

REVISTA

Logweb

www.logweb.com.br

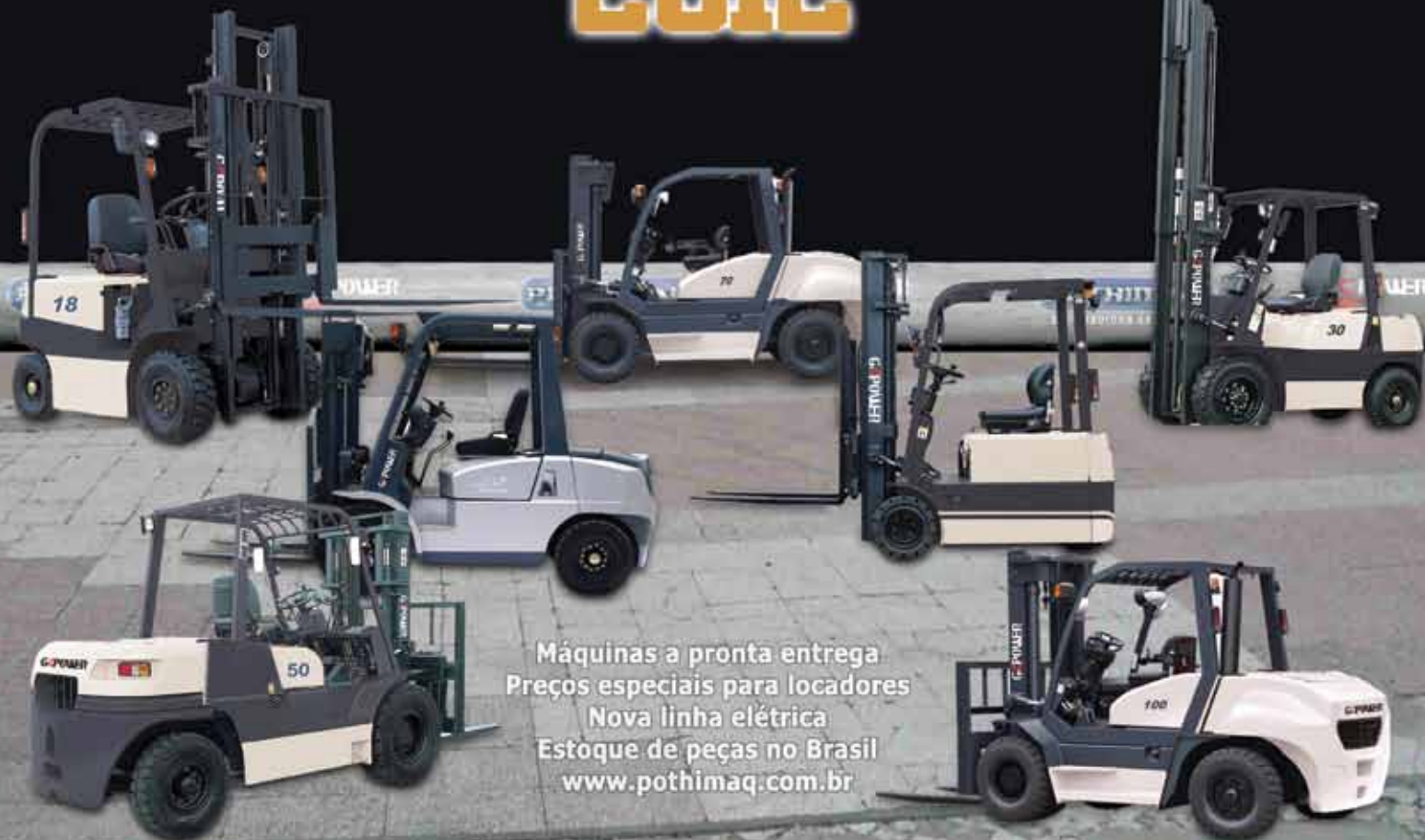
referência em logística

POTHIMAQ

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

GC POWER
Tallit

2012



Máquinas a pronta entrega
Preços especiais para locadores
Nova linha elétrica
Estoque de peças no Brasil
www.pothimaq.com.br

REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br | edição nº 119 | Jan | 2012 | R\$ 12,00 |

referência em logística



**Empilhadeiras:
Fabricantes,
distribuidores,
importadores
e locadores**

Portas automáticas industriais



AUXTER 10 ANOS DE SUCESSO NA DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DE CLASSE MUNDIAL

Fundada em 2002, a Auxter não para de crescer:

- São 9 unidades no Estado de São Paulo;
- Mais de 100 veículos na sua frota;
- Mais de 1750 Máquinas e Equipamentos vendidos somente em 2011, sendo 1430 equipamentos novos;
- Mais de 11.000 máquinas e equipamentos novos e usados vendidos em todo Brasil nos últimos 10 anos.

Cliente Satisfeito é Sucesso Garantido.

"A importância que a Auxter dá a seus clientes, independentemente do nome, porte ou posição no mercado, despertou em mim o interesse pela empresa, e, principalmente, por continuar sendo seu cliente."

