempo, mantendo os índices de crescimento estagnados ou até em declínio.

Érica La Vecchia, gerente comercial de baterias tracionárias da Acumuladores Moura (Fone: 81 3411.1447),



Costa, da Exide: o mercado de empiladeiras deve retomar a partir do 2º semestre, gerando impacto positivo para o mercado de equipamentos novos

também acredita na retomada do crescimento do país – “continuamos otimistas com o mercado. Não estamos enxergando barreiras que venham a atrapalhar os negócios do Grupo para 2017, e reforçamos que a retomada do crescimento econômico do país será o grande motivador para nossos negócios”.

Já Wilken Davidson Drumond e Andréa Lourenço Drumond, diretores

da AWM Manutenções Elétricas (Fone: 31 3422.7842), acreditam que 2017 será parecido com 2016, de regularidade. Somente se comprará o necessário com raríssimas exceções, e investidores terão que trabalhar com muita quali-

dade, observando a variação que acontece em cada empresa. Os momentos vão se alternar e por isso promoções e grandes oportunidades surgirão a todo o momento em todo país, e na velocidade em que se inicia, também se acaba. “Quem estiver atento e com capital de giro poderá fazer grandes negócios e se fortalecer no mercado. Empresas que tiverem estoques e um bom preço terão uma vantagem muito grande neste ano de 2017 – o capital de giro e um bom gestor serão os grandes diferenciais do mercado.”

Com referência aos fatos que, em 2017, podem influenciar no desempe-



A MAIS ALTA EFICIÊNCIA LOGÍSTICA E DE ARMAZENAGEM DO MERCADO

- Vigilância 24hs
- Portaria blindada
- Sistema de eclusa
- Restaurante e lanchonete
- Balança nas eclusas (entrada e saída)
- Sistema de CFTV e controle de acesso
- Área para Build to Suit
- Módulos flexíveis de 5.000 m² a 30.000 m²
- Galpão G100 com área de 30.000 m² cross-docking
- Pé-direito Livre: 12 m
- Piso nivelado a laser de 6ton/m²
- Mezanino para escritório interno
- 4 docas por módulo
- Sistema de Sprinklers (ESFR)

Rod. Dom Gabriel Paulino Bueno Couto - km 83 (entre o eixo Bandeirantes/Anhanguera e Castelo Branco)

REALIZAÇÃO

CLARION PARTNERS
www.clarionpartners.com

COMERCIALIZAÇÃO

industrial@colliers.com.br
www.colliers.com.br

11.3323.0000
www.distributioncenter.com.br

nho do setor de baterias tracionárias para empilhadeiras, Drumond e Andréa acreditam que neste ano acontece uma mudança que será percebida positivamente em todo o mercado, inclusive no de baterias e empilhadeiras: é a livre negociação que as operadoras de cartões de crédito ganharam para aquecer as vendas. "Com certeza, isto irá refletir em todo o mercado nacional, que irá buscar novas formas de negociar, e isto vai trazer aquecimento para as empresas que se estruturarem. Outro lado positivo é que 2016 nos preparou pra suportar a crise, pronto já passou! 2016 virou sua página. Empresários otimistas não se apegam a crise, e preparamos a empresa para grandes conquistas em 2017, e posso garantir que uma grande maioria de empresários também vai apostar nessa mudança que irá influenciar positivamente o mercado de baterias tracionárias e empilhadeiras", relata Andréa.

Ano difícil

Este pequeno entusiasmo com relação ao desempenho do setor tem a ver, como já dizemos, com os resultados de 2016.

"2016 não foi bom para o mercado intralogístico, as empresas por si só tiveram o foco voltado para a sobrevivência do que ao investimento em novos equipamentos. Tivemos um ano cheio de altos e baixos, reflexo baseado em alguns projetos novos que surgiram por conta de projetos elaborados antes da crise", conta o gerente comercial da JLW Eletromax.



Mazzetti, da Matrac, também diz que 2016 não foi bom pra ninguém desse mercado. O segmento de baterias tracionárias é o primeiro a perder com a economia em declínio, pois alimentam empilhadeiras elétricas, que são responsáveis pela movimentação e armazenagem de materiais nos diversos setores de nossa economia.

"Em função da crise que assola nosso país – continua o diretor da Matrac –, o volume de materiais movimentados diminuiu assustadoramente. Logo, as empilhadeiras operam com menos turnos de trabalho, quando não estão paradas. Consequentemente, as baterias não dão defeito e nem necessitam substituição, além dos usuários estarem com suas verbas reduzidas para investimentos, optando por sacrificar as baterias em boas condições de operação. O aspecto positivo é que será o primeiro segmento a ser acionado com a recuperação da economia brasileira. Porém, acreditamos que se dará apenas a partir do segundo semestre desse ano, e de maneira bastante gradativa."

Drumond, da AWM Manutenções Elétricas, também relata as dificuldades do ano passado – mas vê, também, o lado positivo. Segundo ele, 2016 foi realmente revelador, um ano de crise política e que acabou dominado pelo pessimismo e incerteza, um ano que dificultou novos investimentos em todo o território nacional, mas foi bom para quem não usou a crise para atribuir uma má administração e seus resultados revelaram empresários e investidores que, ao invés de ficarem questionando a origem ou quando iria terminar a crise, saíram de trás da mesa para

buscar redução de custos, desperdícios, melhores resultados e novas parcerias. "Garanto que quem correu atrás de novas estratégias, assim como eu e minha

sócia Andréa, começou o ano comemorando os resultados e planejando um primeiro semestre de muitos serviços e grandes contratos", diz ele.

Érica, da Acumuladores Moura, também diz que 2016 foi de muitos desafios para a empresa, mas representou uma oportunidade de expandir ainda mais sua gama de clientes nos mais diversos segmentos do mercado. "Mesmo sob a influência de

uma recessão econômica que assolou o país, alavancamos nossos resultados e consolidamos a força da nossa marca também no ramo de baterias industriais", diz a gerente comercial de baterias tracionárias.

Resultados positivos também alcançou a Exide. O gerente de vendas da empresa entende que o ano de 2016 foi de encolhimento no segmento de baterias tracionárias, devido à redução do mercado de empilhadeiras e veículos industriais novos. "Em relação ao mercado de reposição, cremos que se manteve estável, as trocas programadas foram mantidas, a reposição preventiva



Verissimo, da JLW: "necessitamos que novas empresas venham a se instalar no país e que as já aqui instaladas invistam cada vez mais em tecnologia de ponta"



**PLATAFORMAS NIVELADORAS
E VEICULARES**

HBZ Suspensões e Plataformas
Tel.:11 4208-7170 - Fax:11 4208-7178
hbz@hbz.com.br - www.hbz.com.br

e corretiva aconteceu em ritmo normal. Para a nossa empresa, foi um ano positivo e de crescimento em relação ao ano anterior, entendemos que a principal razão para nosso crescimento se deve ao investimento em novos canais e a conquista de participação de mercado", conclui Costa.



ou tubulares de 90 Ah a 1.870 Ah aplicadas em empilhadeiras, transpaleteiras e veículos industriais elétricos em geral. Conta, ainda, com a linha de baterias monobloco nas versões ventilada, gel e AGM, aplicadas em lavadoras de piso, rebocadores, plataformas de elevação, etc. "Trazemos como inovação as baterias Ion Lithium com 8.000 ciclos de vida e recarga total em aproximadamente 02h30min, além da linha Tensor (chumbo ácido), indicada para aplicações de uso severo, em câmaras frias e fast charge/opportunity charge", diz o gerente de vendas da empresa.

JLW Eletromax – Fornece as baterias de lítio JLW, que podem trabalhar em até três turnos consecutivos sem precisar ser substituídas. Além disso, não necessitam de equipamentos de manipulação para troca, nem de salas de bateria, reduzindo a zero o custo de manutenção. Verríssimo, gerente comercial da empresa, também diz que estas baterias podem ser carregadas em duas horas na própria empilhadeira e consomem 30% menos energia durante o processo, em relação à bateria de chumbo ácido. Outras características da bateria de lítio são a ausência de efeito memória e a não emissão de gases tóxicos, diminuindo o custo operacional com pagamento de periculosidade. Também não utilizam água, pois são totalmente seladas.

Matrac – A Matrac está fechando parceria com um grande fabricante europeu, para distribuir suas baterias tracionárias no Brasil. As negociações estão sendo finalizadas e o mercado será comunicado oportunamente. "A opção de buscarmos produto fora do Brasil deu-se para que pudéssemos oferecer baterias tracionárias de excelente qualidade e com baixíssimos índices de defeito, muito próximos a zero", revela o diretor da empresa.

Mercado de carregadores de baterias supera a crise e empresas já preparam novidades para o setor

Para vencer momentos difíceis, é preciso ter boa gestão, investir em qualidade, novas estratégias e enxugar os excessos, como os entrevistados fizeram para continuar no mercado. Entre as tendências estão os carregadores de alta frequência e as baterias de íon-lítio.

Não dá para negar que 2016 foi um ano de declínio no campo da economia nacional. A desvalorização do real e os sinais de deterioração do quadro econômico atingiram vários mercados, inclusive o de carregadores de baterias tracionárias para empilhadeiras.

Para Wilken Davidson Drumond e Andréa Lourenço Drumond, diretores da AWM Manutenções Elétricas (Fone: 31 3422.7842), foi um ano revelador que ajudou a qualificar o mercado. "Quem procurou ficar longe da crise, conseguiu respirar e ganhou mais um ano de perspectivas, muito

trabalho e novos projetos. Para vencer crises, é preciso ter boa gestão, investir em qualidade, novas estratégias e enxugar os excessos, como fizemos. Assim, entramos em 2017 comemorando os resultados e planejando um primeiro semestre de muitos serviços e grandes contratos", salientam.

Na opinião de Maria-na Kroker, sales manager Brazil da Fronius (Fone: 11 3563.3800), 2016 foi desafiador e, embora o cenário tenha sido muito negativo para a logística como um todo, a empresa alcançou um grande crescimento. "Isso porque as companhias estão apostando em produtos inovadores que tragam redução de custos em seus processos produtivos, e é justamente neste tema sensível que trabalhamos", explica.

De acordo com Bruno Verissimo, gerente comercial da JLW Eletromax (Fone: 19 3491.6163), em um 2016 complicado, as empresas focaram mais na sobrevivência do que em in-



Macan, da KM: "neste ano, vamos apresentar um novo conceito de recarga que poderá ser aplicado em diversos tipos de construções de baterias"

vestimento em novos equipamentos. "Foi um ano cheio de altos e baixos, reflexo de alguns projetos novos que surgiram por conta de planos elaborados antes da crise", conta.

Mesmo com um 2016 difícil, a KM Carregadores de Baterias (Fone: 19 3886.8044) registrou um de seus maiores crescimentos percentuais dos últimos anos. "Conseguimos expandir

nosso mercado de assistência técnica em todo o país, afinal, quem não estava comprando devido à crise econômica estava consertando, reformando ou até mesmo modernizando seus atuais equipamentos com o sistema de retrofitting, que consiste em aplicar nossa placa de controle em equipamentos de recarga para modernizar e otimizar o processo. Inclusive muitos que conheciam as vantagens desse sistema acabaram adquirindo equipamentos novos", expõe Danilo Macan, engenheiro de desenvolvimento técnico-comercial da KM.

Pela análise de Julio Fiks, diretor técnico da SZ-Laboratório (Fone: 21 2421.9722), ocorreu em 2016 uma redução significativa na venda de máquinas, e, como consequência, a queda do comércio de carregadores de baterias. Por outro lado, surgiu uma tímida recep- tividade na utilização de carre-

gadores que operam em alta frequência. "Mesmo ainda sendo um produto bem mais caro que os convencionais, ele se paga em cerca de um ano pela economia de energia que proporciona, indo diretamente ao encontro das metas das empresas de modo geral", revela.

O mercado esteve muito retraído em quase todos os setores brasileiros, inclusive no de carregadores, baterias e empilhadeiras elétricas, considera Ruy Piazza Filho, da Vinnig Componentes Eletrônicos (Fone: 21 3979.0283). "A companhia fechou um acordo de distribuição para o Brasil no final de 2016 e agora entrará fortemente neste mercado, oferecendo carregadores de alta frequência, menores, mais leves e eficientes que os tradicionais carregadores com transformadores. O acordo foi fechado com a Delta-Q", anuncia.

Perspectivas

Com relação a 2017, Mariana, da Fronius, revela que o clima é de otimismo, pois as empresas estão cada vez mais envolvidas em qualificar seus processos intralogísticos. "O tempo de carregamento será o grande ponto de mudança, visto que a migração das baterias chumbo-ácidas para as de lítio diminuirá o número de baterias necessário para as operações e eliminará as salas de baterias, dando lugar a pit stops de carga", explica.

Segundo Mariana, a mudança é radical e gradual, porém muito importante. "Estamos há um ano com a tecnologia pronta para essa necessidade. Então, será um 2017 de crescimento e de retomada da confiança no mercado. Várias empresas estão com seus projetos aprovados para este ano, a fim de compensar 2016", acrescenta.



Wilken e Andréa, da AWM, dizem que para as indústrias será realmente um 2017 de grandes lançamentos, mas será parecido com 2016, de regularidade, somente se comprará o necessário, com raras exceções. Ainda será um ano de recuperação dos equipamentos que estão em condições de reforma ou de conserto parcial, portanto, prestadores de serviços serão requisitados também em 2017. "Para se ter uma ideia, nosso volume de serviços em 2016



A Division of Exide Technologies

Baterias Tractionárias e Carregadores de Alta Frequência



- Tecnologia de Placa Plana e Tubular;
- Alto desempenho e confiabilidade;
- Longa vida útil / Alta densidade de energia;
- Qualidade reconhecida mundialmente há mais de 100 anos;
- Produtos Recicláveis.



Exide Technologies do Brasil

Rua Barão do Triunfo, 427 - cj 607/608 - CEP 04602-000 - São Paulo/SP - Tel: +55 11 5098-3590 - Fax: +55 11 5041-1973 - www.exide.com - contato@exide.com

Fábrica no Brasil



cresceu mais de 60%, enquanto as vendas reduziram em 30%", revelam.

As projeções para o ano são instáveis, na opinião de Verissimo, da JLW, mas ele ainda tem esperanças que haverá um crescimento pequeno a partir do segundo semestre, pelo fato de as empresas focarem na eficiência energética, na sustentabilidade ecológica e na melhoria nos sistemas de trabalho.

Já na visão de Macan, da KM, o receio por investimentos será um fator que terá grande peso para as negociações e crescimento do setor. "Por outro lado, quem tem um produto de qualidade e oferece mais confiança ao seu cliente não irá passar por grandes dificuldades", considera.

E os planejamentos da marca para 2017 já começaram: a companhia está expandindo não apenas em nível nacional, mas também em países do Mercosul. "Parcerias estratégicas e treinamentos técnicos a fim de qualificar nossos parceiros e clientes têm mostrado grande resultado em países vizinhos", conta.

O mercado de carregadores, considerando a venda de equipamentos novos e os de reposição, deverá ter um discreto crescimento para este ano, alcançando o máximo de 4.000 unidades no mix, com uma ênfase muito pequena para os de alta frequência. É o que acredita Fiks, da SZ-Laboratório. Segundo ele, a maior expectativa com relação às novidades tecnológicas é a redução de preços para a real e maciça utilização de carregadores de alta frequência, juntamente com as baterias de íon, que estão surgindo para este mercado.

Sem dúvida os carregadores de alta frequência são a grande tendência, de acordo com Piazza Filho, da Vinnig. "Eles pesam menos que 10% do que os carregadores tradicionais com transformador, têm uma eficiência maior que 94%, são programáveis para diversos perfis de carga e vários modelos de bateria. Ou seja, estão um passo à frente na tecnologia de carregamento de baterias", explica.

Soluções e novidades

A AWM oferece uma ampla linha de peças e serviços no segmento de carregadores tracionários. É distribuidora e assistência técnica autorizada da KM há 11 anos, disponibilizando carregadores tracionários e estacionários de vários tipos. Também oferece peças e serviços genuínos dos carregadores JLW Eletromax.

A empresa inicia o ano dando seguimento ao grande lançamento da KM, os carregadores de alta frequência, uma nova geração de aparelhos mais econômicos, leves e portáteis, que podem ser fixados em pequenos espaços. Ainda segundo a empresa, este carregador evita gases e aquecimento das baterias, com menor consumo de água e, em alguns casos, dispensa até as salas de bateria.

A Fronius comercializa carregadores de bateria de alta frequência, carregadores de bateria com opportunity charge, carregadores para baterias preparadas para fast charge, suporte de parede, salas de bateria, berços para bateria, módulos de fixação de carregadores,



desulfatador de baterias e sistema de monitoramento de sala de bateria. Em serviços, oferece estudo de redução de custo de energia e espaço logístico (saving de energia).

Entre as novidades em tecnologia está o I-Spot Viewer, sistema de monitoramento para salas de bateria que possibilita ao cliente registrar tudo que aconteceu nas 250 últimas cargas. Já o Cool Battery Guide Easy optimiza a utilização da bateria através do sistema de informação e gerenciamento. Uma unidade de controle ligada a uma faixa de LED em cada sistema de carregamento informa ao usuário qual bateria foi carregada há mais tempo. Isto garante que todas serão utilizadas igualmente com a mesma frequência e com tempo suficiente para resfriar. A empresa também equipa salas e estações de carregamento de baterias, assegurando que os sistemas cumpram todos os requisitos necessários, incluindo proteção contra incêndio, explosão e segurança de trabalho.

A JLW atua há 29 anos produzindo carregadores de baterias tracionárias, convencionais (transformador), alta frequência, carrinhos e suportes, extrautores de baterias (elétricos e manuais) e baterias de íon-lítio para veículos elétricos, atendendo em todo o território nacional e países da América Latina.



Atua também nas áreas de reforma e manutenção de carregadores de bateria, locação e terceirização de mão de obra, além de desenvolver projetos completos para salas de baterias.

Em 2014, lançou os carregadores de alta frequência HFT (trifásicos) e HF (monofásicos) New Charger, desenvolvidos com tecnologia de ponta para minimizar os custos de energia e prolongar a vida útil da bateria.

A KM Carregadores fornece uma linha completa de carregadores de baterias – carregadores baseados em normas e padrões internacionais reconhecidos como melhores opções para recargas em baterias tracionárias, não apenas de empilhadeiras.

Neste ano, a KM vai apresentar um novo conceito de recarga que poderá ser aplicado em diversos tipos de construções de baterias, desenvolvido pelo

setor de Pesquisa e Desenvolvimento da marca. "O sistema reduz consideravelmente o desperdício de energia", explica Macan.

Além disso, a empresa apresentará soluções integradas para gestão de salas de baterias e gerenciamento de recarga e autonomia de baterias, além de um sistema de manutenção e formação de baterias otimizado e produtivo.

Por sua vez, a SZ-Laboratório atende pós-vendas e assistência técnica de carregadores de alta frequência da marca Zivan para baterias tracionárias com as tensões mais comuns: 24, 36, 48, 72 e 80 V, para tensões de entrada de 220, 380 e 440 V e potências de 0.5, 0.7, 1.0, 3.0, 5.0, 9.0, 18.0 e 36.0 kW ou sob consulta para "fast charge". "A Zivan foi a pioneira com os carregadores de alta frequência e sua patente caiu em domínio público em 2005", conta Fiks.

A Vinnig oferece carregadores de alta frequência, pesando em média 5 kg e capazes de gerar até 50 A em 24/36 e 48 V. Estão disponíveis modelos para uso a bordo do veículo elétrico e para instalações fixas. Há versões com sensor de temperatura para evitar sobreaquecimento das baterias durante a carga, modelos com interlock, evitando que o veículo se mova durante o carregamento, e outros com LED remoto, que são usados quando o painel do carregador não é facilmente visível pelo operador e, neste caso, o LED remoto mostra o estado da carga em local de fácil acesso. Logweb



NÓS OUVIMOS. NÓS ENTENDEMOS. NÓS OFERECEMOS SOLUÇÕES.

MELHORE A CONFIABILIDADE

AUMENTE A PRODUTIVIDADE

AUMENTE A EFICIÊNCIA

SÉRIE GPC 3000 DA CROWN. DESIGN INTELIGENTE.

As selecionadoras de pedidos da Série GPC 3000 são equipadas com poderosos motores fabricados pela Crown e podem ser controladas remotamente através do uso de um controle sem fio, ajudando a aumentar a confiabilidade e a melhorar a produtividade.

Junto com o sistema de gestão de frota InfoLink™, a Crown desafia o pensamento tradicional e permite que o seu negócio seja mais eficiente. Conheça a Série GPC 3000 da Crown e veja como podemos oferecer soluções para os seus resultados finais.

Para mais informações
ligue (11) 4585 4040
crown.com

CROWN
IDEAS THAT ADVANCE

Custo, falta de financiamento e “dinheiro curto” beneficiaram o setor de locação de empilhadeiras em 2016

Ao invés de comprarem novas máquinas, as empresas usuárias destes equipamentos preferiram a locação, buscando, inclusive, a redução de custos com manutenção. É o que informam alguns dos locadores de empilhadeiras.

nteressante notar que, quando fazem uma análise de como foi o desempenho do setor de locação de empilhadeiras em 2016, os representantes do segmento ou falam em resultados positivos, ou se queixam de queda, como a ocorrida em outros segmentos.

“O mercado de locação de empilhadeira foi totalmente imprevisível em 2016, já que se esperava uma baixa na locações, mas os valores e as quantidades negociadas foram bem atrativas e atípicas, considerando o momento que vivemos, com crise política e econômica”, aponta Wagner Honorato dos Santos Junior, gerente geral da Empilhadeira Santana (Fone: 62 3297.3001).

Rafael Arroyo, gerente de marketing da Crown Brasil (Fone: 11 4585.4040), avalia que a locação se mostrou o modelo de negócios mais atrativo às empresas na movimentação de materiais

em 2016. O receio de novos investimentos em um momento econômico difícil, adicionado à oportunidade de mitigar riscos, garantir eficiência e controle operacional, fizeram com que locar empilhadeiras se tornasse uma forma mais segura. “Um dos principais fatores que influenciaram a mudança dentro do momento econômico foi a flexibilidade que o modelo de locação possui para adaptar quantidade de equipamentos, tipos e seus custos consequentes de acordo com a evolução da demanda”, explica Arroyo.

Alberto André, administrador da Empitec Comercial Eireli EPP (Fone: 47 3368.7075), tem opinião semelhante. Segundo ele, muitos clientes optaram por não comprar equipamentos, desta maneira as empresas locadoras tiveram que disponibilizar mais equipamentos para alugar. Por isto, mesmo com a crise, a empresa cresceu com o segmento de locação. “O ano de 2016 para qualquer segmento foi de retração, mas em locação ainda houve uma retração um pouco menor, pois, devido à menor disponibilidade de dinheiro, muitas empresas optaram pela locação, ao invés de comprar”, acrescenta Andrigo Cremiatio, CEO da Promov Empilhadeiras (Fone: 11 3929.2080).