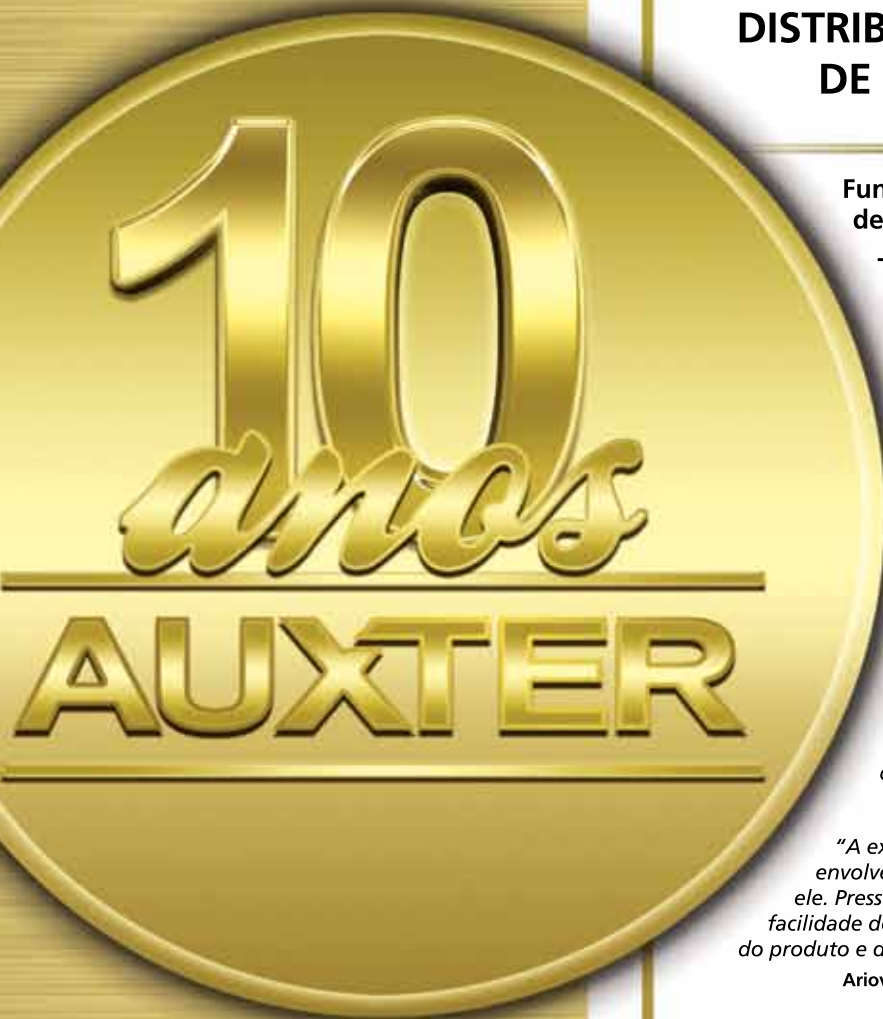
Jader José Trisuzzi / Diretor da Casa & Cia

"A excelência do serviço prestado ao cliente não envolve apenas o atendimento ou a relação com ele. Pressupõe outros itens: garantia de continuidade, facilidade de aquisição, entrega em tempo real e qualidade do produto e do serviço. A Auxter garante tudo isso."

Ariovaldo Silvio Zapacosta / Diretor da Empiza Empilhadeiras Zapacosta Ltda.



Foto ilustrativa dos produtos.



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



**Redação, Publicidade,
Circulação e Administração**
Rua dos Pinheiros, 240 - conj. 12
05422-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax: 11 3081.2772
Nextel: 11 7714.5379 ID: 15*7582

Redação
Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

Editor

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

Redação

Mariana Mirrha (MTB/SP 56654)
redacao2@logweb.com.br
Rafael Mainardi
redacao3@logweb.com.br

Diretoria Executiva

Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças

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

Diretoria Comercial

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

Assistente Comercial

Júlia Gonçalves
comercial@logweb.com.br

Gerência de Negócios

Nivaldo Manzano
Cel.: 11 9701.2077
nivaldo@logweb.com.br

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes

Editorial

Começar, de novo

É começo de ano e hora de começar tudo de novo. Com certa “preguiça”, não vamos negar, não é mesmo?

Mas, fazer o quê, é preciso retomar a vida, os negócios, as obrigações e, por que não?, os prazeres.

Para sair do lugar comum, por que não buscarmos fazer, neste ano, algumas coisas diferentes, que nos tragam benefícios pessoais, profissionais e também para o próximo e o planeta? Além de nossas obrigações, poderíamos fazer mais ... e mais. Pense nisto.

Mesmo considerando os “perigos” de uma crise mundial, podemos fazer sempre o melhor, sem nos deixar abater ou esmorecer. Como se diz, é nas crises que se cresce, que nascem as grandes ideias, os grandes negócios. Nós, da Logweb Editora, por exemplo, pretendemos fazer neste 2012 mais ainda do que fizemos nestes 10 anos de publicação impressa, sem nos amedrontarmos e buscando oferecer ainda mais para os nossos leitores e anunciantes.

É, 2012 marca os 10 anos do início da Logweb impressa, primeiro no formato de jornal, depois como revista. Mais um motivo para comemorarmos juntos com nossos leitores e anunciantes, graças a quem creditamos o nosso sucesso. Outras ações também serão tomadas pela Editora neste novo ano, visando levar ainda mais longe o nome da revista e, como isto, também o nome daqueles que confiam em nossa publicação.