Luis Fernando de Almeida Júlio, CEO



Almeida Júlio, da Logiscom: em 2016, os bons prestadores de serviço se destacaram e os aventureiros foram obrigados a encerrar suas atividades

da Logiscom Comércio e Locação (Fone: 19 3223.5027), também diz que 2016 foi um ano muito bom para a sua empresa, apesar da recessão que o País passou e ainda passa. “Muitas empresas foram cautelosas, deixando de comprar e realizar investimentos, abrindo assim as portas para o mercado de locação.”

Ainda de acordo com Almeida Júlio, também naquele ano houve uma

grande diferenciação entre os locadores, onde os bons prestadores de serviço se destacaram e os aventureiros foram obrigados a encerrar suas atividades. “Como muitos clientes devolveram máquinas, os locadores ficaram com estoque alto, fazendo com que os preços fossem depreciados.”



3rd PHARMA SUPPLY CHAIN & HEALTH BRAZIL 2017

16 e 17 de agosto de 2017



COM DOIS EVENTOS SIMULTÂNEOS:

► 1º FORUM INTERNACIONAL DE CADEIA FRIA E LOGÍSTICA DE PESQUISA CLÍNICA

► 1º FORUM INTERNACIONAL DE SEGURANÇA NA CADEIA LOGÍSTICA FARMACÊUTICA

Local: APAS (Associação Paulista de Supermercados)
Endereço: R. Pio XI, 1200 - Alto da Lapa

SÃO PAULO | SP

O 3rd Pharma Supply Chain and Health Brazil é um evento que visa integrar os componentes necessários às ações estratégicas da cadeia de suprimentos de produtos para a vida. O evento possibilitará a criação de novas oportunidades de negócios, troca de informações e oportunidades diversas em um ambiente único e agradável.

- CADEIA FRIA
- ASSUNTOS REGULATÓRIOS
- BOAS PRÁTICAS DE ARMAZENAGEM, DISTRIBUIÇÃO E TRANSPORTE
- TENDÊNCIAS DO MERCADO FARMACÊUTICOS E DAS CIÉNCIAS DA VIDA
- OPERAÇÕES LOGÍSTICAS FARMACÊUTICAS
- INOVAÇÕES
- SEGURANÇA
- E MUITO MAIS

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES: WWW.CENAON.COM.BR



Por outro lado, Eduardo Makimoto, diretor da AESA Empilhadeiras (Fone: 011 3488.1466), destaca que o setor de locação foi fortemente impactado pela crise, de maneira proporcional à redução de produção da indústria. "Observamos queda acentuada na demanda, principalmente no setor automobilístico, que enfrenta o terceiro ano consecutivo de redução. Porém, novas oportunidades foram abertas. Desenvolvemos soluções com foco em redução de custo e otimização de recursos com o objetivo de gerar demanda no momento de crise. Tal ação teve resultado e possibilitou à Aesa, além de sobreviver, crescer no setor de locação", comenta Makimoto.

José Renato da Costa Corrêa, da Auxter (Fone: 11 3602.6000), por sua vez, diz que 2016 foi um ano de muitos desafios para o segmento, com alto índice de devoluções de equipamentos, renegociação para reduzir custos, readequação da estrutura de atendimento e aprendizado. "De fato, o ano de 2016 foi de redução de custos, empresas devolvendo equipamento ou trocando de fornecedores a procura de menores preços", emenda Enéas Basso Junior, diretor comercial da Eletrac Indústria e Comércio (Fone: 11 4523.3890).

"O ano de 2016 foi marcado por desastrosos fatores políticos e econômicos que provocaram retrocesso ao país. Esse cenário afetou as finanças, a estrutura e a capacidade operacional das empresas, que foram obrigadas a reduzir a produção e adotar drásticas medidas de paralisação dos investimentos e contenção dos custos, como exemplo, alteração dos processos internos, minimizando ou eliminando, quando possível, o custo da locação de equipamentos, como empilhadeiras. Portanto, houve significativa queda na demanda de locação e criou-se um excedente no mer-

cado, devido ao volume de equipamentos desmobilizados, sendo que o valor de venda de usados também sofreu redução pelo excesso de oferta", diz agora, com pesar, Beatriz Barbosa, gestora da qualidade e desenvolvimento organizacional da Elba Equipamentos e Serviços (Fone: 31 3555.2600).

Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Comércio e Representações de Máquinas (Fone: 11 2431.6464), diz que o ano de 2016 começou difícil em virtude do fraco desempenho de 2015. A expectativa era que o ano se recuperasse nos meses seguintes, o que acabou por não acontecer. Alto custo de financiamentos, impedimento da presidente e união, estados e municípios com baixa captação de receitas devido à baixa atividade econômica marcaram o ano.

"A verdade é que mesmo os segmentos em melhor situação tendem a ser conservadores em momentos de crise. Os que não vão bem cortam investimentos imediatamente. Os demais o fazem por preocupação. Manter posição foi o que todos fizeram", avalia Pedrão.

Concluindo a análise sobre o desempenho do setor de locação de empilhadeiras em 2016, Filipe Novacoski, supervisor de rental da Toyota Material Handling Merco Sur (Fone: 11 3511.0400), diz que foi um ano de muita especulação, visto que a maioria das empresas apresentava insegurança no momento da decisão final, sempre buscando analisar a melhor solução comparando compra com locação. "Com a influência da economia e a insegurança dos bancos na liberação de crédito, o resultado das negociações foi um pouco abaixo do esperado, uma vez que mesmo em reajustes atuais como novas negociações notamos que temos que ser muito flexíveis. Mas, iniciamos o ano com

grandes expectativas e procura na retomada de negociações que iniciaram no ano passado", completa Novacoski.

Maiores locadores

Os participantes também apontam os segmentos que mais locaram empilhadeiras no ano passado.

"O segmento que manteve o movimento foi o alimentício, onde a redução foi em menor proporção em comparação a outros que tiveram quedas acentuadas", aponta Corrêa, da Auxter.

Arroyo, da Crown, também diz que foi o segmento alimentício, junto com o automotivo e o de serviços logísticos – Operadores Logísticos e transportadores – os que, direta ou indiretamente, mais locaram empilhadeiras em 2016. Possivelmente por se destacarem como grandes impulsionadores da logística no país, produziram o reflexo de demanda em locações no ano, também pela redução de investimentos em compras de novos equipamentos, o que migrou em parte para o modelo de locação em 2016.

André, da Empitec, lembra que o setor de alimentação e os Centros de Distribuição das grandes lojas online também se destacaram na locação de empilhadeiras em 2016. Isto porque a alimentação é algo necessário e os CDs, com a facilidade de compras pela internet devido às ofertas e aos parcelamentos

facilitados, passaram a exigir mais rapidez nas operações.

O CEO da Promov Empilhadeiras diz que a cadeia alimentícia foi uma grande consumidora de empilhadeiras porque,



Novacoski, da Toyota: além do alimentício, setores como de material para construção, logístico, varejo e atacado foram grandes clientes dos locadores em 2016



Santos Junior, da Empilhadeira Santana: 2017 será melhor, pois as empresas estão com medo de investir, fazendo com que as locações sejam mais atrativas

"Temos acompanhado notícias de que alguns setores estão mais resilientes, gerando emprego, ainda que em ritmo lento, como o de bebidas, celulose, têxtil e calçadista. Provavelmente esses segmentos tenham locado mais empilhadeiras em 2016", acredita Beatriz, da Elba Equipamentos.

Na visão de Basso Junior, da Eletrac, o setor público foi o que mais locou empilhadeiras em 2016, enquanto Santos Junior, da Empilhadeira Santana, aponta o agro-negócio – com crescimento em produtividade –, e Pedrão, da Retrak, diz que, apesar de a crise ter atingido todas as empresas ligadas a produtos de

além de passar por novas legislações no que diz respeito ao uso de empilhadeiras, também passa por verticalização e, por isso, foi a que menos sentiu a crise.

Novacoski, da Toyota, diz que, além do alimentício, setores como de material para construção, logístico, varejo e atacado também foram grandes clientes das locadoras de empilhadeiras em 2016. Ele acredita que o motivo seria a continuidade de investimentos do setor, mesmo com a crise econômica que o país está passando.

consumo, o atacado e o varejo fizeram o bom momento para o setor de empilhadeiras. "Muitas lojas foram fechadas, mas um grande número de novas lojas foi inaugurado. O setor de autoserviço demanda um grande consumo de empilhadeiras. A opção por locação tem sido maior. Transfere-se o investimento, a manutenção e a gestão de frota para um especialista", diz o diretor executivo da Retrak.

E 2017?

Falando sobre as perspectivas para o setor em 2017, Makimoto, da AESA Empilhadeiras, revela que há fortes indícios de que o setor automobilístico voltará a crescer a partir do segundo semestre de 2017. "Não esperamos que volte aos níveis de três anos atrás, mas que haverá um crescimento significativo, sustentado pelos investimentos que estão sendo realizados desde o final de 2016."

Ainda segundo o diretor da empresa, o índice de confiança tem apresentado crescimento, assim como o índice de



vendas no varejo, o que sinaliza o fim do fundo do poço, ou seja, iniciaremos a trajetória ascendente de consumo, estimulando, assim, toda a cadeia produtiva. Com isso haverá demanda por locação, motivado, principalmente, pela alta idade média da frota no Brasil.

Costa Corrêa, da Auxter, avalia, por seu lado, que considerando uma projeção de PIB 0,5% positivo teremos um leve crescimento, com maior otimismo baseado na recuperação da economia. Ainda de acordo com ele, a recuperação da indústria e de seu nível de atividade como um todo pode influenciar positivamente o ano de 2017, pois é onde houve a maior queda em 2016.

Também otimista, o gerente de marketing da Crown Brasil diz que as perspectivas são de gradual melhoria do mercado de empilhadeiras, impulsionada pelo aumento do consumo de alimentos e gradual recuperação das indústrias de bens de capital. "Acreditamos em um mercado ainda hesitante quanto a investimentos de volume, o que é de se considerar, porém, com busca por eficiência, redução de gastos desnecessários, conquistas de novas tecnologias e um otimismo prudente, que ajudará as melhores empresas a se prepararem para o que há por vir a partir deste ano."

Referindo aos fatos que, em 2017, podem influenciar no desempenho (negativo ou positivo) do setor de locação de empilhadeiras, Arroyo diz que, em geral, a recuperação da economia influenciará positivamente o setor de empilhadeiras como um todo, em especial o de locação. A locação permanece como um modelo de maior garantia e menor risco para as empresas, pela flexibilidade encontrada em seus contratos. Negativamente, o



Corrêa, da Auxter: 2016 foi um ano de muitos desafios, com alto índice de devoluções de equipamentos e readequação da estrutura de atendimento

setor pode ser impactado por rupturas no modelo político-econômico mundial e impasses em reformas políticas. Positivamente, a agenda mundial pode ser alterada para melhor para o Brasil, com a adoção de acordos bilaterais com os principais mercados mundiais, assim como aprovações de medidas que impulsionem a recuperação da economia nacional. "Porém, a tendência para 2017, a nosso ver, permanece apresentando a locação como a melhor opção para investimentos em equipamentos, diante de circunstâncias não completamente definidas", completa o gerente de marketing da Crown Brasil.

Basso Junior, da Eletrac, salienta que 2017 começou com uma demanda bem melhor que 2016, com empresas tirando seus projetos da gaveta. Porém – diz ele –, a guerra de preços deve continuar forte e não deve ainda voltar aos patamares de 2015. Assim, o que pode influenciar no desempenho do setor é a flexibilidade por parte do locador, já que a redução de custos será a tônica de 2017.

Na análise da gestora da qualidade e desenvolvimento organizacional da Elba Equipamentos, o mercado é dinâmico e sofre mudanças em virtude das novas necessidades que vão se apresentando e das exigências do consumidor final. Porém, Beatriz alerta que os desafios do governo são inúmeros, destacando-se a necessidade de adotar medidas para reconquistar a credibilidade interna e externa no mercado brasileiro. Para superá-los, é preciso utilizar estratégias apoiadas na ampliação e modernização da infraestrutura para estimular a retomada dos investimentos privados e gerar empregos. "Essa perspectiva de mudança gradativa do cenário nacional pode alimentar a nossa esperança de melhores anos para o

VINNIG



distribuidor autorizado



CARREGADORES DE BATERIA DE ALTA FREQUÊNCIA



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

COMPONENTES PARA VEÍCULOS ELÉTRICOS



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

mercado de locação de equipamentos, destacando-se o de empilhadeiras, pelos vários diferenciais que este equipamento apresenta."

Mais detalhista, Francisco Carlos C. Danyi, diretor da Eletrofran Comércio e Serviços (Fone: 11 3858.8132) diz que, para 2017, a perspectiva é de crescimento na ordem de 9%. "Se não houver mudanças na política econômica, nosso setor tem grandes possibilidades de crescimento", comenta Danyi.

Santos Junior, da Empilhadeira Santana, também acredita que 2017 será melhor para o setor, pois com a crise política que estamos tendo e com a falta de investimentos, as empresas estão com medo de investir, fazendo com que as locações sejam mais atrativas e, com o custo fixo, isto é bem mais interessante. Sobre os fatos que, em 2017, podem influenciar no desempenho do setor de locação de empilhadeiras, o gerente geral da Empilhadeira Santana diz que, como fator positivo, é o crescimento da agroindústria, e o que pode ser negativo é a questão de pequenos locadores trabalharem valores bem abaixo do que o mercado pratica, fazendo com que o valor tenda a cair e o custo de investimento em equipamentos novos não seja tão atrativo, a fim de que os locadores possam investir.

Novacoski, da Toyota, é outro representante do setor que mantém expectativas otimistas para 2017, visto que iniciaram o ano com grande procura na atualização de propostas do ano passado e procura de novas empresas com baixo e alto volume de equipamentos.

"Com a economia instável, os bancos ficaram mais rigorosos na análise de crédito. Tal fato pode impactar bastante o mercado de locação, pois as empresas de grande porte utilizam muitas vezes

com a demanda pelo setor alimentício crescendo e a recuperação dos demais setores da economia é esperado que em 2017 haja uma boa recuperação, não ainda a patamares pré-crise, mas ao me-

nos recuperando bem as perdas de 2016. "Positivamente, é óbvio que a recuperação será o fator mais influente. Por outro lado, como fator negativo ao desempenho do setor, temos o fato de diversos pequenos negócios que trabalham com preço muito abaixo do mer-



Cremiatto, da Promov: com a demanda pelo setor alimentício crescendo e a recuperação dos demais setores da economia é esperado que 2017 seja melhor



Pedrão, da Retrak: em 2017, o setor de produtos de consumo, o atacado e o varejo devem fazer a diferença. São setores sensíveis, mas dinâmicos



Basso Junior, da Eletrac: 2017 começou com uma demanda bem melhor, com empresas tirando projetos da gaveta. Mas a guerra de preços deve continuar forte

capital próprio e as pequenas e médias empresas, que representam grande parte do mercado atual, precisam contar com os créditos dos bancos. Mesmo assim, estamos otimistas quanto ao ano de 2017, levando em consideração a retomada de negociações que estavam pendentes em 2016", completa o supervisor de rental da Toyota.

Cremiatto, da Promov, aponta que,

capital próprio e as pequenas e médias empresas, que representam grande parte do mercado atual, precisam contar com os créditos dos bancos. Mesmo assim, estamos otimistas quanto ao ano de 2017, levando em consideração a retomada de negociações que estavam pendentes em 2016", completa o supervisor de rental da Toyota.

"De fato, os altos juros e a instabi-





lidade na política nos levam a crer que será 2017 será um ano bem difícil, parecido com 2016", aponta Almeida Júlio, da Logiscom. Ele também lembra que o aumento nas taxas de juros para compra de equipamentos novos impactará no repasse aos clientes – em resumo, preço de locação mais alto. "Por outro lado, conforme citamos, o custo para aquisição de um equipamento novo ou usado não é baixo, ou seja, quanto mais as empresas economizarem, seja em investimentos ou em pessoas, e tiverem um índice positivo de desempenho na operação, a probabilidade de novos negócios para a locação é forte", completa o CEO da Logiscom.

Pedrão, da Retrak, também diz que, assim como 2016, 2017 não promete grandes esperanças. Baixo índice de atividade econômica e alto índice de desemprego indicam que os empresários serão ainda mais conservadores para o ano que se inicia. Ele continua acreditando no setor de produtos de consumo, no atacado e no varejo. São setores sensíveis, mas dinâmicos. Mesmo com a crise mostraram força em um ano tão difícil.

Quantos aos fatos que, em 2017, podem influenciar no desempenho (negativo ou positivo) do setor, o diretor executivo da Retrak aponta como negativos: alto custo do capital, rigidez na concessão de crédito, insegurança quanto ao ambiente político, insegurança quanto aos rumos da economia brasileira e alto nível de desemprego. Já a redução nos investimentos das empresas criará oportunidades para

o setor de locação de empilhadeiras. Em cenários de incerteza a cautela é o melhor remédio, diz ele.

Novos nichos

Finalizando, os representantes do setor apontam os novos nichos de mercado para o segmento de locação de empilhadeiras em 2017.

No caso da Toyota, Novacoski diz que, para este ano, têm grandes expectativas para os setores alimentício, logístico, atacado e varejista.

Arroyo, da Crown Brasil, diz que locações de curto prazo têm se apresentado como uma demanda crescente, principalmente para serviços logísticos de rápida realização – empresas de serviços, principalmente, enquanto que Basso Junior, da Eletrac, diz que empresas que alugaram máquinas antigas para baixar custos devem voltar ao mercado para modernizar suas frotas e reduzir problemas operacionais. "As empresas que têm empilhadeiras próprias as têm substituído por empilhadeiras locadas, onde encontram maior rapidez no atendimento e custos menores", completa Danyi, da Eletrofran.

André, da Empitec, aponta que os setores de importação e exportação tendem a migrar para locação, pois essas empresas ainda estão seguras e, assim, optam pela locação, e não pela compra de máquinas – "o aumento do setor dever-se-á ao aumento do número de empresas que passarão a preferir a locação, ao invés da compra", completa Pedrão, da Retrak.



Não importa onde está a necessidade do seu cliente. A solução está na TVH-Dinamica.

Na fábrica ou no campo, peça que a gente tem!

Mais de 160 mil itens de todas as marcas, nas linhas de movimentação, industrial e agrícola. Estoque global com 600 mil itens, atendendo mais de 21 milhões de referências de máquinas diversas.

Peças para empilhadeiras, plataformas aéreas e equipamentos portuários



Peças para tratores e máquinas agrícolas



TOTAL SOURCE TRACTOR CRAFT bepco

TVH DINAMICA

Rua Francisco Foga, 840 • Distrito Industrial • Vinhedo/SP
Telefones: 19 3045-4251 • www.hvdinamica.com.br

**CeMAT
SOUTH AMERICA**

**Visite a TVH-Dinamica na CeMAT
Transamerica Expo Center - Hall B - Estande E-21
São Paulo • 16 a 19/05/2017**



especial

Locadores de Empilhadeiras que Atuam no Mercado Brasileiro

Nome da Empresa	Aesa	Auxter	Bauko	Braslift	Cam System	Crown	Dinamik Rental	Eiba	Eletrac	Eletrofran	
Telefone	11 3488.1466	11 3602.6000	11 3693.9339	41 3015.3822	19 3849.7606	11 4585.4040	41 3381.2300	31 3555.2600	11 4523.3890	11 3858.8132	
Anos de mercado	60	21	25	17	17	5 no Brasil	19	56	31	24	
Número de funcionários	210	97	881	100	24	110	180	739	37	40	
Número de engenheiros de projeto	3	1	1	n.i.	1	EUA e Alemanha (mais de 50)	4	4	2	1	
Certificação ISO 9000	Não	n.i.	Não	Sim	n.i.	Sim, EUA	Em processo	Sim	n.i.	n.i.	
Número de clientes	26	33	130	48	n.i.	n.i.	35	5	Acima de 50	250	
Principais clientes	Volkswagen, Ford, Peugeot, Citroen	DHL, Akzo, TAM	BRF, Michelin, Brasil Kirin, AmBev, Owens	BRF, Cocamar, Tortuga Prod. de Borracha, Propex do Brasil	n.i.	n.i.	Renault, VW, BRF	Usiminas, Arcelor Mittal Brasil	Correios, Michelin, Lubrizol, Quatá	TAM, SCA, MacDonald	
Matriz	Santo André, SP	Osasco, SP	Osasco, SP	Curitiba, PR	Valinhos, SP	New Bremen, OH, EUA	São José dos Pinhais, PR	Belo Horizonte, MG	Jundiaí, SP	São Paulo, SP	
Número de filiais	0	-	4	1	-	150 – Mundo	0	6	0	-	
Marcas de empilhadeiras que oferece	Clark	Mitsubishi	Toyota, BT	TCM by Unicarriers, Toyota	Linde, Still, Hyundai, Yale, Nissan	Crown	Yale, Toyota, Still, BYD	Hyster, Yale, Clark, Paletrans, Kalmar	Eletrac, Skam, Yale, Paletrans, Still, Toyota	Multimarcas	
Frota de empilhadeiras a combustão	1.430	210	193	143	52	n.i.	380	98	16	201	
Frota de empilhadeiras elétricas	413	180	50	104	38	n.i.	490	7	148	160	
Frota de paleteiras	73	45	63	243	15	n.i.	120	4	58	44	
Frota de rebocadores	274	-	-	3	-	n.i.	145	-	0	-	
Outros equipamentos	7	-	-	-	-	n.i.	25	211	0	1	
Idade média da frota	6 anos	3,5 anos	7 anos	4 anos	4 anos	2 anos	3 anos	4,79 anos	2 anos	4 anos	
Regiões atendidas	Sudeste	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Sul, Sudoeste	Campinas, Jundiaí, Sorocaba, Piracicaba, São Paulo	Sul, Sudeste, Nordeste, Centro-Oeste	Todo o território nacional	Sudeste	Todo o território nacional	Grande São Paulo	

Serviços oferecidos: S (Sim), N (Não)

Locação de equipamentos sem operador	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Locação de equipamentos com operador	S	N	S	N	N	N	S	S	N	N
Locação de mão de obra	N	N	S	N	N	N	S	S	S	N
Projetos	S	S	S	S	S	S	S	S	S	N
Manutenção frota própria	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Manutenção frota clientes	S	S	S	S	S	S	S	S	S	N

O SUCESSO SE CONCENTRA NAS PEQUENAS ESCOLHAS. SAIBA QUEM ESCOLHER PARA DAR O MELHOR SUPORTE AO SEU EQUIPAMENTO ELETRÔNICO. ESCOLHA O SZ. E TENHA CERTEZA.