Bem, vamos falar um pouco sobre esta edição da revista. Ela é quase que totalmente dedicada ao segmento de empilhadeiras. Além de tabelas com informações sobre as máquinas disponíveis e dados sobre os locadores destes equipamentos, ouvimos a opinião de representantes de empresas fabricantes, distribuidoras e importadoras, bem como dos locadores, falando sobre o ano que passou e as perspectivas para este 2012 em termos de mercado e de economia.

Pelo seu conteúdo, esta é uma edição tradicional da Logweb, que acaba sendo utilizada por todo o ano como fonte de consulta na hora de escolher as empilhadeiras ou fazer o locação das mesmas.

Outro destaque desta edição inclui as portas rápidas industriais, onde representantes de empresas do setor falam sobre as características do mercado no Brasil, usos mais frequentes destas portas, o que considerar na escolha, as consequências da escolha errada, as tendências e os benefícios que estes tipos de porta trazem em termos de logística.

Bem, tem mais nesta edição. Deixamos para o leitor descobrir.

Wanderley Gonelli Gonçalves

Editor



Sumário

Empilhadeiras

Fabricantes:

Previsão de crescimento sustentado para 2012 8

Distribuidores:

Produtos chineses mudam dinâmica do mercado 16

Importadores:

Incertezas mundiais adiam a compra de empilhadeiras 24

Locadores:

Segundo semestre mostra clientes cautelosos para fechar negócios 28

Entrevista

Wolfgang Pech fala sobre as ações da Deutsche Messe no Brasil 6

TI

Centro Sul cresce 70% ao utilizar sistema WinThor Distribuidor 37

Especial

Portas rápidas industriais mostram novas oportunidades para agilizar a produção 44

Notícias rápidas

..... 23, 36, 40, 47 e 50

NEGÓCIO FECHADO

..... 56

Alimentos & Bebidas

Vinhos, sucos e coolers

Vinícola Aurora exporta para os cinco continentes com logística bem integrada

..... 48

Logística & Meio Ambiente

Tintas

Parceria entre C&C, Coral e Gerdau otimiza captação de latas de tinta

..... 50

Multimodal

Operador logístico

Salvador Logística inaugura novo armazém em Guararema

..... 52

Armazém

ID Logistics passa a atuar com armazéns gerais e inaugura unidade em Jaguariúna, SP

..... 54

Análise Setorial

Setcesp: em busca de um ano mais favorável para a categoria 40

GS1 Brasil tem saldo positivo de seu trabalho em 2011 42

Agenda 58

Carta ao leitor

Ano Novo, vida nova, com muita coragem, sim senhor!

Caro amigo leitor,

Costumamos, nessa época do ano, colocar em prática nossas ideias, novos projetos e tudo aquilo que planejamos, tanto no campo pessoal quanto profissional, certo? Errado? Nem tanto. Desta vez, parece que estamos “em compasso de espera”, aguardando os acontecimentos e seus respectivos desfechos vindos do lado ocidental do velho continente. Obviamente não diria aqui para ignorarmos essa situação, até certo ponto catastrófica para algumas economias, mas que para nós, brasileiros, pode não ser boa, mas não chega a ser o fim do mundo. Em outras ocasiões, nesta mesma coluna, já falei da “formação profissional” que adquirimos ao enfrentarmos turbulências geradas internamente, algumas até maiores do que as que se vive hoje. Que o diga, por exemplo, os tais Planos Verão, Primavera, Collor e Zélia e toda a coleção que já conhecemos de cor e salteado. Lembrado isso, temos que, obrigatoriamente, confiar na nossa capacidade de superar esses obstáculos, no nosso potencial de reverter problemas em soluções, de encontrar saídas para os “túneis sem luz”, de virar o jogo, nem que seja aos 45 minutos do segundo tempo. Não estou aqui divagando em cima de qualquer utopia, haja vista o sucesso dos nossos executivos, que são uns dos mais valorizados no mercado mundial para dirigir as grandes multinacionais. Diante disso é que não podemos nos deixar contaminar e abater pelas notícias negativas vindas de fora. Agora é hora de trabalho duro sim, mas, também, de muita criatividade e arrojo, não se esquecendo de olhar onde se pisa, mas jamais perder o horizonte de vista!

Então, que venha 2012, já que a história dele é a gente que vai escrever!

Forte abraço!



Luís Cláudio Ravanelli Ferreira

Diretor administrativo/finanças da Logweb Editora



PREMOENG

SOLUÇÕES CONSTRUTIVAS

Locação, Venda, Galpões para
Logística, Áreas Industriais e Comerciais

Desenvolvimento e formatação de
construção sobre medida, “**built to suit**”

Construções modernas, flexíveis e
inteligentes para a solução do seu negócio
em logística e corporativo



11 3714-2206

Premoeng Empreendimentos Imobiliários Ltda.
Av. Dr. Candido Mota Filho, 545, cj. 36
Vl. Francisco - 05351-000 - São Paulo - SP
premoeng@premoeng.com.br

www.premoengimoveis.com.br

Entrevista

Wolfgang Pech fala sobre as ações da Deutsche Messe no Brasil

O vice-presidente sênior da promotora alemã de feiras veio ao Brasil para falar sobre a exportação de projetos de sucesso da DMAG para o Brasil e os preparativos para a segunda edição da CeMAT, em 2013.