	Empicamp	Empilhad. Santana	Empilhad. Catarinense	Empitec	Equipolog	Grupo Makena	Jungheinrich	Kion South America
	19 3756.2100	62 3297.3001	47 3346.1100	47 3368.7075	11 4272.0933	51 3373.1111	0800 819.9001	11 4066.8100
20	27	16	17	8	25	Brasil: 15 Mundial: 63	15	
27	165	30	21	45	200	Brasil: 200 Mundial: 14.700	520	
2	1	n.i.	-	1	2	n.i.	22	
Não	Não	n.i.	-	Não	Não	Sim	Sim	
1.230	450	80	-	344	280	n.i.	-	
	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	
Campinas, SP	Goiânia, GO	Itajaí, SC	Itapema, SC	Itapevi, SP	Porto Alegre, RS	Brasil: Itupeva, SP Mundial: Hamburgo, Alemanha	Indaiatuba, SP	
0	2	n.i.	-	1	4	Brasil: 5 Mundial: >100	1	
SAS, Linde, Baoli, Combilift	Linde	Maximal, CHL, BT	Paletrans, Baoli, Linde, Still	Doosan, Taylor Dunn, Multimarcas	Yale	Jungheinrich, Ameise	Linde, Still	
40	815	45	15	Ver abaixo	300	230	966	
60	350	20	132	Ver abaixo	178	1.015	996	
230	60	-	29	Ver abaixo	77	440	906	
0	1	-	3	Ver abaixo	0	260	151	
0	480	-	120 (transpaletes manuais)	Total de 600 equipamentos, incluindo os acima citados	19	35	-	
4 anos	3 anos e meio	n.i.	3 anos	3 anos	5 anos	2,9 anos	3 anos	
Campinas	Todo o território nacional	Litoral catarinense e o Estado	Sul	São Paulo, Rio de Janeiro	Rio Grande do Sul, Santa Catarina	Todo o território nacional	Todo o território nacional	

Serviços oferecidos: S (Sim), N (Não)

S	S	S	S	S	S	S	S
N	S	S	N	S	N	N	N
N	S	S	N	S	N	N	N
S	S	S	N	N	S	S	S
S	S	S	S	S	S	S	S
S	S	S	S	S	S	S	S

Parceiro STILL, LINDE Brasil e ZAPI
Assistência técnica ZIVAN e ZTP

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



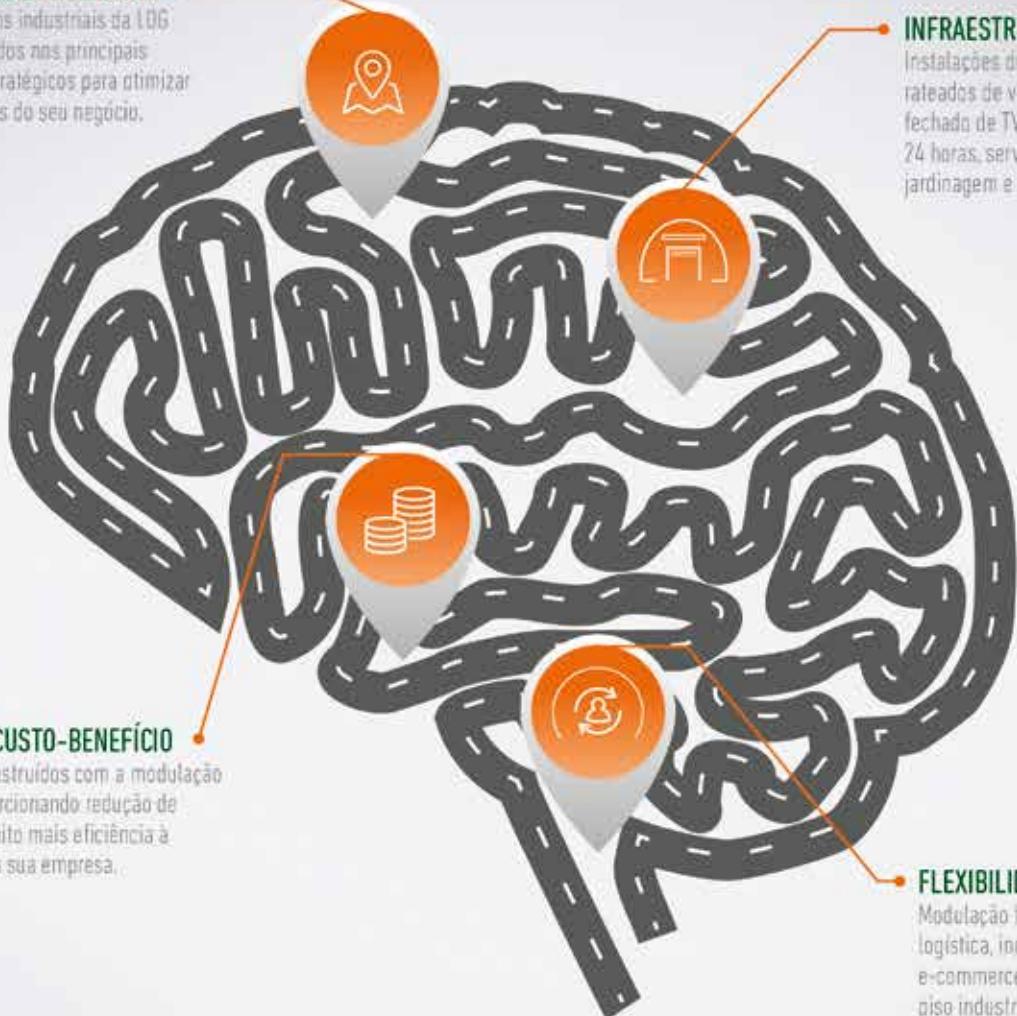
especial

Locadores de Empilhadeiras que Atuam no Mercado Brasileiro									
Nome da Empresa	Logiscom	Mov Loc – Movimenta Locações	Movilog	Promov	Retrak	SDO Equipamentos	Somov	Toyota Empilhad.	Tradimac
Telefone	19 3223.5027	31 3317.3915	11 2207.4547	11 3929.2080	11 2431.6464	19 3256.2800	11 4772.0800	11 3511.0400	31 2104.8007
Anos de mercado	20	25	13	40	23	10	15	13	28
Número de funcionários	17	35	25	32	172	39	410	340	945
Número de engenheiros de projeto	1	1	0	1	1	2	4	-	3
Certificação ISO 9000	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Sim
Número de clientes	40	85	62	22.000	142	27	>200	n.i.	64
Principais clientes	n.i.	Correios, Fiat, Pif Paf	n.i.	Pilkington, Bauducco, Nestlé, Exército Brasileiro	Ceva Logistics, Volkswagen, Reckitt Benckiser, Kimberly	Tecsis, Correios, Autometal	n.i.	n.i.	n.i.
Matriz	Campinas, SP	Belo Horizonte, MG	Guarulhos, SP	São Paulo, SP	Guarulhos, SP	Campinas, SP	São Paulo, SP	Diadema, SP	Contagem, MG
Número de filiais	0	1	0	2	0	0	5	7	4
Marcas de empilhadeiras que oferece	Toyota, Still	Multimarcas	Multimarcas	Hangcha, CHL, Niuli	Linde, Still	Multimarcas	Hyster, Yale	Toyota, BT, Raymond	Yale (Dealer MG/GO/DF)
Frota de empilhadeiras a combustão	44	40	43	159	179	144	800	358	720
Frota de empilhadeiras elétricas	332	180	121	23	1.266	88	130	69	180
Frota de paleteiras	72	50	26	140	442	109	120	33	140
Frota de rebocadores	6	10	2	0	27	12	-	49	65
Outros equipamentos	10	0	-	0	36	23	200	4	245
Idade média da frota	5 anos	4 anos	4 anos	5 anos	4 anos	3 anos	4 anos	3,5 anos	3 anos
Regiões atendidas	Raio de 300 km de São Paulo	Minas Gerais	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional	São Paulo	Todo o território nacional	São Paulo, Bahia, Pernambuco, Paraná, Santa Catarina, Minas Gerais	Nordeste, Centro-Oeste, Sul, Sudeste
Serviços oferecidos: S (SIM), N (Não)									
Locação de equipamentos sem operador	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Locação de equipamentos com operador	N	N	N	S	N	N	N	N	S
Locação de mão de obra	N	N	N	S	S	N	S	S	N
Projetos	S	S	S	S	S	S	S	N	S
Manutenção frota própria	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Manutenção frota clientes	N	S	S	S	S	S	S	S	S

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.



MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

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



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.

FLEXIBILIDADE DE OPERAÇÃO

Modularização flexível, ideal para logística, indústria, varejo, e-commerce. Pá direita de 12m, piso industrial com capacidade de até 7t/m², 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 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

LOG
Commercial Properties

www.logcp.com.br

Peças e serviços para empilhadeiras: crise gera resultados opostos, mas o clima, no geral, é de otimismo

Enquanto algumas empresas investem em peças e serviços, evitando gastos maiores com aquisição de máquinas novas, outras podem usar como reposição empilhadeiras que ficaram inativas pela queda do mercado, sem qualquer gasto.

A atual crise econômica resulta em duas realidades diferentes no mercado de venda de peças e serviços para empilhadeiras. Em um primeiro momento, como as empresas deixaram de adquirir máquinas, o investimento em manutenção foi alto para recuperação dos equipamentos que já possuíam. No entanto, em um segundo momento, a queda geral do mercado fez com que as máquinas ficassem inativas nas operações e as empresas as utilizassem como reposição, ou seja, canibalizando algumas para repor outras, atendendo à necessidade do momento para rodar a operação. Quem explica é Sheila Kanashiro, chefe de peças da Toyota (Fone: 11 3511.0400), acrescentando que, apesar disso, a empresa obteve crescimento no segmento, através das renovações de contratos e do fortalecimento da rede de assistência técnica.

Entre as empresas que comemoram os bons resultados está a AESA (Fone: 11 3488.1466), cujo diretor, Eduardo Makimoto, aponta que a frota de empilhadeiras no Brasil está se tornando obsoleta, pois a indústria parou de investir em renovação dos equipamentos para focar na atividade principal de seu negócio. Com isso, a demanda por peças de reposição, e consequentemente, por serviços, cresce proporcionalmente para manter a frota antiga operacional. "O segmento de peças em 2016 apresentou melhora em relação a 2015. Tivemos um crescimento no faturamento na ordem de 35%", revela.

Alexandre Schon, gerente operacional e de pós-vendas da Bauko (Fone: 11



Schon, da Bauko: "as empresas cortaram ao máximo seus custos fixos e tiveram um complexo desafio em reduzir as despesas de manutenção"

3693.9416), diz que com a atual recessão, as empresas cortaram ao máximo seus custos fixos e tiveram um complexo desafio em reduzir as despesas de manutenção da frota sem a substituição por equipamentos novos. "Esse fato virou uma grande oportunidade para as companhias do setor com condições de oferecer contratos flexíveis de

acordo com a demanda atual do cliente, porém, sem abrir mão da qualidade e da segurança. Em 2016, a Bauko fechou novos contratos de manutenção, aumentando em 72% o faturamento na área. Já em venda de peças, a empresa cresceu 24%."



Para Alberto André, administrador da Empitec Comercial Eireli (Fone: 47 3368.7075), 2016 também foi positivo. Além de concertar os equipamentos antigos, ele nota que os clientes estão fazendo algumas transformações nos equipamentos originais com alternativas paralelas.

"O mercado de peças de empiladeira, tanto nas vendas de itens de primeira necessidade (manutenção preventiva), quanto nas de menor giro (componentes maiores e peças para manutenção corretiva), está extremamente competitivo, e a concorrência, ainda mais acirrada", acrescenta Mar-



Martoni, da Crown: "esperamos a melhoria no cenário econômico, com a retomada da confiança no mercado no primeiro semestre de 2017"

celo Nunes Pereira, gerente de pós-vendas da Tradimaq (Fone: 31 2104.8000).

Na Hyster-Yale Group Brasil (Fone: 11 4134.4700), o último trimestre de 2016 apresentou crescimento em torno de 35%, motivado pela confiança do mercado na retomada econômica. Outro ponto positivo para o aumento das vendas são os programas de parcerias de investimentos do governo federal, que começam a ser deflagrados, dando priorida-

de à infraestrutura.

"O atual momento econômico do Brasil torna a logística muito importante, pois ela acaba sendo um fator de competitividade em momentos de desafios e será a primeira a reagir rá-

pidamente à retomada econômica", aponta Jackson Pires, gerente comercial de pós-vendas da empresa. Segundo ele, a Hyster-Yale Group Brasil vem incrementando seu portfólio de produtos com kits econômicos.

Na visão de Alexander Luis Furlan, gerente de peças e de pós-vendas da Clark Dabo Material Handling Equipment Brasil (Fone: 19 3856.9090), a situação não é bem essa. Para ele, o resultado geral do setor industrial em 2016 impactou não só o mercado de novos equipamentos, mas também o de peças. "Diferentemente das demais crises que já enfrentamos, não sentimos dessa vez o aumento no consumo de peças. O que realmente aconteceu é que muitas empiladeiras com



UMA EDIÇÃO MUITO ESPERADA CATÁLOGO OFICIAL DA

CeMAT
SOUTH
AMERICA

Venha
participar da
feira dentro
da nossas
páginas.
Nossa revista
estará nas
mãos do seu
cliente!

ENTRE EM CONTATO

FECHAMENTO COMERCIAL: 26/04/2017

M A I O

A revista impressa trará, ainda, informações sobre **EMBALAGENS**. Se você é desse segmento, aproveite!

Já o **complemento digital Logweb** vai falar sobre **ROBÔS DE PALETIZAÇÃO!**

Como vê, uma edição esperada e anunciada! Uma grande oportunidade de expor sua marca!

ociosidade produtiva – e, em casos extremos, paradas – refletiram na diminuição de manutenções preventivas e corretivas e, consequentemente, na aquisição de peças. Outros setores suportaram essa queda, especialmente o agrícola e parte do segmento alimentício”, expõe.

Cleber Martoni, supervisor de peças da Crown Lift Trucks do Brasil (Fone: 11 4585.4040), também concorda que o mercado, de forma geral, ficou conservador em relação aos gastos com manutenção e compra de peças. “Mesmo assim, nosso volume de venda de peças aumentou no ano de 2016 em relação a 2015”, revela.

A mesma opinião tem Ricardo Araujo, gerente-sócio da Retrak Comércio e Representações de Máquinas (Fone: 11 2431.6464). “O setor de serviços para empilhadeiras sofreu queda em virtude da recessão do país que perdura há três anos. Sem estabilidade política, o investidor estrangeiro sai de cena, diminuindo investimentos no mercado.”

Novos horizontes

Com relação a 2017, Schon, da Bauko, expõe que as expectativas de recuperação da economia têm melhorado, mas a tendência é que neste ano o setor continue a sofrer o impacto do desastre econômico de 2016. “Com isso, o fraco

desempenho de vendas de empilhadeiras novas é uma realidade e a tendência das empresas em manter suas frotas usadas rodando continuará em alta.”

Para este ano, Martoni, da Crown, acredita que o mercado de movimentação de materiais apresentará um crescimento moderado. “Esperamos a melhoria no cenário econômico, com a retomada da confiança no mercado no primeiro semestre de 2017 e, com mais intensidade, no segundo semestre. Estamos investindo na relação com o cliente através de visitas constantes de nossa equipe de campo. Acreditamos que o ganho de eficiência é sempre uma oportunidade”, destaca.

Na opinião do engenheiro Vagner Marcondes Araujo, gerente de serviços e treinamento da Hyster-Yale Group Brasil, o ano de 2017 também começa retraído. “Mas as boas práticas de 2016 deverão ser mantidas neste ano e, com algumas inovações, esperamos ter um ano bastante produtivo neste setor”, revela.

Otimista por natureza, Vagner crê que a economia terá uma resposta de recuperação mais rápida do que preveem os especialistas. “Já passamos pelo pior. As ações que estão sendo tomadas por nossa justiça e governo devem refletir em credibilidade aos olhos dos investidores, portanto, devemos ter um crescimento positivo neste ano.”

Pires, também da Hyster-Yale, diz que os fatores positivos que influenciarão o desempenho neste ano estarão ligados diretamente aos segmentos que terão crescimento, como agronegócios, tecnologia, cosméticos e beleza, engenharia civil, alimentos, varejo, exportação, farmacêutico e saúde (tanto indústria de equipamentos quanto serviços).

“Em época de recuperação, as empresas estão ainda mais cientes sobre as tendências que podem afetar os seus negócios. Todos estão controlando

de perto seus números e com expectativas muito positivas. Claro que ainda existe uma certa apreensão, considerando o passado recente de baixa no mercado, mas, mesmo assim, nossa expectativa é bastante otimista para 2017”, enfatiza.

A perspectiva de Ricardo, da Retrak, é de uma singela melhora no segundo semestre de 2017, mas ele considera que isso dependerá da recuperação da economia brasileira. “Essa

melhora impulsionará a produção, assim, esperamos que o setor de serviços para empilhadeiras sofra um aquecimento.”

A retomada também é aguardada por Pereira, da Tradimaq. “Estimamos uma maior busca por reforma de empilhadeiras, já que os clientes possivelmente estenderão a vida útil dos equipamentos, reaproveitando os antigos”, expõe.

No entanto, de acordo com ele, o desempenho de 2017 está associado à ausência de peças antigas no mercado (estoque), ao aumento de preços de peças, principalmente importadas, e ao portfólio grande de marcas de empilhadeiras, com peças/componentes diversificados, o que dificultará a atuação abrangente.

Makimoto, da AESA, prevê um crescimento no mesmo ritmo de 2016, com estabilização no segundo semestre de 2017, pois se espera a reação da indústria e o retorno dos investimentos em renovação de frota. “O aumento na demanda de produção, combinado com a idade média alta da frota no Brasil, fará o consumo de peças de reposição crescer, a fim de manter a frota operacional”, apostou.



Sheila, da Toyota: “a oferta de peças paralelas atrapalha, visto que o perfil de alguns clientes é preço e não qualidade, tornando grande a luta contra os ‘piratas’”



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 | Náutica
Tracionária Convencional | Automotiva
Formação e Manutenção | E outras mais



Andrigo Cremiatto, CEO da Promov Empilhadeiras (Fone: 11 3929.2080), espera um aumento considerável na movimentação de peças e serviços para empilhadeiras.

"Isso porque o primeiro ponto no qual a recuperação econômica se mostra mais eficaz é na área de manutenção", expõe.

Ele diz que ao mesmo tempo em que a crise fez várias empresas "piratas" saírem do mercado, também favorece a entrada de outras, oriundas, às vezes, de demissões de companhias grandes do setor.

Neste assunto também toca Sheila, da Toyota. "A oferta de peças paralelas atrapalha, visto que o perfil de alguns clientes é preço, e não qualidade. Isso faz com que a luta contra os chamados 'piratas' seja grande", expõe, acrescentando que a estratégia da empresa para combater o mercado de peças paralelas está bem definida e acompanhada pela matriz no Japão.

De acordo com a chefe de peças da Toyota, a falta de confiança devido à instabilidade do país também traz preocupação a longo prazo, pois o reflexo da baixa venda de equipamentos aparece após o período de garantia, quando alguns clientes não continuam com a empresa. "Em 2017, vamos trabalhar junto a esses clientes para mantê-los conosco. Não perdê-los é um aspecto positivo para o setor."

Ruy Piazza Filho, diretor da Vinnig Components Eletrônicos (Fone: 21 3979.0283), crê que o país já chegou ao fundo do poço com essa recessão e que, agora, deve observar uma recuperação lenta e progressiva, que durará entre dois e três anos. "Os fatos

que podem influenciar o setor são muito mais referentes à política e à economia de um modo geral do que restritos ao segmento de peças para empilhadeiras", declara.

Furlan, da Clark Dabo, diz que a retomada gradual do setor industrial será fundamental para a continuação do crescimento das vendas de peças, interrompido em 2016. "Acreditamos que existe uma demanda represada e precisamos estar preparados para isso. Um leve aquecimento no setor trará a necessidade imediata de nossos clientes e nós já nos preparamos para isso", ressalta.



Piazza Filho, da Vinnig, crê que o país já chegou ao fundo do poço com essa recessão e que, agora, deve observar uma recuperação lenta e progressiva

Peças e serviços

Acompanhe a seguir o que as empresas entrevistadas nesta metéria oferecem ao mercado.

A Aesa trabalha com 100% de peças genuínas Clark, oferecendo entrega imediata e contrato de fornecimento com valores diferenciados. A empresa possui uma equipe de técnicos treinados pela fábrica, aptos a prestar manutenções preventiva e corretiva em qualquer marca de equipamento, realizando, ainda, reforma geral de máquinas.

A Bauko é representante da Toyota Empilhadeiras e fornece suporte completo na reposição de peças genuínas, além de serviços exclusivos e diferenciados em assistência técnica, com filiais próprias no Espírito Santo, Bahia, Rio de Janeiro e São Paulo (Vale do Paraíba e Baixada Santista). Entre os diferenciais da empresa estão: Contrato Full Service – soluções completas em manutenção e logística do cliente; telemetria – monitoramento da frota e de ação dos operadores em tempo real; e mínimo de 95% de disponibilidade.

A Clark Dabo oferece peças genuínas da marca, de procedência nacional e vindas dos Estados Unidos e Coreia, além do serviço de manutenções programadas.



A Crown trabalha com peças genuínas, fornecidas pela matriz, nos Estados Unidos. A marca possui um serviço chamado Crown Integrity Service System, pelo qual rastreia todos os recursos que funcionam juntos para criar um sistema completo de serviços, como atendimento, tempo de resposta e disponibilidade de peças e serviços.

A Empitec é distribuidora autorizada da Baoli e da Paletrans, e também de peças multimarcas adquiridas com a TVH. A empresa oferece manutenção em geral, com técnicos especializados e treinados pelas fabricantes dos equipamentos.

A Hyster-Yale Group Brasil, através de seus distribuidores espalhados por todo o território nacional, supre todo e qualquer tipo de necessidade, oferecendo uma ampla gama de serviços. Para este ano, a empresa tem uma série de projetos em desenvolvimento para melhorar esta oferta.

Vagner diz que a marca oferta a maior garantia de mercado, além de realizar constantes investimentos em tecnologia. "Nossa nova fábrica oferece alta performance produtiva, e sempre investimos em pessoas, sistemas e trabalhos contínuos de fortalecimento da rede de distribuição."



As peças ofertadas são genuínas, ou seja, além de fornecidas pelos fabricantes originais com garantia de procedência, matéria-prima e processo de fabricação, são previamente inspecionadas pela engenharia da HYG antes de sua comercialização e aplicação. "Há peças de fabricação própria e outras fornecidas por conceituados fabricantes de autopeças, todos eles qualificados pelos mais importantes sistemas de gestão de qualidade", acrescenta Pires.

A Promov oferece manutenções preventiva e corretiva, reforma de empilhadeiras, atendimento 24 horas por dia, sete dias da semana, sistema "anjo da guarda", terceirização completa e acompanhamento logístico da frota. "Instalamos rastreadores na frota do cliente para poder fazer o acompanhamento 100% do tempo. Além de resolvemos todas as manutenções, ainda analisamos logicamente o uso da empilhadeira, fazendo sugestões de melhorias", relata Cremiatto.

A Retrak oferta uma linha completa de serviços para empilhadeiras, como: locação, terceirização de frotas, vendas de empilhadeiras novas e seminovas, atendimento técnico e venda de peças de reposição. Como dealer da Still, oferece peças originais, a maioria nacional, e pequena parte proveniente da matriz, na Alemanha.