Wolfgang Pech, vice-presidente sênior da Deutsche Messe AG, esteve no Brasil no período de 21 a 24 de novembro último. E, durante sua estada, abordou, em um almoço com jornalistas, a exportação de projetos de sucesso da DMAG para o Brasil e os preparativos para a segunda edição da CeMAT SOUTH AMERICA, que acontecerá em 2013. Ela também falou sobre a estréia, no Brasil, da MDA SOUTH AMERICA, que vai acontecer juntamente com a CeMAT. A MDA é uma das principais feiras mundiais dedicada aos setores de hidráulica, pneumática, mecânica e elétrica. Pech também visitou alguns clientes potenciais para a CeMAT SA e MDA AS e participou da reunião na Abimaq – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, quando foram abordadas as questões de consolidação da CeMAT SA, bem como sobre os eventos regionais da CeMAT SA previstos para 2012. Também esteve na UBRAFE – União Brasileira de Promotores de Feiras, quando obteve um panorama geral das feiras no Brasil.

Além do cargo já citado, Pech é diretor da Hannover Fairs International e trabalha há mais de 25 anos na Deutsche Messe AG, ocupando ao longo de sua carreira cargos executivos desde 1990.

Como vice-presidente sênior da Deutsche Messe S/A, ele tem total responsabilidade referente à exposição mundialmente reconhecida, CeMAT Hannover – feira líder mundial

de intralógica que acontece em Hannover, na Alemanha, com cerca de 1.100 expositores de 60 países expondo seus produtos, tecnologias, inovações e soluções intralógicas em mais de 82.000 m² de área líquida. Pech também tem total responsabilidade pela CeMAT Network mundo afora, incluindo sua expansão e definição de Feiras CeMAT e eventos comerciais de intralógica no mercado global (fora da Alemanha). Como diretor da Hannover Fairs International Ltda., ele tem total responsabilidade por todos os eventos da Hannover Messe mundo afora, incluindo o desenvolvimento estratégico e a expansão de eventos já existentes, assim como o desenvolvimento e a definição de novas feiras e eventos comerciais do portfólio que compõe a Hannover Messe.

Acompanhe agora a entrevista exclusiva concedida por Pech à revista *Logweb*, falando sobre os planos mundiais e no Brasil das organizações onde tem função primordial, bem como sobre a visão que têm do nosso país.

Logweb: Por que a DMAG está investindo em eventos no Brasil?

Pech: A América do Sul desempenha um papel importante na estratégia de expansão internacional da Deutsche Messe. Para os nossos clientes, o Brasil é o mercado mais importante entre os emergentes. A economia está crescendo, assim como a demanda por soluções logísticas modernas. Muitas das principais indústrias estão demonstrando

interesse pela CeMAT SOUTH AMERICA e trarão seus mais recentes equipamentos e soluções logísticas para esta região.

Logweb: Quais as perspectivas em relação ao país? Como a DMAG vê o Brasil?

Pech: O Brasil apresenta uma taxa estável de crescimento de 5% e vemos oportunidades em muitas áreas, particularmente em logística e infraestrutura. À medida que a economia cresce, esses dois setores precisam ser modernizados, seguindo o ritmo do crescimento econômico.

Logweb: Quais os planos futuros da empresa?

Pech: Atualmente, temos eventos relacionados à CeMAT na China, no Brasil, na Índia, Rússia e Turquia. Estamos em constante conversação com os principais atores do setor de logística, sobre onde estão as novas oportunidades e que tópicos podem ser mais bem desenvolvidos.

Logweb: Fale sobre os resultados da CeMAT 2011 para a DMAG.

Pech: Estamos muito contentes com os resultados. A CeMAT SOUTH AMERICA contou com a participação de 213 empresas expositoras, de 20 países, e com a presença de 12.512 visitantes, de 32 países, numa área de exposição de 16.000 m². A feira é uma vitrine para as mais recentes tecnologias e soluções em logística, onde os visitantes podem experimentar as últimas inovações do mercado

CeMAT
SOUTH
AMERICA

internacional. Em 2011, foram realizadas 64 apresentações ao vivo, bem como o Fórum Internacional de Intralogística e Cadeia de Fornecimento, um evento para COOs, VPs, diretores e gerentes de logística e cadeia de fornecimento.

Logweb: Quais as novidades da CeMAT 2013?

Pech: Atualmente estamos na fase de planejamento, assim como nossos expositores. Hoje podemos dizer que contamos com o grande compromisso por parte de nossos principais clientes. Vamos desenvolver ainda mais o programa de apoio para informar os visitantes sobre as últimas tendências e as melhores práticas.

Logweb: Como estão os preparativos para a CeMAT 2013? Como estão as vendas dos estandes?

Pech: Nossos expositores estão esperando ansiosamente pela próxima CeMAT SOUTH

AMERICA. Mais de 150 empresas já se cadastraram, inclusive os grandes líderes do setor, como a Clark, a Continental, a Crown, a Demag Cranes, a Hyster, a Jungheinrich, a Linde, a Michelin, a Sick, a Still, a Toyota e a Yale.

Logweb: Fale sobre a realização da MDA SA em 2013: como será a feira, perspectivas, etc.

Pech: Teremos a MDA SOUTH AMERICA junto com a próxima CeMAT SOUTH AMERICA, em março de 2013. Empregaremos na América do Sul um formato semelhante ao que usamos na China. A MDA e a CeMAT se complementam perfeitamente – já testamos isso, com sucesso, em outros países. O mercado sul-americano tem um grande potencial para o setor de intralogística, assim como para as empresas de transmissão de potência e do setor de tecnologia de controle. Também estamos pensando em acrescentar, futuramente, outras feiras que

complementem o programa existente.

Logweb: Quais outros eventos a DMAG planeja para o Brasil?

Pech: A Deutsche Messe mantém atividades no Brasil há 30 anos. Estabelecemos a Hannover Fairs Sulamérica, nossa subsidiária no Brasil, em 1999, com escritórios em São Paulo e em Curitiba. Juntos, já elaboramos e realizamos eventos para o mercado sul-americano como a Mercopar, feira internacional de subcontratação, em Caxias do Sul, e a BITS, em Porto Alegre.

Logweb: Fale sobre a atuação da DMAG no mundo: feiras que realiza, onde, etc.

Pech: Atualmente, temos feiras em seis dos sete continentes. Há anos estamos ativos nos países BRIC, porém a nossa meta é oferecer aos nossos clientes oportunidades de crescimento

em todo o mundo, nos setores industriais em que somos líderes. Por exemplo, lançaremos a Africa Infrastructure, em Johannesburgo, em maio de 2012; a Industrial Automation North America, que acontecerá pela primeira vez em Chicago, em setembro de 2012; e estamos iniciando nossas atividades na Indonésia.

Logweb: Ainda em termos mundiais, quais as novidades?

Pech: Estamos em constante conversação com nossos clientes e parceiros a respeito das mais recentes questões e tendências nos diferentes setores industriais. Em estreita cooperação com eles, desenvolvemos novos tópicos para as feiras já existentes, exportamos marcas bem conhecidas de Hannover para os mercados emergentes no mundo todo e, às vezes, criamos uma feira nova, independente. Então, com certeza vocês podem esperar para ver novos tópicos e, talvez, até novas feiras. ●

Falta espaço para armazenagem? A Nautika tem a solução.



Coberturas 02 águas em zinco



Vãos livres de 10 a 40 metros



Pé-direito de 5 e 6 metros



NAUTIKA
A cobertura certa para o seu empreendimento.

Coberturas 02 águas em lona - vãos livres de 10 a 40 metros

entre em contato conosco:
11 **2462-4622**
coberturas@nautika.com.br

Venda e Locação

nautikacoberturas.com.br

Empilhadeiras

Fabricantes: previsão de crescimento sustentado para 2012

O ano de 2011 começou em crescimento, mas desacelerou no segundo semestre. A expectativa é que em 2012 o setor supere as incertezas econômicas mundiais e cresça acima de 5%, em média.



Kfuri, da Byg Transequip: o mercado de empilhadeiras elétricas não cresceu tanto quanto era esperado em 2011

O ano de 2011 vai ficar marcado por duas fases bem claras no segmento de empilhadeiras. A primeira se refere à próspera economia do primeiro semestre, bastante ativa, com números de venda projetando crescimento acima de 10% em relação ao ano anterior. No entanto, no início do segundo semestre o governo tomou ações para diminuir o consumo com o objetivo de não permitir que a inflação saísse do controle, e esse momento coincidiu com os indícios de crise na Europa, que acabaram postergando as aquisições nos meses subsequentes e, provavelmente, as decisões sobre futuros investimentos no setor.

Esse panorama sobre o segmento de empilhadeiras de 2011 foi ressaltado pelo diretor comercial da América Latina da Liugong Latin América (Fone: 31 3225.3392), Bruno Barsanti. De acordo com ele, a crise provocou aumento do dólar frente ao real, impactando nos custos de equipamentos importados e, provavelmente, nos preços do mercado em geral. “Esses fatores influenciaram nos números finais do setor em 2011, que provavelmente resultará numa taxa de crescimento inferior a 10% em relação ao ano anterior”, afirma.

Com observações semelhantes segue José Eduardo Kfuri, diretor industrial da Byg Transequip (Fone: 11 4448.1312). Para ele, houve claro crescimento em relação a 2010, embora o mercado de empilhadeiras elétricas não tenha crescido tanto quanto se esperava.

O aquecimento do mercado no início simbolizou uma mudança na sazonalidade de vendas do setor, com vendas expressivas em janeiro e fevereiro e um final de ano não tão interessante, como costuma ser.

Os amplos resultados alcançados em 2010 foram responsáveis por uma grande expectativa de vendas para 2011. De acordo com Guilherme Martinez, gerente comercial da Hyster – NMHG Brasil (Fone: 11 5548.3000), o mercado de empilhadeiras esperava bater a casa das 24,5 mil unidades embarcadas esse ano. No entanto, a perspectiva não será alcançada, e deve-se chegar ao máximo de 22 mil unidades embarcadas.

“No primeiro semestre de 2011, o mercado teve um crescimento de dois dígitos comparado ao mesmo período de 2010. Porém, a partir de julho, foi iniciado um processo de desaceleração, fechando no mês de outubro com crescimento de apenas 2,8% em relação a 2010. A expectativa é que o ano terminou com pouca diferença ou mesmo empate com o mercado do ano passado”, analisa Markus Grallert, diretor geral da Jungheinrich Brasil (Fone: 11 4815.8200).

Adriana Firmo, general Manager da Still Brasil (Fone: 11 4066.8100), concorda que o mercado de empilhadeiras deve ter fechado 2011 com vendas próximas às de 2010. Segundo ela, pelos dados da World Industrial Trucks Statistics - WITS, a projeção era que 2011 fechasse com comercialização em torno de 24 mil equipamentos, entre empilhadeiras e paletes no país, o que representaria um crescimento de 5% em relação a 2010.