"Fazemos investimentos consideráveis em treinamentos técnicos para especializar a equipe e diminuir os custos. Há também grandes investimentos em compra de peças. Temos praticamente todas as peças de desgastes naturais das empilhadeiras Still, são mais de 8.000 itens ativos em estoque. O investimento em compra de ferramentas também é

fator de alta relevância", explica Ricardo. Quanto à frota de locação, a empresa atende dentro das 24 horas em 97% dos casos. Em 95% dos chamados, a empilhadeira é liberada no primeiro atendimento.

Por sua vez, a Toyota conta com peças 100% originais, nacionais e provenientes do Japão. As peças BT vêm da Suécia, e as Raymond, dos Estados Unidos. A empresa realiza revisões periódicas e manutenções corretivas, contando com uma oficina interna para serviços de reforma.

A Tradimaq oferece manutenção preventiva, corretiva e preditiva, contrato de manutenção e gestão de frota, treinamento de reciclagem operacional, venda de peças e contrato de locação de empilhadeiras. A empresa é revendedora autorizada da marca Yale em Minas Gerais, Goiás e Distrito Federal. "Forneçemos peças genuínas e contamos com um time técnico treinado e capacitado, dedicado no mercado de empilhadeiras, paleteiras elétricas e equipamentos retráteis", expõe Pereira.

Por fim, a Vinnig é a distribuidora da Curtis Instruments para o Brasil, estocando e vendendo componentes originais fabricados pelas diversas fábricas da marca, localizadas nos Estados Unidos, na Bulgária, China, em Porto Rico e na Inglaterra. Oferece, ainda, uma segunda linha de produtos mais econômicos, vendidos com a marca Vinnig e autorizados pela Curtis. Em serviços, realiza projetos de veículos elétricos, na parte elétrica e eletrônica; recuperação de controladores de impulso Curtis no laboratório do Rio de Janeiro; e também promove treinamento sobre todos os produtos fabricados pela marca nas fábricas espalhadas pelo mundo. 



Pires, da Hyster-Yale: "o atual momento econômico do Brasil torna a logística muito importante, pois ela acaba sendo um fator de competitividade"



2,75 t

Transpaleteira
elétrica

Deixe a Retrak movimentar os seus produtos

1,6 t

Empilhadeira
elétrica patolada

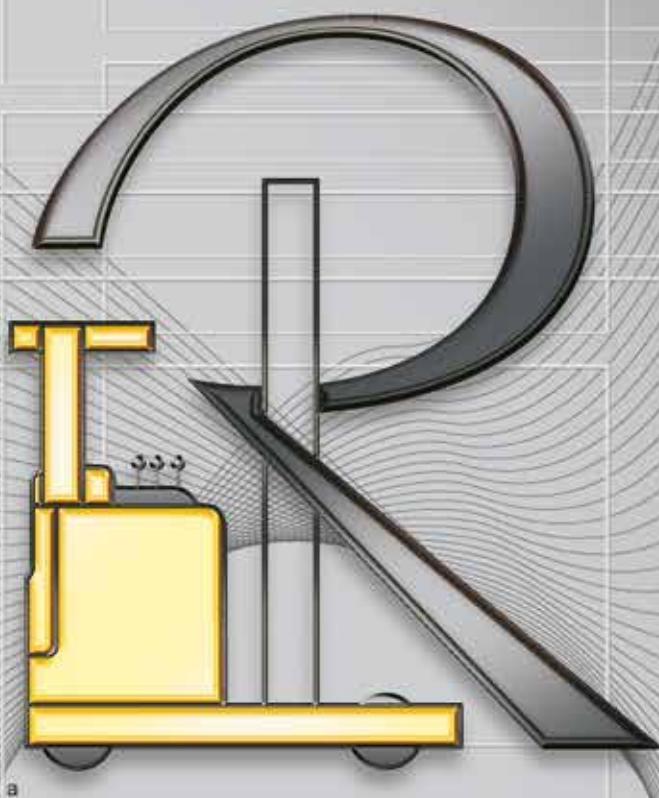
2,0 t

Empilhadeira
elétrica retrátil

2,5 t

Empilhadeira a
combustão de contrapeso

2,0 t

Empilhadeira elétrica
de contrapeso

Retrak®

Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464

www.retrak.com.br

Artigo

A ESTRATÉGIA DE APRESENTAR UMA SOLUÇÃO ÚNICA E INCONTESTÁVEL DEVE SER REAVALIADA

Nos Estados Unidos, Donald Trump faz vibrar a corda sensível da alma dos americanos brancos e subempregados. Os últimos 40 anos prometeram a prosperidade. Entregaram a pobreza escorada no Food Stamps, o programa de subsídio alimentar.

“A América vai ser grande outra vez” ou “Vamos devolver os empregos aos americanos”. Em suas arengas, Trump promete impor pesadas tarifas sobre os produtos chineses, além de promover a volta das empresas americanas (des) localizadas no México. O ataque ao NAFTA balança a roseira de mexicanos e canadenses.

Para espantar a estupefação, os economistas gritam: “protecionismo!! populismo!!”. Os subempregados e precários estão se lixando para o que pensam os economistas adeptos do livre comércio. Querem os empregos de volta.

Vou relembrar o “fechamento” das economias nos anos da Grande Depressão. Sugiro uma olhadela na lei americana Smoot-Hawley de 1930 que elevou brutalmente as tarifas. Em seguida, a Inglaterra abandona o padrão-ouro em 1931, os Estados Unidos caem fora em 1933. As tarifas e as desvalorizações competitivas produziram uma brutal contração do comércio internacional. A deflação de preços das commodities e produtos industrializados comprovou o óbvio: se todos tentam desvalorizar, ninguém consegue, ainda que alguns



Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo – Formando em Direito pela Universidade de São Paulo, é pós-graduado no curso de Desenvolvimento Econômico, promovido pela CEPAL/ILPES, com especialização em Desenvolvimento e Programação Industrial. É doutor pelo Departamento de Economia e Planejamento Econômico (DEPE) da Universidade Estadual de Campinas e um dos fundadores da FACAMP – Faculdade Federal de Campinas. Autor de vários livros, atualmente é professor titular da Unicamp e FACAMP.

consigam mais do que os outros.

Na Alemanha, Hjalmar Schacht, o banqueiro de Hitler, lançou, em 1934, o “Novo Plano”. O “Plano” impunha uma brutal centralização do câmbio. Transações em moeda estrangeira não poderiam ser efetuadas diretamente entre residentes e não residentes. Tudo tinha de passar pelo controle e pela permissão da burocracia do Reichsbank. A violação dessas normas era considerada “crime de alta traição à Mãe-Pátria”. Os métodos extremos de controle cambial incluíam a adoção de práticas de comércio bilateral com os países da periferia europeia e sul-americana, que estavam praticamente alijados dos negócios internacionais desde o crash de 1929.

Um livre-cambista pode degustar o texto do Tariff Act saboreando a releitura da biografia de Hjalmar Schacht, o banqueiro de Hitler. Desgraçadamente, as baboseiras do liberalismo econômico empurram as sociedades e suas democracias para a destruição do liberalismo político.

Penso nos Estados Unidos e na China empreendendo uma escalada protecionista na era da globalização. As

palavras de ordem do protecionista e populista Trump são proclamadas em meio a insultos aos latinos e ameaças de violência contra os adversários.

O establishment americano está à beira do pânico. Diante da agressiva campanha eleitoral, a classe dominante e dirigente já não fala apenas dos riscos envolvidos na eleição de Trump. Depois dos confrontos entre apoiadores e oponentes do novo presidente, republicanos “moderados” e seus financiadores tratam de conter o irreverente e desbocado ocupante da Casa Branca.

Na Europa, a extrema direita surrou Angela Merkel nas eleições regionais. Na opinião da revista Der Spiegel, Frauke Petry, a jovem líder do partido Alternativa para a Alemanha, não oferece alternativas. Só negativas: contra os refugiados, contra a Europa, contra o Euro, contra o Tratado Transatlântico de Livre Comércio. Contra, contra, contra. A revista Der Spiegel não apala: “A estratégia de apresentar uma solução única e incontestável deve ser reavaliada. Caso contrário, o mundo estará encarando uma era na qual serão cada vez mais fortes aqueles que não oferecem qualquer solução, os que só oferecem rejeição e medo”.

Vou repetir o aconselhamento da revista Der Spiegel: “A estratégia de apresentar uma solução única e incontestável deve ser reavaliada. Caso contrário, o mundo estará encarando

A partir desta edição, Belluzzo passa a escrever para a revista Logweb, sob o patrocínio do Instituto Logweb.

uma era na qual serão cada vez mais fortes aqueles que não oferecem qualquer solução, os que só oferecem rejeição e medo".

São raros os meios de comunicação que conseguem resistir à mesmice das soluções únicas e incontestáveis. Isso quando não fomentam reações que prometem levar o mundo para um conflito. Os editoriais e os articulistas se esmeram na arte de repetir banalidades abstratas que se chocam com os movimentos da economia concreta e com as realidades da vida das pessoas de carne e osso.

O editorial da *The Economist* afirma que "a eleição do Sr. Trump é uma repulsa a todos os liberais, incluindo

essa revista. Os livres mercados e as democracias classicamente liberais que defendemos, e que pareciam ter sido afirmadas em 1989, foram rejeitados pelo eleitorado, primeiro na Grã-Bretanha e agora na América. França, Itália e outros países Europeus podem segui-los. Está claro que o apoio popular à ordem Ocidental dependeu mais do crescimento rápido e do efeito galvanizador da ameaça Soviética do que convicção intelectual. Recentemente, as democracias Ocidentais fizeram muito pouco para espalhar os benefícios da prosperidade. Políticos e "especialistas" desconsideraram a aquiescência dos desiludidos".

ABIMAQ PEDE INJEÇÃO DE RECURSOS PARA O MODERFROTA

Tendo em vista o reaquecimento da indústria e o aumento da demanda do setor agrícola para financiar as suas máquinas, a ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 5582.6311) propôs ao secretário de Política Agrícola, Neri Geller, a ampliação dos recursos do MODERFROTA em R\$ 11 bilhões, valor a ser contemplado no Plano Safra 2017/2018.

No ano passado, conforme explica Geller, o MODERFROTA havia disponibilizado R\$ 5 bilhões no Plano Safra, mas faltaram recursos. O governo, então, remanejou 2,5 bilhões de outros programas para o MODERFROTA, cuja demanda, até o final do Plano Safra, deve atingir a marca de R\$ 9 bilhões.

"Nós vamos trabalhar a possibilidade de não faltar recursos e aumentar ainda mais esse programa para que o produtor tenha acesso a compra de tratores, colheitadeiras e máquinas, faça estruturação da propriedade e, assim, aqueça a economia, gerando

emprego e renda", avalia Geller.

O secretário ainda informou que o governo trabalhará para que novo Plano Safra ofereça boas condições de investimento e custeio, com taxas de juros que não comprometam negativamente o produtor e não provoquem uma bolha de endividamento.

REAQUECIMENTO

O presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas – CSMIA, Pedro Estevão Bastos, avalia que o setor pretende vender 15% a mais que no ano passado.

"Nós entendemos que a agricultura voltou a um patamar normal, com projeção de realizarmos uma boa colheita. Com uma boa colheita, há sempre aumento da demanda. Além disso, como há uma boa remuneração, o setor aproveita para fazer a troca do maquinário. Como as janelas das operações são muito curtas, a máquina deve estar sempre preparada e atualizada", afirma Bastos.

Tenha a logística
em suas mãos

Assine a
REVISTA
Logweb

12 meses
R\$ 233,00

24 meses
R\$ 413,00



11 3964.3744

11 3964.3165

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

PESQUISA AMCHAM: 84% DAS EMPRESAS ACREDITAM EM REDUÇÃO DAS INCERTEZAS POLÍTICAS/ECONÔMICAS EM 2017

Os empresários e executivos brasileiros estão mais otimistas em relação ao cenário de instabilidade do país e mais confiantes com o novo ano. Para 84% deles, as incertezas políticas e econômicas estarão em quadro mais estável em 2017. É o que aponta pesquisa inédita da Câmara Americana de Comércio – Amcham (Fone: 11 4688.4102) com a participação de 326 lideranças de empresas de vários portes e setores da economia. A enquete foi aplicada no início de fevereiro último em São Paulo, SP, durante o "Seminário Perspectivas Comerciais, Econômicas e Políticas" promovido pela entidade.

Para os consultados, apesar da aposta em melhora em relação a 2016, duas grandes incertezas ainda devem ditar a velocidade da recuperação da economia brasileira: a operação Lava Jato e seus desdobramentos (33%) e o quadro fiscal preocupante e ainda dependente de reformas/medidas (28%). Outros fatores citados foram: a crise política e antecipações da corrida presidencial de 2018 (18%); a confiança do consumidor e investidor em níveis piores e crise de segurança mais acentuada em alguns esta-

dos (17%); e o cenário externo em virtude da troca de presidência nos EUA e tratativas do Brexit na União Europeia (4%).

INDICADORES MAIS POSITIVOS

A grande maioria (95%) dos entrevistados pela Amcham informou acreditar em resultados comerciais mais positivos em 2017 – sendo que parcela de 88% deles consideram que o ano será de cenário de recuperação, e outros 7% apostam em novo contexto de crescimento expressivo em relação a 2016. Uma fatia de 5% acredita em números comerciais ainda negativos e sem sinais de recuperação.

Sobre a afirmação do Ministro Henrique Meirelles que “o país sairá da recessão ainda no primeiro trimestre do ano”, 64% dos executivos informaram já constatar algum nível de melhora no humor econômico do país, sendo 53% com resultados comerciais levemente positivos nos primeiros 40 dias do ano; e 11% já percebendo uma melhora significativa nos indicadores no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado. Outros 36% ainda vivenciam resultados negativos.

A recuperação depende de três principais fatores, de acordo com os entrevistados pela Amcham. A maioria (54%) citou como aspecto prioritário o aumento da competitividade da economia, exigindo firmeza na condução das reformas estruturais. Os outros dois pontos citados foram: aumento do consumo, com estímulos ao crédito e retomada da confiança do consumidor, sendo mencionado por 32%; e o crescimento das exportações, exigindo uma taxa de câmbio relativamente estável e competitiva para o setor industrial, sendo citado por 14%.

No varejo, 69% acreditam também em retomada ainda neste ano. Para 49%, a recuperação acontecerá no segundo semestre, e outros 20% apostam na concretização ainda no primeiro semestre. Outros 27% enxergam recuperação só em 2018.

Levando em consideração o cenário de recuperação, três pontos serão prioritários quando se fala em investimentos comerciais da própria companhia: produtividade em processo, produção e equipe (54%); inovação do portfólio de produtos e serviços (26%); e treinamento e capacitação da força de vendas (11%).

COMMODITIES AGRÍCOLAS DEVEM PUXAR O CRESCIMENTO DO SETOR DE TRANSPORTE DE CARGAS EM 2017

O anúncio da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB (Fone: 21 2544.0048) de que em 2017 o setor voltaria a crescer no país, registrando um aumento de 7,2% nas exportações e de 5,2% nas importações, sobre 2016, agitou o mercado brasileiro de transporte de cargas. Especialistas e grandes players do segmento reforçam as expectativas de retomada do setor e acreditam em um cenário positivo para este ano, mas alertam que ainda há muito a ser feito.

O Porto de Santos, por exemplo, o maior da América Latina, deve atingir uma movimentação recorde em 2017, em torno de 120,596 milhões de toneladas, superando o ano de 2015, o maior resultado até então, com 119,9 milhões. Esse resultado, se confirmado, implicará ainda em alta de 6,3% em relação ao previsto para 2016, de 113,475 milhões.

Para as exportações espera-se um crescimento de 8,2% (89 milhões de toneladas) e para as importações de 1,3%

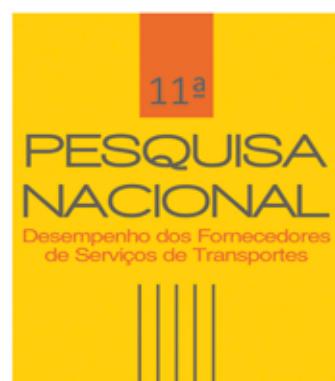
(31,596 milhões). “Entre as cargas mais transportadas, os sólidos a granel devem apresentar desempenho 12,1% acima do verificado no ano anterior (60,698 milhões de toneladas), os líquidos a granel de 1,2% (15,882 milhões) e as cargas gerais de 0,9% (44,015 milhões)”, comenta José Alex Oliva, diretor-presidente da Companhia Docas do Estado de São Paulo – Codesp, responsável pela administração do Porto.

“É muito possível que as exportações,

RESERVE ESTA DATA

15
AGOSTO

BRCOMIT



onde embarcadores e transportadores de cargas se reúnem para homenagear as empresas Top do Transporte 2017 eleitas pelo mercado.

ETAPAS

Fevereiro e Março

Envio do convite para 4.000 embarcadores de cargas, de 14 ramos industriais, para participar da 11ª Pesquisa Nacional dos Fornecedores de Serviços de Transportes.

Março, Abril e Maio

Envio da cédula de votação eletrônica, para os eleitores darem notas de desempenho aos fornecedores de transportes, relativas a 5 parâmetros de performance.

Junho

As Editoras Frota e Logweb tabulam os votos recebidos e checam se as transportadoras indicadas operam de fato na especialidade.

Julho

As transportadoras rodoviárias de cargas, eleitas nas 17 categorias da premiação, são comunicadas da sua indicação ao Prêmio Top do Transporte 2017.

Julho e Agosto

Produção das edições especiais das revistas FROTA&Cia e LOGWEB, que trazem o ranking e as notas das empresas eleitas como Top do Transporte 2017.

Agosto

Cerimônia de premiação, com a participação das transportadoras eleitas e dos representantes da indústria que as indicaram.

Realização

editora
Frota

GRUPO
Logweb

Saiba mais em www.topdotransporte.com.br

de forma geral, cresçam em 2017 com relação a 2016, sobretudo no setor de commodities, uma vez que há um excedente de produção de soja do ano passado que migrará para este, além de uma produção agrícola mais favorável também”, analisa o diretor comercial da Allink no Brasil, empresa especializada no transporte de cargas consolidadas (marítimas e aéreas), André Gobersztein. Ele acredita que o maior volume do setor de transportes virá, principalmente, por conta das exportações das commodities agrícolas.

No entanto, Gobersztein alerta que nem todos os segmentos conseguirão acompanhar essa evolução com a mesma facilidade. “A exportação de manufaturados,

entretanto, tende a seguir em queda, pois muitos fatores podem influenciar neste movimento: um possível protecionismo norte-americano com o novo comando da Casa Branca, a valorização do dólar frente ao euro e, sobretudo, a contínua variação de nossa própria moeda frente ao dólar.

Quem também acredita que, mesmo em um cenário melhor que no ano anterior, o setor de transporte de cargas ainda enfrentará algumas dificuldades é o presidente da Federação Nacional dos Operadores Portuários – FENOP, Sérgio Aquino. “Dois fatores devem influenciar diretamente as movimentações portuárias, especificamente: a revisão do novo marco regulatório dos portos e a provável prorrogação dos contratos de

arrendamentos. São pontos que influenciam a atividade, pois permitem mais estabilidade e segurança jurídica ao segmento empresarial, tendo em vista que é um setor que exige investimentos intensivos, além de incentivarem a continuidade da modernização do segmento”, observa.

“Mas essa não é a salvação, o poder público continua sendo devedor das soluções para os acessos, aquaviários ou terrestres, que são de sua responsabilidade. Além disso, seus intervenientes que atuam no comércio exterior precisam se harmonizar e se modernizar”, completa o presidente da FENOP. (*Material fornecido pela Conteúdo Empresarial, assessoria de imprensa da Intermodal South America*).

IAV-IDV PROJETA CRESCIMENTO NAS VENDAS DO VAREJO A PARTIR DE ABRIL

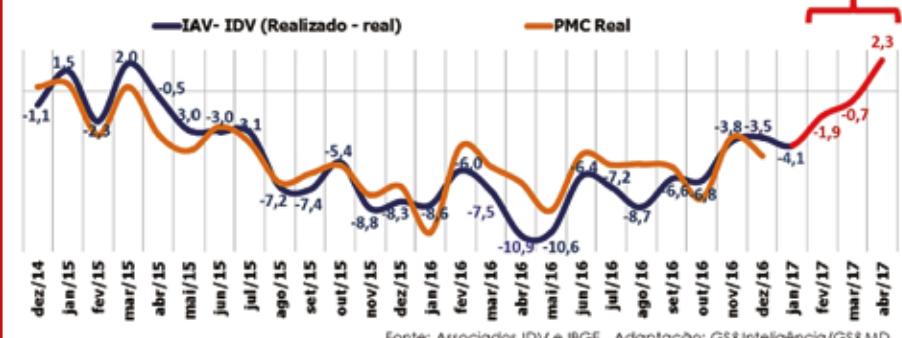
A esperada retomada do crescimento nas vendas varejistas deve ocorrer a partir de abril, de acordo com o IAV-IDV – Índice Antecedente de Vendas do Instituto para Desenvolvimento do Varejo (Fone: 11 3251.1936), elaborado com base nas projeções feitas pelos associados do instituto. A estimativa para abril é de crescimento real nas vendas de 2,3%, em relação ao mesmo período do ano anterior e já descontada a inflação.

Em janeiro, o IAV-IDV fechou com queda de 4,1%, em comparação a janeiro de 2016. O setor também estima a continuidade dos resultados negativos nos próximos dois meses, mas em um patamar menor, com queda de 1,9% em fevereiro e 0,7% em março. Vale ressaltar a importância do IAV-IDV, que consegue, entre 30 a 40 dias, antecipar a tendência de resultados da Pesquisa Mensal do Comércio do IBGE.

O segmento de bens não duráveis, que responde em sua maior parte pelas vendas de super e hipermercados, food service, drogarias e perfumaria, apresentou

Expectativas melhores para os próximos meses

IAV versus PMC/IBGE – Real (já descontado a inflação)
crescimento real de vendas sobre mesmo mês do ano anterior



Fonte: Associados IDV e IBGE . Adaptação: GS&Inteligência/GS&MD.

queda de 6,0% nas vendas realizadas em janeiro, na comparação anual. As projeções para os próximos meses sinalizam decrescimento de 3,8% e 2,9% em fevereiro e março, respectivamente, e alta de 3,3% em abril.

Já o setor de semiduráveis, que inclui vestuário, calçados, livrarias e artigos esportivos, também apresentou queda em janeiro, de 0,3%, na comparação anual. No entanto, a expectativa para os próximos meses é positiva, com crescimento de 2,0% em fevereiro, 3,3% em março e 1,0% em abril.

No segmento de bens duráveis houve leve queda de 0,1% em janeiro. A recuperação da confiança dos consumidores e a retomada do crédito continuam sendo os principais desafios para o segmento. A projeção dos associados para os próximos meses é de estabilização em fevereiro e crescimento de 1,6% em março e 0,8% em abril de 2017.

A inflação acumulada dos segmentos em janeiro, levando-se em consideração os últimos 12 meses, segundo o IBGE, foi de 7,4% para os não duráveis, 3,7% para os semiduráveis e 1,1% para os duráveis.

Presidente da Anfarlog fala sobre evento direcionado à cadeia de suprimentos da saúde

O 3rd Pharma Supply Chain and Health Brazil, que acontece nos dias 16 e 17 de agosto, na capital de São Paulo, vai colocar os prestadores de serviço em contato com a indústria de produtos para a saúde humana e animal. Quem fala mais sobre o encontro é Saulo de Carvalho Júnior, presidente da Anfarlog – Associação Nacional de Farmacêuticos Atuantes em Logística e coordenador do evento, que tem a revista Logweb como mídia apoiadora.

Logweb – Quais os objetivos do encontro?

Carvalho Júnior – O intuito do 3rd Pharma Supply Chain and Health Brazil é integrar toda a cadeia logística farmacêutica e seus principais executivos. O evento é composto por uma feira, que inclui a exposição de produtos voltados ao setor, e por um congresso, formado por três eventos simultâneos, sendo dois fóruns – o 1º Fórum Internacional de Cadeia Fria e Logística de Pesquisa Clínica e o 1º Fórum Internacional de Segurança na Cadeia Logística Farmacêutica – que mostrarão as tendências de mercado; e o evento principal, o 3rd Pharma propriamente dito, que vai abordar política, economia e outros assuntos, além da área farmacêutica, a fim de ajudar o empresariado a ter segurança para investir no Brasil neste ano.

Logweb – Fale um pouco mais sobre o congresso e o que será abordado.

Carvalho Júnior – O 1º Fórum Internacional de Segurança na Cadeia Logística Farmacêutica vai abordar

rastreabilidade, falsificação de medicamentos, roubo de cargas, seus impactos na distribuição e como conter esse problema. Entre os palestrantes teremos um representante da Anvisa e um diretor de uma grande empresa falando sobre como coibir roubo de cargas. No 1º Fórum Internacional de Cadeia Fria e Logística de Pesquisa Clínica, trataremos das tendências nos aeroportos e de como se faz o agenciamento de cargas farmacêuticas, englobando toda a cadeia logística, desde a hora que o produto sai da indústria até chegar no paciente. Como esses dois fóruns específicos, conseguimos abraçar toda a indústria. Já o 3rd Pharma, evento no qual somente presidentes e diretores podem palestrar, terá grandes economistas retratando o mercado brasileiro. O conteúdo do congresso está bem rico e diverso.

Logweb – Quais as perspectivas com relação ao evento?

Carvalho Júnior – Estou conversando com vários empresários e as perspectivas são as melhores possíveis, pois há carência de eventos desse tipo do mercado. Como conheço muita gente do setor, incluindo representantes da indústria, Operadores Logísticos e prestadores de serviços, consigo reunir participantes de peso para discutir os principais assuntos que envolvem o segmento. Já comercializamos seis

estandes e estamos negociando os outros seis restantes. Estamos felizes com o andamento do trabalho.

Logweb – Qual o público-alvo?

Carvalho Júnior – O 3rd Pharma é voltado para coordenadores, supervisores, gerentes, diretores e presidentes das áreas de qualidade, segurança, logística, Supply Chain, assuntos regulatórios, comércio exterior e de compras. É um evento de negócios, por isso, direcionado para “decision makers”, ou seja, tomadores de decisão; não haverá estudantes.



Carvalho Júnior: “conversei recentemente com um profissional do setor e a perspectiva é de crescimento acima de 10% ao ano. Ou seja, essa área não tem crise”

Logweb – Faça uma pequena análise sobre o setor de logística farmacêutica.

Carvalho Júnior – Conversei recentemente com um profissional do setor e a perspectiva é de crescimento acima de 10% ao ano. Ou seja, essa área não tem crise. E isso se dá por alguns motivos: a população brasileira está envelhecendo mais tarde e a Constituição obriga o fornecimento de medicamentos aos cidadãos, sem contar que são mais de 200 milhões de habitantes consumindo medicamentos. **Logweb**

O 3rd Pharma Supply Chain and Health Brazil acontece nos **dias 16 e 17 de agosto**, das 8h às 18h, na Rua Pio XI, 1.200 – Alto da Lapa, na capital de São Paulo. Mais informações no site sistematicacon.com.br/supplychain2017

Ferramentas de BI capacitam usuários de negócios e tomadores de decisão

A logística é cheia de desafios. É preciso conhecer bem cada processo para poder administrar a empresa da melhor forma, reduzindo custos e otimizando a operação, afinal, organizar esse setor é imprescindível para a sobrevivência no mercado. Por isso é importante atentar-se a soluções que colaboram para o aprimoramento das atividades. A dica aqui é o uso de ferramentas de business intelligence (BI), que ajudam a capacitar os usuários de negócios e tomadores de decisão, fornecendo acesso a análises e insights on-demand.

Bruno Guerra, gerente de Marketing da IN – Inteligência de Negócios (Fone: 11 3034.0229), cita quatro obstáculos da logística que podem ser transpostos com BI:

1. Sistemas fragmentados

As empresas em uma cadeia logística – do fornecedor de matéria-prima ao estoquista do supermercado – às vezes parecem viver numa “Torre de Babel”, cada uma falando sua língua. Os softwares, sistemas e até a cultura de cada organização não conversam entre si e os dados são coletados em várias bases e metodologias diferentes. Os números – que não podem ser administrados – começam a perder relevância.



Assim, fica difícil saber se certa cadeia de transporte está cara ou barata, se os produtos vão chegar ao consumidor final dentro do prazo de validade ou se o preço que se paga por um espaço de estoque é justo. Os varejistas de forma geral gostam de usar programas de planilhas de Excel ou Access, que foram desenhados para a produtividade pessoal e não para lidar com a escala de uma logística sofisticada.

2. Identificação de pontos de falha

Um pequeno comerciante pode anotar as vendas do mês em uma caderneta. No começo, aqueles dados só têm significado isolado: qual mês foi melhor ou pior que outro. Entretanto, quando coletamos os dados e os apresentamos para nós mesmos de uma forma organizada, podemos descobrir padrões, desenvolver uma visão geral e perceber os “outliers” – os números muito fora da curva –, produtos que dão prejuízo ou que poderiam dar muito mais lucro.

3. Controle de estoque

Como os sistemas de várias organizações em uma cadeia logística nem sempre conversam entre si, a atualização dos estoques é lenta, imprecisa ou as duas coisas. Os resultados são: produtos so-



Bruno, da IN: “o QlikView conecta a demanda e as operações de produção e reabastecimento, criando uma cadeia de mantimentos centrada no cliente”

brando na prateleira, prateleiras vazias e clientes perguntando: “vocês não têm mais X produto?”. A resposta: “tem, mas acabou”. Um sistema de BI impede ambos os problemas.

4. Análise de alternativas

O mundo dos negócios envolve mensurar resultados, e isso também significa testar cenários. E se a gente trocasse o transportador? E se entregássemos num horário diferente, com menos trânsito? E se fizéssemos encomendas menores ou maiores? Testar todos esses cenários na prática fica muito caro. Através do BI, é possível acessar os dados da organização, simular cenários e testar alternativas, experimentando outras cadeias de fornecimento, por exemplo, e comparar números antes de realmente tomar uma decisão.

Soluções

Sendo uma das Revendas Master QlikView mais premiadas do mundo, a IN atua no Brasil desde 2004 e agrupa valor aos produtos da Qlik, considerada líder em visual analytics. Ambas já construíram uma série de apps para abordar e demonstrar as capacidades relacionadas com a área de logística, por exemplo:

- Oferece ganho de visão executiva em desempenho da cadeia de fornecimento e monitoramento de indicadores-chave (KPIs) em várias dimensões;

- Permite ver e analisar tanto os dados internos e externos em tempo real, em várias e diferentes fontes de dados, em contrapartida a ter de esperar por relatórios pré-definidos, que não suportam e entregam uma solução e resolução de problemas em curto prazo;

- Fornece escalabilidade completa em todos os departamentos de todo o negócio para permitir a análise e expor oportunidades do C-level para baixo;

- Garante acesso seguro a partir de dispositivos móveis para manter o usuário plenamente informado e tomar decisões on-the-go.

O principal software oferecido pelas empresas é o QlikView, que permite ao usuário saber como tomar decisões mais rápidas e inteligentes. Bruno conta que a ferramenta monitora a gama completa de desempenho de fornecedores a partir de scorecards e analytics, sem falar que consolida dados em uma única visualização. Além disso, colabora com os principais fornecedores a partir de partilha de dados e informações para melhorar a eficiência, eliminar custos e impulsionar o sucesso mútuo. Também identifica oportunidades para consolidar a base de fornecimento e monitora a produtividade do comprador. "O QlikView conecta diretamente a demanda e as operações de produção e reabastecimento, criando uma verdadeira cadeia de mantimentos centrada no cliente", ressalta Bruno.

Outra solução oferecida é o QlikSense. "A diferença está, basicamente, no perfil de uso, pois ambos usam a mesma arquitetura associativa. O Sense é mais indicado para áreas de negócios pela simplicidade na construção e por ser responsivo. O View é normalmente desenvolvido pelo time de TI e entregue baseado em análises guiadas, mas com maior poder de customizações", explica o gerente.

Segundo ele, a instalação do sistema no servidor é simples, e, com as regras de negócios aplicadas sobre as métricas, os resultados podem ser obtidos já nas pri-

NA PRÁTICA

A WOW Nutrition, indústria de bebidas e alimentos saudáveis, otimizou seu sistema de gestão de pedidos a partir da ferramenta QlikView. A decisão de investir em BI surgiu quando a tarefa de gerenciar o volume mensal de pedidos se tornou um desafio. O ERP interno utilizado anteriormente no processo apresentava uma interface pouco amigável para os usuários e não permitia que as informações fossem transmitidas em tempo real.

Com fábrica de bebidas não-alcoólicas localizada em Caçapava, SP, a WOW atua na produção e distribuição de marcas como Sufresh, Feel Good, Gold, Doce Menor e Vitalon. "Os vendedores externos necessitavam de respostas rápidas sobre o status de pedidos realizados, mas isso não acontecia porque nossa equipe de backoffice ficava sobrecarregada analisando várias e extensas planilhas de cálculo para gerar os dados requisitados", ressalta Guilherme Machado, responsável pelo BI na WOW Nutrition.

Ele explica que o QlikView foi a alternativa para solucionar essa questão, com aplicações que acompanham todo o ciclo de vida do pedido. "Agora, as informações obtidas são enviadas a todos os vendedores externos duas vezes ao dia. Isso só é possível porque o BI permitiu que todo o levantamento de dados, que antes levava horas de trabalho, passasse a ser realizado em apenas alguns cliques. Com esse ganho, inclusive as decisões financeiras estão mais eficazes e assertivas."

Além desses benefícios, com a implantação da solução, foi criada uma nova cultura na WOW, com uma fonte única e precisa para obtenção de informações. "A ferramenta possibilita o desenvolvimento rápido de aplicações com alto grau de complexidade, além de ser extremamente amigável, mesmo para os usuários que não são técnicos em TI. No futuro, pretendemos investir na formatação de novas aplicações para o controle dos indicadores industriais, da cadeia de suprimentos e financeiros", finaliza Machado.

meiras semanas após aquisição.

O maior desafio da implantação é a resistência de usuários que não conhecem a plataforma. "Para resolver isso, demonstramos na prática e com dados reais os resultados e insights que não estavam sendo 'vistos', além de, claro, toda a interatividade e o prazer de uso que são proporcionados pelo Qlik", expõe.

Bruno revela que a ferramenta é imbatível no quesito "experiência intuitiva e divertida". De acordo com ele, com a tecnologia patenteada da Qlik e seu motor

associativo, todos os dados são colocados na memória e qualquer pergunta é respondida com navegação interativa, viva e dinâmica, de forma rápida e objetiva.

As diferenças dessas soluções para outras do mercado, apontadas pelo gerente da IN, são: motor associado; 100% in memory; ETL embutido na plataforma (não requer outros softwares de apoio); alto poder de governança dos dados e objetos; e uso em grandes volumes e diferentes tipos de dados reais do dia-a-dia com alcance superior aos demais.



Grupo Volvo apresenta os resultados de 2016. Faturamento foi de cerca de 33 bilhões de dólares

Num dos períodos mais difíceis do setor de transporte no Brasil, o Grupo Volvo (Fone: 0800 41.1050) manteve o equilíbrio de seus negócios na América Latina em 2016. A empresa compensou os efeitos da economia restritiva no país com as vendas na região hispânica da América Latina.

Os negócios tiveram desempenho moderado, mas também com alguns resultados positivos. Em caminhões, por exemplo, a Volvo foi a marca que mais cresceu no continente. No Brasil, o FH foi líder de vendas no segmento de pesados. A Volvo Bus Latin America também teve bons resultados, ganhando participação de mercado em ônibus rodoviários e urbanos no Brasil e ainda teve uma boa performance na exportação, explica Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina – aliás, o primeiro presidente brasileiro da empresa no país.

"Foi um ano difícil. Mas equilibramos nossos resultados na região, crescendo na América Latina e fazendo a lição de casa no Brasil. O faturamento do Grupo atingiu cerca de 33 bilhões de dólares, uma queda de 3% em relação ao ano anterior. Mas obtivemos melhores resultados operacionais. Também é bom destacar que os caminhões representam 66% do faturamento do Grupo", declara Lirmann.

Ele também diz que, com a queda do mercado nacional, a empresa cresceu 30% em volume de exportação – "também fomos a empresa que mais cresceu na categoria 16 toneladas, tanto no Brasil quanto na América Latina. Acima de 16 toneladas, fomos a segunda maior marca no mercado da América Latina", comemora o presidente.

Por sua vez, Bernardo Fedalto Jr lembra que, quanto aos caminhões pesados, acima de 40 toneladas, a Volvo é líder na América Latina e no Brasil há três anos. "Estamos dentro de 27% a 28% de fornecimento neste mercado, e a nossa meta é manter este percentual", acrescenta.

Investimentos

Já apontando sinais da retomada na economia brasileira – é esperado um crescimento de 10% ou até mais este ano, no mercado de caminhões –, o Grupo prevê investir R\$ 1 bilhão na América Latina nos próximos três anos. Noventa por cento deste valor será aplicado no Brasil, principalmente no desenvolvimento de novos produtos e na atualização da produção na fábrica, em Curitiba, PR.

Ainda está nos planos da empresa a expansão da rede de concessionárias no Chile – que deve dobrar nos próximos anos, ajudando a incrementar a produção nacional. "Hoje temos seis concessionárias naquele país, e a meta é chegar a 13, pois aquele é um mercado altamente promissor", completa Lirmann.

Além disto, há projetos para ampliar a redes de concessionárias no Brasil, como uma no interior de São Paulo, na região da "Castelinho".

Ainda olhando para o futuro, o presidente do Grupo Volvo aponta o incremento dos veículos conectados – 2.000 deles já estão nestas condições no Brasil e 4.000 no exterior. "Esta conexão, conhecida por



Lirmann: "fomos a empresa que mais cresceu na categoria 16 toneladas em toda a América Latina. Acima de 16 toneladas, fomos a segunda maior marca"

Dynafleet, permite acompanhar os veículos a cada minuto, oferecendo mais agilidade ao transportador e prevenindo problemas", diz Lirmann.

Outros segmentos

Já no segmento de ônibus rodoviários e urbanos, a Volvo conseguiu aumentar seu market share, passando de 9,3% para 9,5%, uma ligeira, mas importante, expansão num mercado

instável. As exportações alcançaram mais da metade das vendas e contribuíram para sustentar os negócios como um todo.

Braço financeiro do Grupo Volvo, a Volvo Financial Services Brasil bateu mais uma vez o recorde de vendas em consórcio, alcançando a casa de R\$ 1,15 bilhão. O consórcio é um produto que vem ganhando importância, porque o transportador pode fazer a renovação de sua frota de forma planejada. Em 2016, a VFS ainda aumentou sua participação nos financiamentos de produtos da marca no País, com aproximadamente 50% do total. Destaque ainda nesse segmento é o seguro de cargas, produto lançado no ano passado.

A Volvo Penta também teve um bom desempenho, mantendo a liderança no segmento de motores marítimos de lazer. A empresa expandiu sua atuação em motores industriais para geração de energia, aumentando a participação nessa área, incluindo novos mercados e promovendo a nacionalização do motor de 13 litros.

PORTOS E TERMINAIS DO BRASIL

Ports and Terminals of Brazil

巴西的港口和码头



Formato

30 cm x 31cm

528 páginas

DVD

com fotos e filmagens

985 imagens

aéreas e terrestres



Embalagem
exclusiva



Informações atualizadas:

- Histórico
- Administração
- Localização
- Área de Influência
- Acessos
- Mapa
- Estrutura
- Equipamentos
- Estrutura de Apoio
- Cargas Predominantes
- Operadores Portuários
- Terminais Privados
- Estaleiros
- Projetos de Expansão

Apoiadores:

Wilson, Sons, BTP-Brasil Terminal Portuário; Boskalis, Portonave, Hidrovias do Brasil, StartNav, Brick Logística, Rocha Logística, Transbrasa, Saam Smit Towage e Rugik.



Lançamento

4ª Edição - 2016

Português • Inglês • Mandarim

30
anos

FOTOIMAGEM
Editora

O
Fotografia

GLOSSÁRIO PORTUÁRIO ILUSTRADO



FORMATO

30,5 cm x 31,5 cm

296 páginas

H
I
N
T
D
E
S
A
C
H
A
N
T
E

PORTEINERES • GUINDASTES • SHIP LOADERS •
REACH STACKER • RTG • BRAÇOS MECÂNICOS • CONTÊINERES •
NAVIOS • SPREADER • CABEÇOS • PORTALINOS • ESTEIRAS ROLANTES •
REBOCADORES • BARCAÇAS • PRATICAGEM • MOEGAS • FRAMES •
EMPILHADEIRAS • EMBARCAÇÕES DE SOBREVIVÊNCIA • ENTRE OUTROS.

**De A à Z com mais de
1.000 terminologias.**

Equipamentos portuários,
comércio exterior, técnicas,
siglas e muito mais do
mundo da navegação.

1.200 fotos

300 fotos aéreas e terrestres
dos principais portos e
terminais marítimos do Brasil.



EMBALAGEM DE PAPELÃO

FOTOIMAGEM
Editora
www.fotoimagem.com

Rua Presidente Prudente de Moraes, 209 – Bairro Santo Antônio – Cep 89218-000
Joinville – SC – Brasil – Fone: 55 47 3425-2049 – Fone/Fax: 55 47 3435-2049 / 99984-6805
E-mails: fotoimagem@fotoimagem.com – fotoimagem@terra.com.br

Mercado Livre lança sistema de gestão de vendas para micro e pequenos empreendedores

Com o objetivo de democratizar o acesso à tecnologia de gestão entre micro e pequenos empreendedores, o Mercado Livre, considerado a maior empresa de tecnologia para o comércio eletrônico da América Latina, lançou um sistema que permite a esse público organizar e profissionalizar suas operações.

Chamada de Mercado Back Office Express, a solução é o principal resultado da aquisição da empresa KPL Soluções, realizada dois anos atrás, que previa o desenvolvimento de um produto que apoiasse aqueles que realizam cerca de 300 vendas por mês. Seu uso é gratuito, e nesta fase inicial está disponível aos vendedores que atuam no marketplace do Mercado Livre. Em uma segunda fase, uma versão será oferecida também ao e-commerce como um todo, atendendo a lojas online próprias e outros marketplaces.

A solução oferece ferramentas que automatizam as etapas de recebimento de pedidos; emissão de nota fiscal e cálculo de impostos; controle de fluxo de caixa; controle de estoque; conferência de pedidos; e emissão de etiqueta de postagem. Com essas fases automatizadas e agilizadas pelo sistema, o empreendedor terá uma economia média de tempo de 75 horas por mês.

Segundo estudos realizados pelo Mercado Livre junto a seus vendedores, um pequeno empreendedor do e-commerce chega a gastar o equivalente a 10 dias no mês para fazer a gestão de suas vendas. Com o

sistema ERP, esse tempo é reduzido para o equivalente a um dia no mês. Outra vantagem é a redução de erros humanos durante a operação, evitando retrabalho, custos extras e trocas ou devoluções de produtos.

Nova área

Com esse lançamento, o Mercado Livre apresenta a mais nova área de negócios de seu ecossistema: o Mercado Backoffice, responsável por desenvolver tecnologias



Lemos: "os micros e pequenos empreendedores já vêm registrando crescimento médio de 41% ao ano, de acordo com pesquisas"



Bassoi: "oferecemos o serviço de cross docking para a cidade de SP, voltado a vendedores que comercializam de 4 a 5 pacotes por dia, pelo menos"

partes não caminharem bem, todas as outras ficam comprometidas, dificultando um crescimento sustentável", afirma Renato Pereira, que está à frente dessa nova área.

Os micros e pequenos empreendedores do Mercado Livre já vêm registrando crescimento médio de 41% ao ano, de acordo com as últimas pesquisas encomendadas pela companhia ao Ibope Conecta, conforme acrescenta Helisson Lemos, presidente da empresa no Brasil. "Ou seja, são lojistas extremamente competentes. Esperamos ajudá-los a conquistar percentuais de crescimento ainda maiores", afirma.

Mercado Envios

O Mercado Livre oferece há quase dois anos o serviço de cross docking para a cidade de São Paulo, voltado a vendedores que comercializam de 4 a 5 pacotes por dia, pelo menos. Recentemente, este serviço foi expandido para a região de Campinas e Ribeirão Preto.

No cross docking, assim que o cliente efetua uma compra no site, o lojista, que não possui produto em estoque, solicita que o fornecedor o envie para o seu Centro de Distribuição, onde ele não é estocado, mas sim conferido, embalado e enviado o mais rápido possível para o cliente.

Leandro Bassoi, diretor de Mercado Envios, Unidade de Negócios de Logística da empresa, explica que com a compra do Axado, líder nacional na gestão de fretes, no ano passado, foi possível melhorar muito a tecnologia de gestão desse serviço.

"Em breve, o cross docking será estendido para outras regiões do Estado de São Paulo e outros estados", anuncia.

A aquisição do Axado veio para ampliar os serviços da Mercado Envios, potencializando a entrada de lojas oficiais no Mercado Livre e aprimorando o sistema interno de gestão de transportes. "Oferecemos a comodidade de uma coleta no mesmo horário todos os dias e embalagens personalizadas grátis aos vendedores", explica.

O Axado, por meio de suas soluções, automatizou o cálculo do frete para diferentes pesos e medidas de produtos, o que possibilitou a melhoria no desempenho e a agilidade das operações logísticas de grandes empresas. Além de garantir a melhor performance no cálculo do frete, a equipe de especialistas do Axado presta suporte diretamente aos lojistas quanto às dúvidas relacionadas ao frete, eliminando esforços por parte dos assessores de atendimento do Marketplace Mercado Livre.

Já o projeto de Fullfiment, que consiste no conjunto de operações e atividades desde o recebimento do pedido até o momento da entrega do produto ao cliente final, está sendo avaliado e será oferecido no futuro.

Bassoi lembra que a empresa opera em parceria com as melhores empresas de logística do mercado. "Nossos investimentos são em ferramentas de tecnologia para otimizar as operações logísticas do e-

-commerce", destaca.