“O ano de 2011 foi bem atípico, com muitos altos e baixos no mercado de empilhadeiras. Começamos o ano com bons resultados, principalmente devido à inércia do ótimo segundo semestre de 2010. A Palettrans, como indústria, sentiu uma forte queda no mercado no mês de maio e, felizmente, nos

meses seguintes até hoje nosso faturamento foi crescente. Nos últimos meses tivemos números de faturamento similares a 2010. Apesar das oscilações, o mercado de empilhadeiras elétricas cresceu em 2011 e já podemos ver uma tendência à estabilização. A possibilidade de uma crise econômica mundial gera grande incerteza para compradores e, infelizmente, deixa o mercado um pouco retraído. Em 2011, na linha de equipamentos manuais, sofremos como nunca com a concorrência chinesa. Entretanto, esperamos que, com esta pequena alteração no câmbio, possamos manter nossa liderança no mercado brasileiro”, resume o ano para o setor o gerente comercial da Palettrans Equipamentos (Fone: 16 3951.9999), Amadeu Ignácio de Faria.

Impulsionadores e obstáculos de 2011

“O fato que mais afetou o nosso mercado foi a alta elevação dos juros no primeiro semestre, reduzindo, assim, qualquer expectativa das empresas investirem mais para produzir mais. Logicamente que não ocorreu o desempenho tão esperado da economia em 2011, da mesma forma que ocorreu em 2010”, avalia Martinez, da Hyster. Segundo ele, 2011 se iniciou com uma demanda de crescimento de 7 a 8% de crescimento do PIB e terminou bem mais branda e suave, com uma perspectiva de crescimento de 3 a 4 % no máximo, o que influencia nas expectativas de negócios de uma forma geral. Como o único fabricante de empilhadeiras a combustão no Brasil, segundo ele, a empresa foi afetada pelo aumento da taxa FINAME que saiu de 4,5% para 7% a 8%, que, embora ainda deixe estes valores



A Translovato entregou com qualidade.
A Honda entrega o prêmio.

AMS1



No trânsito somos todos pedestres.



No nosso destino é servir melhor você.

Transportadora Translovato. Vencedora do Programa de Reconhecimento de Transporte 2011.

Avaliada nos critérios de pontualidade, atendimento, processo e sustentabilidade, a Transportadora Translovato foi eleita a melhor do País em performance de entrega de peças de reposição para a Rede de Concessionárias Honda. Um reconhecimento a quem faz a qualidade Honda chegar em primeiro lugar.



HONDA

PEÇAS GENUÍNAS

bem competitivos em relação às taxas disponíveis no mercado brasileiro, tiraram a alta taxa de atratividade que havia em 2010. “Além disto, no primeiro semestre ocorreram momentos da taxa do dólar em torno de R\$ 1,55, aumentando ainda mais a competitividade de máquinas importadas, principalmente as asiáticas, que representaram

um volume jamais visto neste mercado”, continua.

O aumento da taxa FINAME também é motivo dado pelo gerente geral da Linde (Fone: 11 3604.4755), Mathias Papenburg, para o comportamento do mercado em 2011. “A expectativa de aumento para a taxa FINAME antecipou várias vendas no primeiro semestre. Os fabricantes

foram mais agressivos em estoques e preços. No segundo semestre, a incerteza por conta da crise econômica parou muitos dos projetos de nossos clientes”, salienta.

O crescimento tímido do mercado foi influenciado pela crise econômica mundial e pelo cenário de incerteza que se instalou principalmente na Europa, para

Adriana, da Still Brasil. Mesmo que em menor escala, o mercado de movimentação de materiais no país foi afetado, fazendo com que muitos investimentos fossem postergados ou até mesmo cancelados, principalmente nas indústrias de máquinas e equipamentos. “A manutenção do Programa BNDES de Sustentação

Fabricantes de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		Byg	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Hyster (Nacco) 11 5548.3000	Junghein- rich 11 4815.8200	Linde 11 3604.4755	Liugong 31 3225.3392	Palettrans 16 3951.9999	Still (Kion South America) 11 4066.8100	UN Forklift 19 8111.9222	Yale (Nacco) 11 5683.8500	
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg	X		X	X	X			X	X	X	
		até 1300 kg	X		X	X	X			X	X	X	
		até 1500 kg	X		X	X	X			X	X	X	
		até 1600 kg	X		X	X				X	X	X	
	48 V	até 1500 kg	X		X	X	X	X			X	X	X
		até 1600 kg	X	X	X	X	X			X	X	X	
		até 1800 kg	X	X	X	X	X	X		X	X	X	
		até 2000 kg	X	X	X	X	X	X		X	X	X	
	80 V	até 1600 kg	X		X						X		X
		até 1800 kg	X		X			X			X		X
		até 2000 kg	X	X	X	X	X	X			X		X
		até 2500 kg	X	X	X	X	X	X			X		X
		até 3000 kg			X	X	X	X			X	X	X
		até 3500 kg			X	X	X	X			X	X	X
		até 4000 kg				X	X	X			X	X	X
	Rebocador elétrico	até 2000 kg		X		X	X	X			X		X
até 3000 kg			X		X	X	X					X	
até 6000 kg			X	X	X	X	X			X		X	
até 25000 kg			X			X	X			X		X	

do Investimento para o financiamento de empilhadeiras, a taxas e prazos de pagamento atrativos para os produtos fabricados no Brasil, ajudou a manter o nível das vendas num patamar sustentável. No entanto, muitas empresas adiantaram suas compras por esta modalidade no começo do ano, o que também explica parte da desaceleração do mercado no segundo semestre de 2011", comenta.