A área Mercado Envios foi criada em 2013 para facilitar o processo de entregas de mercadorias dos vendedores do site.



Pereira: "a demanda por tecnologia de gestão entre os vendedores pequenos é enorme. E os pontos críticos são o controle financeiro e o de estoque"

Antes disso, o vendedor fazia internamente todo o processo logístico, desde a cotação do valor para envio e resposta ao cliente até a embalagem e despacho. "A logística era um ponto de muita atenção e desgaste por parte do comprador e do vendedor, que trocavam mensagens para combinar prazo e preço e, somente depois disso, fechavam a compra", conta Bassoi.

Além disso, o vendedor de médio ou grande porte precisava ter um contrato

com cada transportadora, renegociar valores e tabelas de fretes periodicamente, o que sugava tempo e esforço da equipe. Com o Mercado Envios, o vendedor passou a contar com uma padronização do custo de frete já no ato da compra, acompanhamento do envio do produto por rastreamento e seguro em caso de extravio ou roubo da mercadoria.

"Do outro lado, o comprador também ganhou com essa nova ferramenta. Os valores de frete passaram a ser mais baixos, pois o contrato utilizado e a tabela de frete negociada são do Mercado Livre. Além do preço de frete mais baixo, ele passou a receber o código de rastreio diretamente no link do produto comprado, o que reduziu a quantidade de perguntas ao vendedor sobre a localização do produto", finaliza. **logweb**

varejo. Além do preço de frete mais baixo, ele passou a receber o código de rastreio diretamente no link do produto comprado, o que reduziu a quantidade de perguntas ao vendedor sobre a localização do produto", finaliza. **logweb**

Schioppa lança rodízio com garfo fixo

A Schioppa (Fone: 11 2065.5200) está lançando o rodízio da série Evolution com garfo fixo. Liliane Schioppa, gerente de marketing da empresa, conta que a linha Evolution já existia com rodízios de garfo giratório. "Porém, alguns clientes começaram a entrar em contato conosco para solicitar o rodízio com garfo fixo. Após isso, começamos a estudar e produzir esta nova peça com garfo fixo que chega para atender, principalmente, equipamentos hospitalares, eletrônicos, alimentícios, expositores e similares." A gerente ainda destaca que o produto é fabricado em nylon 6 com 30% de fibra de vidro e apresenta as seguintes funcionalidades: rodas em PVC, borracha termoplástica ou poliuretano termoplástico; rolamento de esferas; placa de fixação em aço zinkado; e capacidade de carga de 100 kg.

Seyconel investe em dispositivos especiais



A Seyconel (Fone: 41 3201.8000) está investindo na expansão de suas linhas de produtos e acaba de lançar a categoria de Dispositivos Especiais, que podem variar desde protetores de cintas até ganchos C. Segundo a empresa, estes dispositivos para içamentos são pensados, alinhados e desenhados de acordo com a solicitação do cliente junto com o projetista. Todos os dispositivos passam primeiro por desenhos gráficos para aprovação do cliente e após o processo aprovado as peças começam a ser produzidas.

Aplicativo “eBox Mobile” substitui canhotos e fabricante diz que pode gerar economia de até 50%

A eBox Digital (Fone: 11 4280.5520), empresa especializada na integração da guarda de documentos físicos e digitais, lançou a plataforma “eBox Mobile” que automatiza a comprovação de entrega de mercadorias com um aplicativo que oferece várias informações em tempo real, elimina a possibilidade de fraudes na entrega dos produtos e antecipa receitas das operações de transportes. “A ferramenta chega a gerar economia de até 50% para o setor, considerando aspectos como redução de papéis, agilidade operacional e assertividade na entrega de produtos. Além disto, as notas de gastos diários dos motociclistas podem ser disponibilizadas para a transportadora no ato do consumo, já que a ferramenta tem recurso para digitalizar e enviar automaticamente o comprovante para o setor financeiro. Com o aplicativo, as transportadoras ainda acompanham as entregas em tempo real podendo antecipar o faturamento de seus fretes”, explica o diretor comercial da eBox Digital, Marcelo Araújo. E ele continua: “como é um setor que recebe pelo volume de entregas, o controle feito de forma automatizada permite que as notas, faturadas em tempo real, rendam agilidade e assertividade em toda a operação. Com isto, as transportadoras conseguem alinhar números de entrega e gastos diários, o que possibilita a antecipação de receita das operações”.

IBL Logística investe no segmento no transporte de carga com alto padrão de segurança

A IBL Logística (Fone: 11 2696.2230) anuncia investimento de R\$ 6 milhões para lançar um novo conceito de transporte de carga. Trata-se de uma solução de logística com alto padrão de segurança, composta por supercaminhões com blindagem nível III e moderno sistema de rastreamento.

“O serviço, que entra em operação no primeiro trimestre de 2017, inova por oferecer nível de proteção superior ao encontrado no segmento de logística brasileiro”, afirma Jonatas Spina Borlenghi, diretor executivo da empresa. Além da blindagem robusta e completa (cabine e baú), os caminhões possuem



recursos inteligentes como fechaduras eletrônicas em todas as portas, duplo sistema de rastreamento, sistema de videomonitoramento e fechaduras randômicas, entre outros. Alguns destes veículos poderão integrar, também, baús refrigerados, para transporte de medicamentos.

Aplicativo permite gestão de frotas públicas

Em parceria com a Telit, especializada em Internet das Coisas, a Mobiware (Fone: 11 4438.0424) anuncia o lançamento do Helios Mobile, aplicativo brasileiro que permite a gestão de frotas públicas. Ligado à Internet das Coisas, o app conversa diretamente com o MDVR + kit de câmeras que captam a imagem e o som de qualquer veículo em tempo real. Em caso de acidente, por exemplo, a empresa conseguirá acompanhar imagens e sons transmitidos em tempo real. O aplicativo também oferece suporte em casos como freada brusca, sensores de porta e temperatura, além da opção de envio de comandos para o bloqueio do veículo, acionamento da sirene e luzes de alerta. “O Helios Mobile traz benefícios para carros de utilidade pública, como polícia, bombeiro, ambulância, bem como soluções de rastreamento de caminhões pesados e de transporte de valores”,

conta João Francisco da Costa, CEO da Mobiware. Além disso, o modelo de negócio oferecido pela Mobiware propõe que o próprio usuário opere e mantenha a estrutura em seus dispositivos com pouco ou nenhum envolvimento de empresas de monitoramento. Com um login e uma senha de segurança, é possível ter acesso ao Helios e iniciar o controle e a comunicação com a frota cadastrada. “Oferecemos a opção de monitoramento em tempo real, atribuição automática de endereços para reais posições geográficas, histórico da viagem com animação exibido diretamente nos mapas e sem nenhuma despesa relativa à instalação ou acesso ao sistema”, explica Costa. A solução conta com o módulo de comunicação 3G ou 4G da Telit e é composta por um kit de até quatro câmeras de áudio e escuta, disponível para venda no próprio site da marca (www.mobiware.com.br/). Logweb

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

Contato: cemat@cemat-southamerica.com.br ■ (41) 3122-6700



Deutsche Messe

O caminho mais curto
para grandes negócios.

CeMAT
SOUTH AMERICA

“Programa de Excelência em Transportes Ypê” termina em março. E mais empresas se beneficiam

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

Este programa abrange 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 de 2016).

Nesta edição destacamos mais três participantes desta iniciativa: Aliança Navegação e Logística, Comercial Pivato, IDZ Marson Transportes e Transrobert Transportes.

Navegação

“Achamos importante este acompanhamento e reconhecimento da Ypê, com garantia de que existe uma equipe buscando melhorias e visando a um crescimento con-



Ana, da Aliança: “achamos importante este acompanhamento e reconhecimento da Ypê, com garantia de que existe uma equipe buscando melhorias”



Prevital, da Comercial Pivato: “estamos tomando algumas medidas, trabalhando o ponto chave, onde tudo começa e termina – o motorista”

Ana também relaciona as medidas que a empresa tomou e/ou está tomando para ser eleita a melhor transportadora – “buscamos nos reunir frequentemente e tornar o serviço prestado ainda mais confiável” – e aponta as mudanças ocorridas na Aliança em razão de participar deste Programa – aproximação e melhorias internas.

Divulgação

Na opinião de Mateus Henrique Francisco Prevital, coordenador operacional da Comercial Pivato (Fone: 19 3608.9305), são duas as importâncias do “Programa de Excelência em Transportes Ypê” para a sua empresa: reconhecimento do serviço prestado e divulgação. “E estamos tomando algumas medidas para sermos eleitas como uma das melhores, trabalhando o ponto chave, onde tudo começa e termina – o motorista, pois sem ele nada seria possível.”

Prevital também informa que, independente do resultado alcançando na premiação, são várias as mudanças ocorridas em sua empresa em razão de participar deste Programa, principalmente no que se refere à preparação “mais focada” junto aos motoristas.

Importância

Por sua vez, o proprietário da IDZ Marson Transportes (Fone: 19 3817.0026),



Valdir Fernando Marson, fala que o "Programa de Excelência em Transportes Ypê" foi de grande importância para sua empresa, "pois estamos mais em contato com os motoristas, para evitarmos qualquer descumprimento na grade de agendamento (No Show) e, assim, realizar todas as entregas no prazo (On Time)".

Marson também lembra que estão cumprindo os lead times das entregas e minimizando os atrasos na grade de carregamento e que, independente do resultado, a principal mudança que terá ocorrido na empresa em razão de participar deste Programa será a de sempre cumprir a agenda de carregamento e entrega nos clientes.

Alinhamento

Também amplamente satisfeito em participar da iniciativa da Ypê, Robert Sampaio de Souza, sócio-diretor da Transrobert Transportes (Fone: 71 3431.6744), diz que o Programa deu a oportunidade de a empresa buscar otimizar ainda mais seus serviços. "A parceria promoveu o alinhamento de diversos setores no que tange a excelência em transportar, visando benefícios mútuos, revelando-se, assim, uma forma de atuação na qual estamos inseridos em um nível de trabalho que pode nos garantir responsabilidade, segurança, capacitações, competências e



Souza, da Transrobert Transportes: "agradecemos muito a Ypê por estar proporcionando a nossa empresa uma impulsão de valores e metas positivas"

alianças promissoras."

Souza continua: "agradecemos muito a Ypê em estar proporcionando a nossa empresa uma impulsão de valores e metas positivas, pois mesmo diante da conjuntura vista no país no ano em que nos foi apresentado o Programa, juntos conseguimos explanar que com fé, trabalho e efetividade, os resultados apresentados podem e devem nos alavancar a perceptivas de muito sucesso".

O sócio-diretor também aponta as medidas que a sua empresa tomou e/ou está tomando para ser eleita a melhor transportadora: ampliou o setor administrativo, com admissão de novos funcionários, promoveu o crescimento de frota, com rastreamento via satélite 24 horas, criou um programa de excelência dos

motoristas, oferecendo oportunidades e bônus em função da rapidez nas entregas, otimizou a comunicação transportadora x motoristas via internet, para um melhor feedback quanto a entregas e carregamento, mudou as estratégias de embarques, para que os veículos não percam lead times de entregas, e criou o setor de liberação de CTE, funcionando também aos finais de semana e visando aos carregamentos que

RETAS FINAIS

Jefferson Gonzaga, gestor do "Programa Excelência em Transportes Ypê" dentro da Química Amparo, também revela alguns detalhes:

- O programa está a todo vapor.
- Reuniões estão sendo realizadas mensalmente com as transportadoras, em busca da melhoria.
- "Estamos nas retas finais. O programa teve início em março/16 e termina em março/17. Com isso, faremos o fechamento do programa com a premiação no dia 13 de abril, na matriz da empresa, em Amparo, SP"
- "Tivemos uma evolução em 5 p.p. até dezembro último. Isso nos mostra que estamos no caminho certo."



ocorrem neste período. "Enfim, estamos cada dia mais em busca de performances que possam nos capacitar a oferecer níveis de serviços de qualidade e confiança."

Como já dizemos, mostrando grande satisfação em participar desta iniciativa, Souza conclui dizendo que a Transrobert Transportes com certeza ganhou muito com o programa. "Hoje podemos enxergar que, apesar de sempre estarmos comprometidos com nosso trabalho, realizar pequenos ajustes que se tornam relevantes na definição de empenho dentro de um quadro estatístico nos capacita a buscar ainda mais êxitos, podendo nos tornar notáveis em um cenário de abrangência nacional." **Logweb**





3th Pharma	19
CeMAT	47
Clarion	11
Crown	17
Eleva	9
Exide	15
Fotoimagem	43
GLP	4 ^a Capa
HBZ	13
Kion.....	2 ^a Capa
KM	31
Log CP	27
Logweb	35 e 29
Modern	3 ^a Capa
Retrak	33
Sieben Zwanzig	25
Top do Transporte	37
TVH	23
Vinnig	21

Fronius

A Fronius do Brasil acaba de anunciar sua nova diretora geral, Monalisa Gomes, no lugar de Roman Huemer que, após 15 anos se dedicando à Fronius do Brasil, voltará para a Áustria para assumir um novo projeto na divisão de Soldagem da Fronius International. Monalisa iniciou sua carreira na empresa como estagiária de contabilidade e se desenvolveu como Controller ao longo de 15 anos de experiência, e será responsável pelas três divisões de negócios: soldagem, energia fotovoltaica e carregadores de bateria. Ela é bacharel em Ciências Contábeis e possui MBA de Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria pela Fundação Getúlio Vargas.

Grupo Martins

Com o objetivo de se adequar às mudanças do mercado, o Grupo Martins promoveu recentemente uma reestruturação organizacional, reagrupando áreas e funções e contratando novos profissionais. Com isso, o comando operacional da empresa foi dividido em três áreas. O supervisor de importação Thiago Oliveira assumiu a gerência operacional de importação. Thiago fez carreira na Martins e já era responsável pelo atendimento de importantes contas. Marco Aurélio Augusto assumiu a gerência de frete internacional e exportação. Com experiência de mais de 30 anos na área de agenciamento de carga, ele já trabalhou em empresas como Hamburg Süd, Atrade Forwarding e GlobeExpress. Para gerenciar a recém-criada área comercial, Michel Tabajuihanski juntou-se à equipe da Martins. Com passagem pela Intel, Supermicro, Starblock e Ranur, ele agora é responsável pela venda de todos os serviços relacionados ao Comércio Exterior, à Anvisa e Ex-Tarifários, além dos serviços domésticos (logística, armazenagem e distribuição).

ID Logistics Brasil

A Diretoria Comercial, Marketing e Projetos da filial Brasil da multinacional francesa ID Logistics está sob nova gestão. O executivo Rodrigo Bacelar acaba de assumir o cargo. Bacelar fez parte por nove anos da composição inicial da operação brasileira do grupo ID Logistics, entre 2005 e 2014, e saiu para assumir a gerência comercial de um provedor logístico norte-americano, onde ficou por três anos. O executivo é formado em Administração de Empresas com ênfase em Transporte e Logística e MBA em Logística Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) com extensão em Business Management pela UCI, em Irvine, Califórnia (EUA).

Scania

A Scania nomeou Mats Gunnarsson novo presidente para comandar as operações comerciais na região das Américas. O executivo será responsável pelas unidades de negócio da Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Peru, Venezuela e Estados Unidos, países onde a Scania conta com mais de 600 pontos de serviços. Engenheiro mecânico pelo KTH Royal Institute of Technology da Suécia com mestrado em Economia pela Universidade de Estocolmo, Gunnarsson comandará, desde São Bernardo do Campo, SP, a Scania Commercial Operations Americas e substituirá nesta posição o compatriota Martin Ståhlberg, que assumiu a presidência da Scania Commercial Operations Europe depois de cinco anos e meio à frente da região Américas.

Tecon Salvador

Gilberto Robortella é o novo gerente comercial do Tecon Salvador, terminal de contêineres operado pelo Grupo Wilson Sons na capital baiana. Formado em Administração de Empresas, com especialização em Gestão Empresarial e de Projetos, Robortella tem 11 anos de experiência em shipping, foi gerente de operações da Maersk, em Angola, e gerente comercial de contas globais da Safmarine.

Suplemento Digital Logweb

REVISTA
Logweb
referência em logística

TECNOLOGIA EMBARCADA EM EMPILHADEIRAS

SELF
STORAGE
PESQUISA
SOBRE
GESTÃO DE
FRETES



Tecnologia embarcada proporciona mais conforto para o operador e aumento de produtividade

Na verdade, são vários os benefícios alcançados com este recurso que já integra boa parte das empilhadeiras disponíveis no mercado. Por exemplo, também garante maior segurança ao operador e ao patrimônio da empresa e permite reduzir custos operacionais.

Como diz Martin Ochsenhofer, engenheiro de aplicações da KION South America (Fone: 11 4066.8157), a tecnologia embarcada em empilhadeiras pode ser compreendida de diversas formas.

Ele, por exemplo, diz que engloba desde dispositivos que ofereçam maior

ergonomia ao operador, como um sistema de direção elétrica ou uma cabine climatizada, até os sistemas de navegação assistida e a automação de empilhadeiras. "Os avanços da tecnologia aplicada em equipamentos de movimentação e armazenagem têm sido cada vez mais ousados, seja para obter o aumento de produtividade, para garantir maior segurança ao operador e ao patrimônio da empresa ou para reduzir custos operacionais", ensina Ochsenhofer.

Henrique Antunes, gerente nacional de vendas da BYD do Brasil (Fone: 19 3514.2550), vai mais além: segundo ele, a tecnologia embarcada em empilhadeiras pode ser desde um simples leitor de níveis de estante até as baterias de fosfato de ferro lítio fornecidas por sua empresa. Ele também destaca que essas tecnologias resultam em maior produtividade, segurança de operação e, é claro, a busca continua de redução de custo.



Antunes, da BYD do Brasil: a tecnologia embarcada em empilhadeiras pode ser desde um simples leitor de níveis de estante até baterias de fosfato de ferro lítio

Pelo seu lado, Gabriel de Carli, supervisor de pós-vendas e treinamentos da Clark Dabo Material Handling Equipment Brasil (Fone: 19 3856-9090), aponta que tecnologia embarcada é um sistema integrado, que permite personalizar as empilhadeiras, conforme as necessidades dos seus usuários, enquanto Rafael Arroyo, gerente de Marketing da Crown Lift Trucks do Brasil (Fone: 11 4585.4040), diz que se trata de tecnologia

integrante nos equipamentos de movimentação de materiais que busca aprimorar características e resultados nas operações onde eles são utilizados.



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

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

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

Diretor de Redação
Wanderley Gonelli Gonçalves
(MTB/SP 12068) Cel.: 11 94390.5640
jornalismo@logweb.com.br

Redação
Carol Gonçalves (MTB 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

E Hélio Hiroi, supervisor de Projetos da Hyster-Yale Brasil (Fone: 11 4134.4700), lembra que a tecnologia embarcada em empilhadeiras é um conceito de se utilizar os recursos eletrônicos digitais para a operação, controle e monitoramento do funcionamento das várias funções da máquina. Reduz a necessidade de manutenção, permite uma operação mais suave, aliviando os esforços em vários componentes, e oferece varias informações para a maior rapidez na localização e solução de problemas.

"O sistema eletrônico digital proporciona a maximização da eficiência de todas as funções. Pode ser programado para que, a partir das várias informações que o sistema gerencia simultaneamente, o próprio sistema atue nas reações da máquina, tanto para assegurar a segurança da operação quanto para evitar sobrecargas em determinados componentes, aumentando a eficiência e protegendo os mesmos de possíveis falhas", exemplifica Hiroi.

Benefícios

Embora já tenham sido citados, vale a pena destacar os benefícios trazidos pela tecnologia embarcada.

O supervisor de pós-vendas e treinamentos da Clark Dabo diz que os principais benefícios são maior conforto, ergonomia, segurança e confiabilidade para os usuários, além de proporcionar maior durabilidade, redução das manutenções corretivas e aumento na produtividade.

"Os principais benefícios conquistados com tecnologias embarcadas se encontram na segurança do operador,

do pedestre e da empresa – integridade do patrimônio –, aumento da eficiência com redução de custos, aumento da produtividade, através de maior velocidade e utilização de recursos, redução de desperdícios, melhor aproveitamento de oportunidades, interação com usuário e gestor e maior controle da operação através de indicadores, entre outros", complementa Arroyo, da Crown.

Tendências

Com todos estes atributos em termos de benefícios, quais seriam as tendências no segmento de tecnologia embarcada em empilhadeiras.

Na visão de Carli, da Clark Dabo, uma das maiores tendências envolve os sistemas de telemetria, que permitem o monitoramento em tempo real das empilhadeiras. "Este sistema, composto de hardware e software integrado à empilhadeira, oferece informações como histórico de manutenções preventivas e corretivas, indicações dos sensores de temperaturas e pressões e falhas operacionais, entre outros monitoramentos exibidos em gráficos personalizados e de fácil visualização."

Mais genérico, o gerente de Marketing da Crown aponta como tendências: interatividade amigável com o usuário operador, técnico de manutenção, gestor; maior segurança ao operador, operação e pedestres; emissão e gestão de indica-

dores que aprimorem a produtividade; orientação direcionada ao trabalho através de gestão de frotas, WMS e integração entre sistemas; e telemetria.

"A tecnologia embarcada já é uma realidade. Na eletrônica, os recursos são incontáveis. A tendência é que cada vez mais este recurso será utilizado para melhorar o desempenho, a eficiência, manutenção, o monitoramento e a segurança nas empilhadeiras. Outra tendência envolve a utilização de novas fontes de energia, como baterias de lítio, células de hidrogênio, etc.", acentua Hiroi, da Hyster-Yale.

Finalizando esta análise das tendências, o engenheiro de aplicações da KION enfatiza que as tecnologias advindas da chamada Indústria 4.0, como a conectividade, Internet das Coisas e a Computação em Nuvem, definitivamente são tendências que o mercado de movimentação e armazenagem segue bem de perto.

"Além da automação de equipamentos – continua Ochsenhofer –, outra forte demanda que observamos no mercado é a telemetria e os sistemas de gerenciamento de frota. Poder não somente controlar o acesso dos operadores às empilhadeiras, mas também monitorar a utilização dos equipamentos traz benefícios muito significativos em pouco tempo. Algumas das funcionalidades destes sistemas são o reconhecimento de impactos gerados por



Arroyo, da Crown: os principais benefícios conquistados com tecnologias embarcadas se encontram na segurança do operador e do pedestre

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

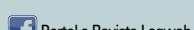
José Oliveira - Cel.: 11 96675-4607
oliveira@logweb.com.br

Representante Comercial na Região Sul

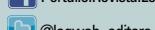
Trade Fairs Feiras e Eventos Ltda.
Fone: 51 3067.5750 - Cel.: 51 9508.1415
Luciano Rufatto
Luciano@tradefairs.com.br

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes



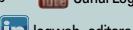
Portal.e.Revista.Logweb



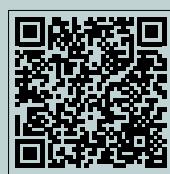
@logweb_editora



Canal Logweb



logweb_editora



Download do app



Download do app



acidentes ou uso indevido, o consumo de energia da bateria, o tempo de atividade e inatividade da empilhadeira, o controle do intervalo de manutenções e até a localização do equipamento através de GPS. Todos os dados são transmitidos remotamente através de conexão wi-fi, Bluetooth ou GPRS/3G e enviados para um servidor em nuvem, que pode ser acessado de qualquer lugar pelo gestor da operação, através de um computador ou smartphone com conexão à Internet. Com facilidade é possível extrair relatórios gerenciais e providenciar ações para corrigir falhas e aumentar a eficiência, a otimização e a segurança da operação. A Linde STILL possui sistemas de gerenciamento de frota instalados em diversos clientes no Brasil e no restante do mundo."