Para Barsanti, da Liugong Latin América, é possível fazer uma lista de motivos que justifiquem os movimentos do segmento realizados em 2011. Do lado positivo temos a taxa cambial favorável, antes do pico de setembro, facilitando a aquisição de bens, especialmente os importados, proporcionando livre concorrência; a política de projetos de infraestrutura em crescimento, aquecendo o consumo em alguns setores, e a aproximação da Copa e das Olimpíadas, fator que ainda não surtiu o efeito

esperado e que continua com uma promessa futura. Pelo lado negativo, a possibilidade de crise internacional posterga decisões das empresas e dos consumidores e a política brasileira, com cinco ministros renunciando aos seus cargos, travando muitos projetos do governo e negócios correlatos.

Eventos esportivos que deverão ocorrer nos próximos anos no Brasil são considerados propulsores do segmento. "Como não podia deixar de ser, a perspectiva da Copa de 2014 e das Olimpíadas de 2016 representaram um inegável impulso para o setor, o que esperamos que perdure durante os próximos 4 anos", espera Kfuri, da Byg Transequip, que continua: "por outro lado, a crise na Europa não deixou de trazer muita cautela para o nosso mercado, o que explica, para muitos, um segundo semestre de vendas não tão boas, mas de um claro aumento na demanda de locação de equipamentos, manutenção e venda de peças de reposição".

A crise na Europa e nos Estados Unidos também é lembrada por Grallert, da Jungheinrich, como um ponto negativo para o mercado, influenciando na decisão de investidores no país. Para ele, 2010 foi um ano em que a demanda por equipamentos de movimentação teve um pico acima do esperado, o que dificultou o crescimento acima desta taxa em 2011, que foi um ano mais de consolidação do que de crescimento.

Perspectivas para 2012

Apesar de bons índices esperados para 2012, por parte de algumas empresas do setor, para Faria, da Paletrans, o ano é uma grande incógnita. Segundo ele, existe o contraste entre o bom momento que o Brasil está passando por sediar a próxima Copa do Mundo e as Olimpíadas em 2016, fazendo com que o país seja muito comentado no exterior, e a possibilidade de sofrermos as consequências de uma crise



Barsanti, da Liugong: o crescimento da demanda em 2012 virá acompanhado de um aumento da concorrência

mundial que pode vir. "Existe uma possibilidade de o mercado de máquinas se estabilizar em 2012 e, por isso, a Paletrans está se preparando para enfrentar um mercado retraído", alerta.

Ainda com a incerteza por parte de alguns players do mercado, já

...lll RODACO

10:52 AM



The advertisement features three vertical panels showcasing different tire models. The left panel shows a tire with the text 'PNEUMÁTICOS INDUSTRIAIS'. The middle panel features a large tire with the text 'NEW RADIAIS' and the 'RODACO' logo below it. The right panel shows a tire with the text 'PNEUS SÓLIDOS EXTREME' and the 'RODACO' logo below it. The background is dark with a blue and yellow color scheme.

Fabricantes de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe II			Byg	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Hyster (Nacco) 11 5548.3000	Junghein- rich 11 4815.8200	Linde 11 3604.4755	Liugong 31 3225.3392	Paletrans 16 3951.9999	Still (Kion South America) 11 4066.8100	UN Forklift 19 8111.9222	Yale (Nacco) 11 5683.8500	
Seccionadora de pedidos	vertical	até 1000 kg		X		X	X	X			X		X	
		até 1100 kg		X		X	X	X			X		X	
		até 1200 kg		X		X	X	X			X		X	
Empilhadeira	trilateral	até 1000 kg				X	X	X			X	X	X	
		até 1300 kg				X	X	X			X	X	X	
		até 1500 kg				X	X	X			X	X	X	
	retrátil	até 1000 kg				X	X	X				X	X	X
		até 1200 kg				X	X	X				X	X	X
		até 1400 kg				X	X	X				X	X	X
		até 1600 kg				X	X	X		X		X		X
		até 1700 kg				X		X				X		X
		até 2000 kg		X		X	X	X		X		X	X	X
		até 2500 kg		X		X	X	X				X	X	X
maior que 2500 kg		X		X	X							X		