O que está disponível

Já que foi citado o que as empresas oferecem neste segmento, vamos nos aprofundar mais neste assunto.

Ochsenhofer prossegue destacando que a Linde STILL possui um portfólio completo de equipamentos de movimentação e armazenagem, com soluções simples, como empilhadeiras com controle do consumo de combustível e desligamento automático do motor por inatividade, ou projetos de maior complexidade, como empilhadeiras semi-automatizadas – que possuem pouca



Carli, da Clark Dabo: uma das maiores tendências abrange os sistemas de telemetria, que permitem o monitoramento em tempo real das empilhadeiras



Hiroi, da Hyster-Yale: uma das tendências neste segmento envolve a utilização de novas fontes de energia, como baterias de lítio, células de hidrogênio, etc.

e, também, do técnico de manutenção com a mesma. Através de display touch screen e um diálogo de simples verificação, é possível realizar diagnósticos de manutenção e operação, muitas vezes sem a necessidade de abrir a máquina nem mesmo de utilizar laptops para realizar atualizações, entre outros, muito comuns neste setor.

Outra tecnologia continua explicando Arroyo

é o Monolift Mast, presente nas séries Crown RM, RMD (reach trucks pantográficas) e TSP (trilateral), que consiste na composição de um único mastro com uma composição única de cilindros e pistões para elevação e descida dos garfos/cabine. Sua descida permite ainda a regeneração parcial da energia da bateria. No caso das séries RM e RMD, há ainda o Xpress Lower, tecnologia que permite descida da carga até 2 vezes mais rápido que as empilhadeiras retráteis comuns.

Outras tecnologias oferecidas pela Crown incluem: Closed Section Mast, camadas de estabilidade nos mastros que impedem a trepidação e aumentam a segurança (SP e TSP); suspensão Flex Ride para transpaleteiras, com materiais desenvolvidos especialmente para reduzir impactos sobre o operador ao acessar docas e juntas, com recurso de ajuste de peso que proporciona conforto e ergonomia ao operador; e-Gen braking, sistema inteligente de freios para empilhadeiras a combustão série Crown C-5, com acionamento de freio motor através de identificação de movimento crítico, com regeneração de energia para o motor, redução de gastos com peças e manutenção do motor; e QuickPick Remote, tecnologia wireless de operação de equipamentos em picking, através de luva e sistema de acionamento.

interação com o ser humano, como uma selecionadora horizontal que acompanha o operador quando o mesmo não está a bordo do equipamento – ou completamente autônomas – que trabalham sem qualquer interferência do ser humano. "Temos clientes que possuem Centros de Distribuição com diversas empilhadeiras trabalhando em conjunto sem a presença de nenhum operador. O fluxo de materiais e o tráfego de equipamentos são controlados através de sistemas eletrônicos inteligentes que podem ser monitorados remotamente", comenta o engenheiro de aplicações da KION.

Por sua vez, as empilhadeiras Clark oferecem uma ampla gama de tecnologias embarcadas em suas máquinas. Carli diz que elas envolvem dispositivos como limitador de velocidade, sensor de presença do operador, dispositivos hidráulicos, sistemas de telemetria, cabines climatizadas, Blue light (luz azul), sensores de proximidade de pedestre, câmeras de ré e dispositivos de bloqueio de funcionamento.

A Crown oferece tecnologia embarcada desenvolvida nos Estados Unidos, em todos os seus produtos, informa, agora, o gerente de Marketing da empresa.

A principal tecnologia disponível em todas as suas empilhadeiras é o computador de bordo Access 123, que facilita a interação do operador com a máquina



O supervisor de Projetos da Hyster-Yale diz que as empilhadeiras da empresa possuem basicamente três módulos de gerenciamento eletrônico: um módulo de gerenciamento do motor (ECU ou ECM), um módulo de controle do acionamento hidráulico do sistema de elevação e um módulo de gerenciamento da máquina (VSM) que trabalham interligados. "Temos, também, um painel digital que funciona em conjunto com o VSM, proporcionando a leitura dos dados essenciais e, também, um teclado onde o operador ou o supervisor pode configurar e ajustar várias funções da empilhadeira. Utilizamos a tecnologia CANbus no sistema de comunicação. Isto simplifica substancialmente a instalação elétrica e uma comunicação completa entre os diversos sistemas da máquina", explica Hiroi.

Por último, a BYD do Brasil disponibiliza uma linha de empilhadeiras elétricas com



baterias de fosfato de ferro lítio, tecnologia que, segundo Antunes, permite a utilização de uma só bateria mesmo para três turnos de trabalho, elimina a necessidade de sala de baterias, dispensa qualquer tipo de manutenção, permite recargas parciais, pode ser utilizada em área externa e gera economia de até 70%.

"Isso tudo só é possível graças à tecnologia embarcada não só na bateria, mas em todo o projeto. Isso nos possibilitou ganhar o prêmio IFOY – International Forklift Truck of the Year Award 2016, de melhor empilhadeira contrabalançada do mundo na CeMAT Hannover", completa o gerente nacional de vendas da BYD do Brasil. Logweb

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

www.tgalogistica.com.br

TGA

Sua Meta é Nossa Rota

Pesquisa da GKO e da RC Sollis mostram dados sobre a gestão de fretes em 2016

Preço é o atributo mais desejado pelos embarcadores quando contratam serviços de transportadoras, seguido de prazo de entrega, mostrando que em momento de crise, custo vem em primeiro lugar. Este é um dos resultados da pesquisa "Visão Gestão de Fretes Brasil 2016", realizada pela GKO Informática (Fone: 21 2533 3503), especializada em soluções de base tecnológica para a área de logística com foco na gestão de fretes, em parceria com a RC Sollis (Fone: 11 2306.0811), empresa de consultoria e projetos de logística.

Nesta segunda edição do estudo, foram ouvidos 100 embarcadores de distribuição nacional, que expedem por ano R\$ 180 bilhões em mercadorias, movimentando por ano 7,9 milhões de toneladas. A grande novidade foi a participação das transportadoras: 70 empresas de distribuição regional e nacional que respondem por 5,5 milhões de toneladas movimentadas por ano e 15 milhões de entregas colaboraram com a pesquisa. As cargas são de alto valor agregado, não refrigeradas, embaladas, com predominância fracionada, de diversos setores, como alimentos/bebidas e indústria metal/mecânica.

Um dos dados apresentados mostra que 39% dos embarcadores gostariam de diminuir o número de transportadoras, contra 61% que disseram não. No ano passado, a pesquisa revelou que 60% queriam reduzir a quantidade de transportadoras. Segundo Celso Queiroz, sócio-fundador da RC Sollis, esse

resultado significa que, em 2016, os embarcadores já fizeram essa diminuição, devido aos problemas econômicos do país, e agora não têm mais como reduzir esse número.

Os principais problemas apontados pelos embarcadores com relação às transportadoras são: confiabilidade de prazo de entrega, com 63%, informação sobre posicionamento da carga, com 53%, oscilação na qualidade dos serviços durante o ano, com 50%, e alto preço dos serviços, com 46%. "Quando o embarcador aponta o prazo de entrega como principal problema, não quer dizer que se trata exatamente da entrega física, mas da falta da informação sobre essa entrega. Não adianta entregar e não informar o que foi feito", explicou Ricardo Gorodovits, diretor comercial da GKO.

Sobre a mesma questão, as próprias transportadoras responderam seus principais problemas: oscilação na qualidade dos serviços durante o ano (68%); confiabilidade de prazo de entrega (46%); e alta sinistralidade – roubo e avaria (43%).

Questionadas sobre a qualidade dos serviços de transportes realizados por elas mesmas nos últimos três anos, 77% das transportadoras ouvidas consideram que foram melhores ou iguais. O que é

confirmado pelos embarcadores: 89% apontam que seus transportadores foram melhores ou iguais.

Os embarcadores demonstraram uma grande fidelidade às transportadoras contratadas. De acordo com a pesquisa, 47% atendem o mesmo cliente entre 4 e 6 anos. "Na crise, as transportadoras cederam aos embarcadores para continuar no mercado, reduzindo os preços. Mas os baixos valores comprometem a estrutura do transportador", observou Queiroz, lembrando que o diretor de uma grande transportadora lhe disse

uma vez: "o embarcador luta pelo preço, nós lutamos pela vida".

Segundo Queiroz, os transportadores costumam fazer a conta da sobrevivência. "É muito difícil essas empresas fecharem as portas, mas aconteceu isso recentemente. E pode acontecer novamente", expõe.

Com relação aos contratos, 77% das transportadoras têm menos de 50% de seu faturamento sob contrato formal e 40% delas têm menos de 10% de sua receita com contrato formal. "Isso significa que as empresas estão trabalhando sem SLA, ou seja, sem acordo de nível de serviço, o que interfere na qualidade do serviço. Se não tenho métricas e metas a seguir, não há o que exigir", expôs Gorodovits.



Queiroz, da RC Sollis: "é muito difícil transportadoras fecharem as portas, mas aconteceu isso recentemente. E pode acontecer novamente"

Conclusões

Segundo a pesquisa, o mercado brasileiro de distribuição está cada vez mais complexo com canais de distribuição mais especialistas e exigentes (atacado, atacado/distribuidor, varejo, multivarejo, multiníveis, door-to-door, B2C) com as transportadoras sendo "especialistas" em todos eles. Os embarcadores cada vez mais operam em mais de um canal, com tendência a serem omnichannel.

Uma fotografia do mercado mostra cada vez mais controle de tráfego de caminhões, restrição de toda ordem no destinatário e aumento da exigência dos clientes, além dos já conhecidos problemas estruturais, como malha viária precária e burocracia, bem como a crise econômica, que começou no segundo trimestre de 2014 e se agravou em 2016.

Entre as conclusões e macrotendências estão: aumento da inteligência logística do embarcador caracterizada pelo aumento do nível head e melhoria de todo o time logístico do embarcador; crescimento do nível de exigência e de capacidade de negociação e cobrança do embarcador; aumento da terceirização dos riscos ao transportador; e a profissionalização do time para poder jogar "de igual para igual" com o embarcador. Também foi observado o aumento da pressão pelo nível de serviços e por prazos de entregas menores e mais precisos, com estoques menores.

O estudo constatou que as não-entregas e sua gestão geram alto custo, tanto para embarcadores quanto transportadores. A busca conjunta de solução para esse problema é uma das principais oportunidades de redução de custos e ganho de produtividade.

Além disso, a pesquisa mostrou que a redução real de preços logísticos é fato.



Gorodovits, da GKO: "a percepção positiva a respeito da melhora pode ser um estímulo ao mercado, gerando conforto para os negócios"

Dos embarcadores entrevistados, 94% reduziram a conta frete. Pelo lado das transportadoras, 60% não conseguiram reajuste nenhum e, dos que conseguiram, 88% reajustaram abaixo da inflação.

A perspectiva para 2017 é de aumento do risco de operação: os embarcadores ainda julgam pagar caro pelo serviço, e os transportadores operam com preços abaixo do limite de ruptura. O cenário mostra aumento de ruptura de relações comerciais antigas com piora do nível de serviço.

Os embarcadores indicaram aumento do uso de Operadores Logísticos, mas os transportadores apontaram para uma redução de demanda por estes operadores. A crise explica em parte a queda de demanda por transportes dos Operadores Logísticos, mas há indicação que eles fazem cada vez mais transportes.

De acordo com o estudo, nada indica que em 2017 haverá melhoria da situação. Muitos transportadores correm o risco de não sobreviver devido à baixa ou nenhuma margem de operação, baixa capacidade de inovação e pouca tecnologia. Também haverá aumento de ociosidade em toda a malha do transportador (indoor e outdoor). A saída econômica sugerida é a fusão e aquisição entre transportadoras.

"Embora a realidade não seja de crescimento, a percepção positiva a respeito da melhora pode ser um estímulo ao mercado, gerando conforto para os negócios. Isso já traz impactos para a economia de forma geral", comentou Gorodovits. Para Queiroz, o olhar otimista para 2017 é não agravar as perdas.

SAIA NA FRENTE COM A FRONIUS

Consultoria e planejamento com uma tecnologia única

- / Carregamento em até 5,5 horas
- / Saving de energia
- / garantia de 2 anos
- / Carregadores de Alta frequência
- / Suporte de parede
- / Carregadores com opportunity Charge
- / Berços para bateria
- / Salas de Bateria
- / Modulos de fixação
- / Estudo de redução de custo de energia
- / Desulfatador



11 3563-3800

VENDAS.CARREGADORES@FRONIUS.COM
 FRONIUS.COM.BR

O SUCESSO SE
CONCENTRA NAS
PEQUENAS ESCOLHAS.
SAIBA QUEM ESCOLHER
PARA DAR O MELHOR
SUPORTE AO SEU
EQUIPAMENTO
ELETRÔNICO.
ESCOLHA O SZ.
E TENHA CERTEZA.

-  Especializado em serviços de reparo de controladores e equipamentos eletrônicos para empilhadeiras elétricas ou a combustão das diversas marcas.
-  Manutenção de controladores e equipamentos sem alterar o projeto original.
-  Simuladores para a maioria das máquinas, que garante a excelência no reparo.
-  Fabricação de produtos a partir da necessidade do mercado ou do cliente.

Parceiro STILL, LINDE Brasil e ZAPI
Assistência técnica ZIVAN e ZTP

Av. Ayrton Senna, 3000 - bl.2 - sl. 317/325

Tel: (21) 2421-9722 / (21) 7898-3264

www.szlaboratorio.com



logística & meio ambiente

Embalagens de medicamentos veterinários precisam ser recolhidas

O mercado veterinário caminha na contramão de um movimento importante do setor produtivo no meio rural. Enquanto o Brasil é líder em reciclagem de embalagens de defensivos agrícolas, recolhendo 96% do total descartado, não existe qualquer atividade para a destinação adequada de embalagens e resíduos de uso veterinário. "As embalagens de polietileno onde são armazenados medicamentos como as vacinas e antiparasitários, por exemplo, demoram pelo menos 400 anos para se degradarem. Esse material é enterrado ou jogado a céu aberto e pode se tornar uma fonte de proliferação de mosquitos nas fazendas" informa Sebastião Guedes, presidente do Grupo Interamericano para Erradicação da Febre Aftosa – GIEFA, e vice-presidente do CNPC – Conselho Nacional de Pecuária de Corte (Fone: 11 3845.0368). Apenas contabilizando as doses de vacina contra febre aftosa, são 8 milhões de frascos por ano que ficam nas propriedades. Muitos lançados em velhas cisternas. Além da contaminação ambiental, a falta de uma logística reversa que estabeleça a destinação adequada – reciclagem ou incineração – para as embalagens e os resíduos veterinários pode causar outro sério problema para o País, levando-se em conta os novos padrões de competitividade no mercado internacional da carne. "A exemplo das exigências sanitárias e, mais recentemente, do bem-estar animal, esta questão poderá se tornar uma nova barreira comercial", afirma Guedes. O reaproveitamento de embalagens descartadas e sua reintegração ao ciclo produtivo é uma atividade de importância para a sociedade e de crescente interesse econômico. "Existem muitas entidades dispostas a comprar embalagens veterinárias para reciclar. Cabe ao Ministério do Meio Ambiente

cobrar esta evolução para um meio rural ainda mais limpo", diz Guedes.

Exemplo a ser seguido – As embalagens de defensivos agrícolas são obrigatoriamente recolhidas desde 2002. A legislação federal (lei 9.974/00) determinou a responsabilidade da destinação final de embalagens vazias para o agricultor, fabricante e revendedor. Cada elo da cadeia tem a sua função. Antes da legislação, as embalagens eram enterradas ou queimadas. De acordo com a regra em vigor, o produtor deve lavá-las e perfurá-las para evitar a reutilização. Esse recipiente pode ficar armazenado na propriedade por no máximo um ano. O revendedor tem a obrigação de indicar os postos de recolhimento na nota fiscal e o fabricante de recolher e dar a destinação final ao material. O Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (inpEV), criado em 2001, é responsável pela destinação final do material e tem vasta experiência na área.

Norma torna obrigatório licenciamento ambiental para terminais de granéis vegetais no Porto de Santos

A Companhia Ambiental do Estado de São Paulo – Cetesb (Fone: 11 3133.3000) publicou nova norma – decorrente do Decreto Federal 8.437/2015 – que amplia a obrigatoriedade de licenciamento ambiental para todos os terminais portuários, incluindo aqueles que movimentam granéis sólidos e contêineres. A norma – Decisão de Diretoria nº 210/2016/I/C, de 28/09/2016 – estabelece os procedimentos para o licenciamento ambiental das instalações portuárias no Estado de São Paulo. Ela contempla, ainda, as alterações físicas, tecnológicas, reformas ou implantação de melhorias da instalação portuária que elevem a capacidade operacional, mesmo que não impliquem em am-

pliação da área. Os licenciamentos ambientais serão viabilizados junto à Diretoria de Avaliação de Impacto Ambiental da Cetesb. Já as instalações portuárias destinadas à recepção do transporte marítimo de produtos perigosos, enquadradas na Lei Complementar Federal nº 140/2011, e aquelas que movimentem cargas em volumes superiores a 450 mil teu/ano ou 15 milhões de toneladas/ano, serão licenciadas pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama). Os terminais em operação, passíveis de licenciamento ambiental, sem Licença de Operação (LO) emitida até a data de publicação da norma, serão notificados pelo órgão ambiental estadual a apresentarem, no prazo de 180 dias, o Relatório de Regularização Ambiental (RRA).

Já está operando a Rentank Ambiental

Presente no mercado de tanques retornáveis há 25 anos, a Rentank lançou, recentemente, a nova marca Rentank Ambiental (Fone: 11 4138.92660), com foco em inovação nos processos de descarte industrial. Além das atividades operacionais, a nova empresa oferece serviços de consultoria para identificação de soluções, avaliação e análise de segurança de procedimentos com vistas a evitar acidentes e contaminação. A empresa espera destinar mais de 1200 toneladas de resíduos sólidos até o fim de 2017. De acordo com Fernanda Stefanello, advogada especialista em legislação am-

biental, é de suma importância conhecer os códigos vigentes na área para mitigar riscos. "Com os procedimentos e a tecnologia aplicada nas operações hoje em dia, todo produto possui um DNA e é facilmente rastreável, levando as empresas à responsabilização por suas ações ambientais", afirma a especialista. Fernanda explica que a Política Nacional de Resíduos sólidos hoje integra aspectos econômicos e ambientais de todas as esferas: administrativa, civil e criminal, o que torna uma consciência ambiental não apenas uma escolha, mas uma necessidade.

Logweb

**NÓS OUVIMOS.
NÓS ENTENDEMOS.
NÓS OFERECEMOS
SOLUÇÕES.**



**SÉRIE GPC 3000
DA CROWN.
DESIGN INTELIGENTE.**

As selecionadoras de pedidos da Série GPC 3000 são equipadas com poderosos motores fabricados pela Crown e podem ser controladas remotamente através do uso de um controle sem fio, ajudando a aumentar a confiabilidade e a melhorar a produtividade.

Junto com o sistema de gestão de frota InfoLink™, a Crown desafia o pensamento tradicional e permite que o seu negócio seja mais eficiente. Conheça a Série GPC 3000 da Crown e veja como podemos oferecer soluções para os seus resultados finais.

Para mais informações
ligue (11) 4585 4040
crown.com

CROWN
IDEAS THAT ADVANCE

Self storage: crescimento em 2016, com base nas consequências da crise econômica

Fechamento de empresas, mudanças de pessoas físicas, de profissionais liberais e de locais de trabalho acabaram por beneficiar o setor, no sentido de guarda de pertences dos mais diversos tipos.

Embora 2016 tenha sido reconhecido pelo pessimismo no cenário econômico, o setor de self storage obteve algumas vantagens deste cenário desafiador. Com a crise, muitas pessoas se mudaram, escolheram imóveis menores e optaram pelo self storage para guardar pertences que não cabiam

mais nos novos imóveis. As empresas que fecharam, armazenaram a mobília no self storage até conseguirem se reposicionar. Quem decidiu arriscar a vida no exterior, viu no autoarmazenamento uma opção para seus objetos que ficaram no Brasil.

Além disso, o mercado brasileiro cresceu e a concorrência estimulou o aperfeiçoamento e a propagação do setor até então desconhecido.

O comentário é de Mônica Vialle, gerente de propriedade da D-Espaço Self Storage (Fone: 41 3090.3600), administrada pela DCL Real Estate.

Ainda segundo ela, no balanço do desempenho do segmento de self storage



Mônica, da D-Espaço:
“esperamos o aumento da procura dos clientes por novas opções para armazenagem, o que se mostra uma tendência da modernidade”

em 2016, também podem ser apontados alguns problemas.

“Entre eles – diz Mônica –, pode-se mencionar a falta de conhecimento do setor, que ainda precisa ser difundido entre a população média. Por exemplo: self storage é totalmente diferente de guarda móveis, pois traz mais valor agregado e uma série de benefícios e garantias que tornam a comparação desproporcional. Porém, esse desco-

nhecimento do funcionamento real dos selfs faz com que o setor concorra com outras modalidades de armazenamento inferiores, que aproveitam o crescimento do mercado.”

Para o GuardeAqui Self Storage (Fone: 11 3797.3999), apesar da crise econômica, o ano de 2016 também foi positivo. “Primeiro porque oferecemos uma solução que consumidores e empresas precisam – espaços. Quando a economia vai bem, as empresas, principalmente, precisam de espaços para armazenar estoques e usar a logística de distribuição de seus produtos. Quando não vai bem, como aconteceu em 2016, nos procuram para guardar seus bens e arquivos por terem devolvido as salas que alugavam. Mesmo negócios que faliram ou saíram de operações físicas para se dedicar exclusivamente ao negócio virtual passaram a demandar pelos nossos





2,75 t

Transpaleta elétrica



1,6 t

Empilhadeira elétrica patolada



2,0 t

Empilhadeira elétrica retrátil



2,5 t

Empilhadeira a combustão de contrapeso

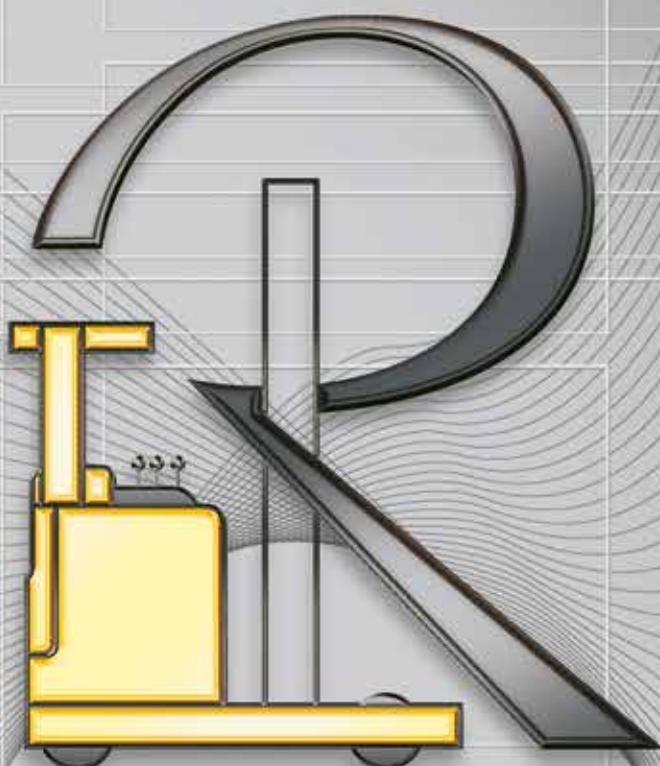


2,0 t

Empilhadeira elétrica de contrapeso

Deixe a Retrak movimentar os seus produtos

designppg.br



Retrak®

Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464

www.retrak.com.br

espaços. Claro que essa é uma agenda triste, mas que demonstra a resiliência do nosso negócio. Preferimos entender que nossa solução ajuda as empresas e as pessoas físicas mesmo nos momentos de dificuldade. Outro ponto importante de 2016 é que o ano foi marcado por uma redução de preço de imóveis, o que também colaborou para nosso plano de expansão", explica Allan Paiotti, CEO do GuardeAqui, num raciocínio igual ao da gerente de propriedade da D-Espaço.

Hans Scholl, sócio-fundador da MetroFit (Fone: 11 3777.8910), também diz ter identificado, em 2016, um crescimento na demanda para a solução de self storage – e isto pelo terceiro ano consecutivo – e que a permanência – prazo de locação – diminuiu minimamente. "Os preços de locação foram reduzidos, mas o segmento não sofreu tanto em comparação com outros do mercado imobiliário."

Ainda de acordo com Scholl, o mercado de self storage está crescendo, liderado por empresas institucionais que têm várias operações, resultando em uma consolidação do mercado com aumento de qualidade do produto. "Através de grandes investimentos na área de marketing, identificamos um aumento no conhecimento da solução de self storage, mesmo sendo pequeno ainda no país", diz o sócio-fundador da MetroFit.

Usuários

Como se pode notar pelos comentários, os usuários do self storage são tanto as pessoas físicas quanto as empresas.

"Historicamente, pessoas físicas são os maiores usuários de boxes individuais para locação. Seja para guardar

artigos de uso sazonal ou por mudaram para imóveis novos, porém com área reduzida, o que naturalmente contribuiu para o crescimento de nosso setor. Novas atividades também passaram a fazer uso desse tipo de autoarmazenagem em 2016, incluindo startups, distribuidores de mercadorias (perfumes, peças, livros), profissionais da moda e do ramo artístico, além dos escritórios de advogados e empresas de contabilidade que, por exigências legais, demandam guarda de documento por longos prazos. As empresas envolvidas em eventos e congressos também passaram a utilizar o self storage pela facilidade e flexibilidade de aumento ou redução de boxes locados conforme a demanda", avalia, agora, Edouard Moreau, administrador da StoraGuarda-Tudo (Fone:

11 5844.5757).

Mônica, da D-Espaço, também aponta os segmentos que mais usaram o Self Storage em 2016. "Tivemos 30% das nossas locações destinadas às empresas e 70% a pessoas físicas. Destacam-se aqueles clientes que procuram o espaço para guardar estoque e documentos, enxoval de crianças e móveis da casa. As empresas são mais calculistas e procuram o self pelo custo-benefício, clientes da necessidade de otimização do espaço; já os residenciais buscam organização da casa e mais conforto à família."

Paiotti, do GuardeAqui, por seu lado, aponta que a maior procura por estes serviços, em 2016, veio de empresas de pequeno porte, que buscaram redução de custos para armazenar imobiliário, estoque e documentação após entregarem suas salas. Há também os casos de quem deixou a operação física para se

concentrar no e-commerce. "Um nicho novo também é o de franquias de shopping center, especialmente de quiosques, que estão usando o GuardeAqui como estoque para seus produtos", diz o CEO da empresa.

Scholl, da MetroFit, salienta que em razão do prolongamento da crise econômica, varejistas e lojistas foram forçados a achar uma solução flexível e imediata para resolver inúmeros problemas relacionados ao espaço, como aumento de estoque, redução de área de venda, soluções logísticas mais eficientes, etc. "Pessoas jurídicas tendem a procurar uma solução mais rápida caso o seu negócio não esteja se desenvolvendo como previsto. Percebemos que a solução de self storage foi descoberta por empresários de diversos segmentos."

Porém – continua o sócio-fundador da MetroFit –, em geral, a quantidade de pessoa física continua crescendo em uma velocidade maior ainda. "Grande parte dos clientes está passando por uma mudança na sua vida e precisa de uma solução imediata, flexível e sob medida."

2017

Quais as perspectivas para o setor neste ano que se inicia?

"Seguindo a tendência de expansão do setor e do próprio conceito de autoarmazenagem, esperamos o aumento da procura dos clientes por novas opções para armazenagem, o que se mostra uma tendência da modernidade, já que as pessoas viajam mais e têm mais mobilidade também. São comuns as transferências de cidade em razão do trabalho, os intercâmbios e, também, a tendência de compartilhamento da vida moderna. Notamos isso tanto nos escritórios compartilhados, quanto no compartilhamento do transporte e das casas. O self faz parte desta nova forma de viver, sem burocracia, com mais liberdade e praticidade. As pessoas não



Paiotti, do GuardeAqui: "já recebemos consultas de empresas que pretendem realizar reformas e vão precisar armazenar seu mobiliário e equipamentos"

M A I O

UMA EDIÇÃO MUITO ESPERADA CATÁLOGO OFICIAL DA

CeMAT SOUTH AMERICA

Venha
participar da
feira dentro
da nossas
páginas.

Nossa revista
estará nas
mãos do seu
cliente!

A revista impressa trará, ainda, informações sobre
EMBALAGENS. Se você é desse segmento, aproveite!

Já o complemento digital Logweb vai
falar sobre **ROBÔS DE PALETIZAÇÃO!**

Como vê, uma edição esperada e anunciada!
Uma grande oportunidade de expor sua marca!

NOSSO COMERCIAL ESTÁ TE ESPERANDO

ENTRE EM CONTATO

FECHAMENTO COMERCIAL: **26/04/2017**

REVISTA

Logweb

11 3964.3744 11 3964.3165

querem mais ficar presas a um lugar ou a uma dívida, mas terem a opção de investir naquilo que precisam pelo tempo que acharem necessário. Entre os desafios, imaginamos que com o crescimento do setor e surgimento de novas marcas, a concorrência mais acirrada vai gerar uma disputa por preços", apostou Mônica, da D-Espaço.

Também otimista, Paiotti, do GuardaAqui, diz que o setor deve continuar crescendo este ano em um ritmo bastante parecido com 2016. "Como a economia começa a dar os primeiros sinais de recuperação, a 'agenda negativa' deve ser superada e esperamos que aumente a procura por empresas que estão investindo, aproveitando a melhora do câmbio para formar estoques de produtos importados. A partir do segundo semestre, como aconteceu em outros momentos de recuperação econômica, essa 'agenda positiva' já deve se materializar. Já recebemos consultas, por exemplo, de empresas que pretendem realizar reformas e vão precisar armazenar seu mobiliário, equipamentos e arquivos. E também esperamos por um aumento de consumo nas grandes cidades, o que torna o self storage um ponto estratégico na gestão logística."

Sobre os fatos que, em 2017, podem influenciar no desempenho do setor de self storage, o CEO do GuardaAqui salienta que tudo começa a partir da expectativa dos agentes econômicos. As pesquisas de mercado apontam que, finalmente, devemos superar a recessão e crescer algo como 1% ou mais. "O real tem se valorizado frente ao dólar e notamos o controle inflacionário. Isso deve estimular o comércio, especialmente de produtos importados. Além disso, notamos que há um ciclo do Banco Central de reduzir os juros e um enorme esforço da equipe econômica em preservar o equilíbrio fiscal. Isso tende a reduzir o custo do capital, estimulando o consumo e o investimento.

Inbox Guarda Tudo e Pronto Espaço unem-se para a criação da SS Self Storage

A Inbox Guarda Tudo e a Pronto Espaço, duas tradicionais empresas do mercado de self storage, anunciam a fusão das suas atividades e a criação da SS Self Storage (Fone: 11 5541.9478). Com três unidades na capital paulista, a SS Self Storage já nasce com potencial para expansão imediata, em imóveis próprios, de 35% da sua área locável. Ao longo deste ano, a empresa ainda pretende inaugurar unidades em cidades com mais de 500 mil habitantes.

A receita para o cresci-

mento da SS Self Storage baseia-se na identificação e conversão de imóveis com as características adequadas para a atividade de armazenamento, atração de investidores que dispõem de instalações vagas em seus portfólios e parcerias com fundos de capital interessados em diversificar. Este último trabalho está a cargo de Marcelo Andrade, empreendedor e consultor de empresas especializado na área de gestão de negócios, fusões e aquisições – também atuou como diretor de multinacionais

nos setores industrial e de bens de consumo.

"Ainda abriremos espaço para a entrada de outros operadores de self storage que buscam ganho de escala e maior abrangência geográfica", afirma Flávio Del Soldato Jr., diretor da Inbox Guarda Tudo. Com essa estratégia, a SS Self Storage terá condições de crescer em um setor hoje marcado pelo avanço de competidores ligados a fundos de investimento. "São empresas que dispõem de muitas unidades e grande capacidade de divulgação".

Se confirmando esse cenário, 2017 tende a ser um ano positivo."

O que pode atrapalhar o setor – ainda segundo Paiotti – são os fatores externos, a economia internacional, mas não parece que esse é um problema mais sério de curto prazo. A economia brasileira está passando por ajustes e isso deve repercutir no aumento do emprego, dos investimentos e do consumo, o que certamente trará benefícios ao setor.

Scholl, da MetroFit, também acredita que uma agressiva redução da taxa de juros poderia viabilizar a retomada do

aumento de alavancagem do investimento imobiliário e turbinar ainda mais a expansão do segmento de self storage. A crise no mercado imobiliário, que se manifesta em poucas transferências de bens reais, continua favorecendo a oportunidade de adquirir imóveis por um preço atraente sem ter de disputar com outros potenciais compradores. Porém – continua o sócio-fundador da MetroFit –, a lenta retomada da economia impacta negativamente as operações em andamento por causa da falta do fator de "mudança".



Solução para a falta de espaço

De acordo com a Associação Brasileira de Self Storage - ASBRASS, operam atualmente no Brasil 216 unidades, que oferecem 390.000 m² de área locável. O Estado de São Paulo concentra o maior número de self storages (103), seguido por Rio de Janeiro (24) e Paraná (14).

A mudança na vida das pessoas físicas ou jurídicas é a maior impulsionadora para a solução oferecida pelas empresas de self storage.

"O ano de 2017 oferece, como 2016, vários desafios. Por um lado, muitas empresas e profissionais precisam se ajustar e se adaptar a uma nova e temporária realidade econômica. Assim, tem sido comum empresas buscarem espaço temporário para guardar equipamentos e móveis, ou profissionais liberais que guardam seus estoques, pertences e

materiais de trabalho. Por outro lado, as oportunidades pontuais e a revolução tecnológica nos remetem a um ambiente digital de captação de interessados em nossos boxes, bem como em comunicação rápida e segura", completa Moreau, Guarda-Tudo.

Novos nichos de mercado

Dada a expansão do segmento, novos nichos de mercado devem ser acrescentados aos já existentes.

Para Mônica, da D-Espaço, estes novos nichos devem ser formados pelo e-commerce e por empresas com pequeno estoque.

"Acreditamos que haverá um crescimento maior do segmento de e-commerce, algo já notado em 2016 e que deve se intensificar em 2017. Há um ciclo de expansão em novos polos de negócios, novos modelos de comer-

cialização online e que demandam por soluções para estocagem e distribuição. Além disso, prestadores de serviços também passaram a demandar mais pelo nosso mercado, especialmente profissionais liberais que atuam nas áreas de tecnologia da informação e precisam de espaços para armazenar peças de informática. Eu diria que o e-commerce será um nicho muito forte esse ano", aponta Paiotti, do GuardeAqui.

Já na visão de Scholl, da MetroFit, a retomada de expansão de alguns grandes varejistas pode resultar em empreendimentos híbridos que juntam operações/prédios de self storage com as dos varejistas. Outra oportunidade é a busca por aumento de eficiência da área ocupada por vários tipos de proprietários, abrindo espaços para self storage coocupar imóveis existentes com áreas ociosas. Logweb

LOGWEB: NAVEGANDO COM A LOGÍSTICA

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



ANUNCIE!

VINNIG



distribuidor autorizado



CARREGADORES DE BATERIA DE ALTA FREQUÊNCIA



Maior vida útil das baterias

Peso reduzido (5kg)

Uso a bordo ou fora do veículo

COMPONENTES PARA VEÍCULOS ELÉTRICOS



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

alimentos & bebidas

Novo caminhão VW para distribuição de bebidas carrega até 5% a mais

Especificamente para atender ao segmento de transporte de bebidas, a MAN Latin America (Fone: 11 5016-1852) lançou o VW Worker 17.230 6x2/4 Distributor, que adota, de forma inédita no segmento, segundo a empresa, solução derivada de um modelo 17 toneladas na versão 4x2 com a instalação de um segundo eixo direcional de fábrica, com todas as garantias da montadora. Com capacidade para carregar até 630 quilos a mais, permite ao frotista levar até 5% a mais por viagem. Desenvolvido numa parceria com a BMB e a Randon, o modelo inclui implemento em alumínio para diminuir o peso total do veículo, enquanto a nova configuração dos eixos abre mais espaço rebaixado na carroceria, facilitando a operação de carga e descarga, além de diminuir a quantidade de pneus demandados – são dois a menos. O rebaixamento do chassi



e a instalação do segundo eixo direcional são realizados na BMB, centro de customizações exclusivo da MAN Latin America, com todas as garantias da montadora. A solução permite um maior número de baías rebaixadas: são seis, duas a mais que na configuração tradicional. Ideal para aplicações mistas de entregas diárias urbanas e intermunicipais, o Worker 17.230 Distributor pode transportar até 13.060 quilos de carga líquida, o equivalente a cerca de 390 caixas de bebidas.

TRX desenvolve parques logísticos para armazenar alimentos e bebidas

A TRX (Fone: 11 4872.2600), empresa que desenvolve, adquire e financia ativos reais, por meio da gestão de produtos de investimento, está construindo dois novos parques logísticos que serão dedicados ao armazenamento de alimentos e bebidas. Em Itaitinga, no Ceará, a empresa está desenvolvendo a fase final de um empreendimento para o armazenamento de alimentos, com área total de 90.000 m² e 23.000 m² de área construída. No espaço haverá um galpão refrigerado e um prédio de escritórios. A previsão é que a obra do empreendimento, localizado às margens da BR 116, km 24, seja finalizada em dezem-

bro. Já em Embu das Artes, em São Paulo, a TRX entregou a primeira fase de um parque logístico para armazenamento de cervejas e outras bebidas. A segunda fase será desenvolvida ainda este ano. O espaço, localizado no Rodoanel Mário Covas (SP-021), km 30, tem 340.000 m² de área total e 15.000 m² de ABL (Área Bruta Locável) potencial em um galpão. O empreendimento contará também com um edifício de apoio operacional, área de lazer, área de manutenção, oficina para empilhadeiras e caminhões, área para abastecimento a diesel e gás, estações para tratamento de esgoto, cabine primária e geradores.

Em SC, Trebeschi inaugura nova unidade para a seleção e distribuição de tomates

Uma das principais produtoras e distribuidoras de tomates do país, a Trebeschi (Fone: 34 2109.9000), acaba de inaugurar um novo packing house – ou unidade de beneficiamento – no município de Lebon Régis, no oeste de Santa Catarina. O centro será responsável pela distribuição de frutos a todo o Brasil e a alguns países da América do Sul, com a utilização das tecnologias modernas para o controle de qualidade. A empresa já conta com um packing house em Araguari, MG, e pontos de distribuição no Ceagesp, em São Paulo, SP. "Rastreamos nossos frutos desde a colheita até a entrega aos supermercados. Eles são classificados eletronicamente de forma rigorosa e embalados de maneira a atender diferentes públicos e exigências. Depois de passarem pelo packing house, são transportados sob refrigeração, garantindo qualidade em todo o ciclo", explica Edson Trebeschi, presidente da companhia. Na unidade de beneficiamento, os frutos são analisados por máquinas importadas, que realizam classificações por sensores de fotocélulas capazes de identificar 120 tonalidades diferentes de cores.

Chiquinho Sorvetes assume operação logística e otimiza processos

A Chiquinho Sorvetes (Fone: 17 3211.8200), considerada líder no segmento e a maior rede de sorveterias do Brasil – a empresa tem 35 anos de experiência no mercado de sorvetes e possui três modelos de negócios, loja em shopping, loja de rua e quiosque –, encontrou desafios na distribuição de seus insumos para a rede de franquias, que hoje conta com mais de 380 unidades em todo o Brasil. Uma empresa terceirizada era responsável pelo processo, mas ainda havia casos de desabastecimento na rede por conta de problemas na entrega. Por isso, a CHQ Companhia de Franchising, holding responsável da marca Chiquinho Sorvetes, resolveu criar a própria operação logística, e nasceu a OLP Logística e Armazém. Em meados de 2015, a rede alugou um galpão na cidade de Mirassol, SP, e abriu seu primeiro Centro de Distribuição. "No começo foi bastante difícil para atender todas as necessidades da rede, mas aos poucos os problemas foram sendo sanados e atualmente este trabalho é um dos mais preciosos dentro do grupo, já que agora vamos



direto ao nosso franqueado, sem ter gastos com empresas terceirizadas", afirma Abner Alouan, responsável pela área de logística da empresa. Após seis meses de experiência, a OLP se mudou para um local mais apropriado para suas necessidades e para atender a uma futura expansão para até 1.000 lojas. Com investimento inicial de R\$ 600 mil, a empresa atualmente está instalada num galpão de 9.000 m² de área total, contando com cerca de 50 funcionários que gerenciam os insumos recebidos de 27 fornecedores, e com distribuição direta de suprimentos para todos os franqueados em território nacional. **Logweb**

RAMPA MÓVEL *Custom*

MOVIMENTE SUAS CARGAS COM A RAMPA MÓVEL GKL.

www.rampamovel.com.br

Power 12 ton



GKL - INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

tel: (011) 4828-1835 e (011) 4828-1916

email: gkl@gkl.com.br

site: www.gkl.com.br



Não importa onde está a necessidade do seu cliente. A solução está na TVH-Dinamica.

Na fábrica ou no campo, peça que a gente tem!

Mais de 160 mil itens de todas as marcas, nas linhas de movimentação, industrial e agrícola. Estoque global com 600 mil itens, atendendo mais de 21 milhões de referências de máquinas diversas.

Peças para empilhadeiras, plataformas aéreas e equipamentos portuários



Peças para tratores e máquinas agrícolas



TOTAL SOURCE TRACTORCRAFT bepo

TVH DINAMICA

Rua Francisco Foga, 840 • Distrito Industrial • Vinhedo/SP
Telvendas: 19 3045-4251 • www.tvh-dinamica.com.br

CeMAT
SOUTH AMERICA

Visite a TVH-Dinamica na CeMAT
Transmecanica Expo Center - Hall B - Estande E-21
São Paulo - 16 a 19/05/2017



experiência

Aluno da Unicamp acompanha o dia do presidente da MAN

Selecionado para participar do programa CEO por um Dia, da Odgers Berndtson em parceria com o Grupo Estado e a PDA International, Leonardo Yun Ho Lee, aluno da Faculdade de Engenharia de Alimentos (FEA) da Unicamp, SP, conquistou a oportunidade de acompanhar o dia de Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America, uma das maiores fabricantes de caminhões do mundo.

O dia do jovem começou às 7h30 na sede da empresa, em São Paulo, quando encontrou o supervisor de Recursos Humanos, que lhe explicou como seria o dia de Cortes e qual seria a sua participação. O presidente já estava em reunião com seus assessores, e Leonardo acompanhou parte desse encontro, que tratava dos detalhes da agenda do presidente. "Ele me ajudou a ficar mais à vontade em um ambiente de figuras do alto escalão. Fez questão que eu me sentasse ao seu lado", conta.

Era uma reunião atrás da outra: de área, de diretoria, do conselho, inclusive durante o almoço. "Trocamos experiências profissionais e pessoais com o presidente. Quando as reuniões tinham assuntos sigilosos, eu era aconselhado por Lineu Takeyama, vice-presidente da MAN da área de RH", explica. Após o almoço, Cortes o conduziu a uma sessão de fotos para a revista *Istoé Dinheiro Rural*.

Das conversas com o presidente, o estudante absorveu muitos ensinamentos sobre o mundo corporativo e a carreira, frutos de anos de experiências de Cortes junto à MAN e à Volkswagen.



Leonardo absorveu muitos ensinamentos sobre o mundo corporativo e a carreira, frutos de anos de experiência de Cortes junto à MAN e à Volkswagen

O "expediente" para Leonardo terminou às 18h30. Cortes ainda estava trabalhando quando eles se despediram.

Após esse encontro, Leonardo acredita que todo jovem que deseja ter sucesso como líder deveria passar por esse tipo de iniciativa. "É através de uma rica experiência como 'sombra' de um CEO que se desperta de forma vigorosa o potencial de cada um", aponta.

Leonardo tem muito interesse na área de gestão. "Cortes é um exemplo claro de liderança a ser seguido. Sempre cumprimenta a todos pelo nome, atende a todos, apesar da pressa, e dá toda atenção aos que necessitam de suas orientações", destaca. **logweb**

Mais do que serviços, a MODERN Logistics oferece a solução logística definitiva para sua empresa.

Com modernas estruturas e as mais avançadas tecnologias do mercado, temos as ferramentas para integrar toda cadeia logística com qualidade, segurança e custos competitivos.



Com a MODERN Logistics, sua empresa tem toda a experiência e os serviços de um operador logístico com a agilidade e segurança de uma companhia aérea cargueira.



GLP IRAJÁ (RJ)
140.537 m²
de área total



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)
342.905 m² de área total



GLP CAMPINAS (SP)
181.266 m² de área total



GLP GRAVATAÍ (RS)
97.421 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) – 34.995 m² de área total

Condomínio Empresarial Barão de Mauá (SP) – 24.703 m² de área total | Condomínio Empresarial Atibaia (SP) – 19.323 m² de área total

GLP Louveira IV (SP) – 18.854 m² de área total | GLP Jandira II (SP) – 18.147 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 - (21) 3570-8180

GLP
Together, we make a difference.