Classe III			Byg	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Hyster (Nacco) 11 5548.3000	Junghein- rich 11 4815.8200	Linde 11 3604.4755	Liugong 31 3225.3392	Paletrans 16 3951.9999	Still (Kion South America) 11 4066.8100	UN Forklift 19 8111.9222	Yale (Nacco) 11 5683.8500	
Seccionadora de pedidos	horizontal	até 1000 kg		X		X	X	X			X	X	X	
		até 1600 kg		X		X	X	X					X	
		até 2000 kg		X		X	X	X				X		X
Empilhadeira	patolada	até 1000 kg		X		X	X	X		X	X	X	X	
		até 1200 kg		X		X	X	X		X	X	X	X	
		até 1400 kg		X		X	X	X				X	X	X
		até 1600 kg		X		X	X	X		X		X	X	X
		até 2000 kg		X		X	X	X				X		X
Paleteira elétrica	operador andando	até 1600 kg		X	X	X	X	X			X	X	X	
		até 1800 kg		X	X	X	X	X		X		X	X	X
		até 2000 kg		X	X	X	X	X				X	X	X
		até 2200 kg		X	X	X	X	X				X	X	X
		até 3000 kg		X	X	X	X	X				X	X	X
	na plataforma	até 2000 kg		X	X	X	X	X				X	X	X
		até 2400 kg		X	X	X	X	X		X		X	X	X
		até 2700 kg		X	X	X	X	X				X	X	X
	operador sentado	até 2000 kg		X		X	X	X				X		X
		até 3000 kg		X		X	X					X		X
até 3600 kg			X			X					X		X	

Comprar ou Alugar: Consulte o especialista

 **Retrak**[®]
Eficiência a baixo custo

Empilhadeiras
Elétricas de
Contrapeso



Empilhadeiras
a Combustão



Transpaletas
Elétricas



Empilhadeiras
Patoladas



Soluções inteligentes para uma logística eficiente

Nosso desafio é dar a você sempre a melhor solução
em movimentação e armazenagem de materiais

 **Retrak**[®]
Representante STILL

11 2431-6464

www.retrak.com.br

Fabricantes de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe V	Byg	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Hyster (Nacco) 11 5548.3000	Junghein- rich 11 4815.8200	Linde 11 3604.4755	Liugong 31 3225.3392	Paletrens 16 3951.9999	Still (Kion South America) 11 4066.8100	UN Forklift 19 8111.9222	Yale (Nacco) 11 5683.8500
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg		X	X	X	X			X	X	X
	até 1800 kg		X	X	X	X			X	X	X
	até 2000 kg		X	X	X	X	X		X	X	X
	até 2500 kg		X	X	X	X	X		X	X	X
	até 3000 kg		X	X	X	X	X		X	X	X
	até 3500 kg		X	X	X	X	X		X	X	X
	até 4000 kg		X	X	X	X			X	X	X
	até 4500 kg		X	X	X	X			X	X	X
	até 5000 kg		X	X	X	X	X		X	X	X
	até 6000 kg		X	X	X	X	X		X	X	X
	até 7000 kg		X	X	X	X	X		X	X	X
	> que 7000 kg		X	X	X	X	X		X		X

é possível fazer previsões sobre o crescimento do segmento de empilhadeiras para 2012.

Martinez, da Hyster, afirma que a empresa tem uma grande expectativa em relação a 2012, com um mercado de embarques em torno de 25 mil unidades, representando um crescimento

de 10 a 13% em relação ao ano de 2011. "Esperamos que as adequações do governo sejam feitas logo no começo do ano para que, assim, possamos vislumbrar de início o que teremos que enfrentar ao longo do ano. Sem dúvida nenhuma que temos que rever urgentemente as taxas de juros para o nosso mercado, sendo que quanto mais baixa a taxa de juros, mais atratividade teremos", explica.

O crescimento de mercado entre 5 e 7% em relação a 2011, dentro de um cenário mais conservador por parte das empresas, é o que espera a Still Brasil. Crescimento compatível é o que aposta Grallert, da Jungheinrich. "Acreditamos que o mercado volte a crescer, porém em ritmo mais modesto. Nossa expectativa é que o mercado cresça 5% em 2012", afirma.

Mesmo diante dessas quedas e renúncias de ministros, o governo e a presidente têm buscado uma gestão mais consistente com relação à execução de programas e projetos para resolver os entraves do país, entre eles o gargalo logístico. Esse é o pensamento de Barsanti, da Liugong Latin América,

sobre o ano que entra. Para ele, o crescimento da demanda em 2012 também virá acompanhado de um aumento da concorrência, uma vez que todas as marcas mundiais, especialmente as asiáticas, continuarão intensificando suas operações na América Latina, atraídas pelo ótimo momento da economia no continente em relação à Europa e América do Norte.

Já Kfuri, da Byg Transequip, espera que a Copa do Mundo e as Olimpíadas representem um impulso para os próximos quatro anos, com intensidade crescente à medida que esses eventos se aproximam. "Da mesma forma, também acreditamos na continuidade do aumento na demanda de locação de equipamentos, manutenção e venda de peças" salienta.

Motivos para frear ou alavancar o setor

Crise europeia, estabilidade nas taxas de câmbio, políticas internas e construção civil são alguns dos fatores levantados pelos entrevistados que, dependendo de como

forem guiados, podem alavancar o setor ou estagná-lo de vez.

O desfecho e os desdobramentos da crise que ocorre na Europa e a efetivação de medidas governamentais que possam reverter o processo de desindustrialização que, há alguns anos, observa-se no país podem ajudar ou atrapalhar bastante o desempenho em 2012, segundo Kfuri, da Byg Transequip. O agravamento ou melhora da crise internacional pode influenciar diretamente no mercado, como também lembra Grallert, da Jungheinrich. Para ele, outro fator importante que vai influenciar o mercado é a dependência da consolidação de grandes empresas, que podem levar a um desenvolvimento lateral, e não necessariamente a crescimento.

Pontos positivos que podem estimular a crescimento no setor são o interesse de consenso entre governo, sociedade e iniciativa privada no que diz respeito aos desafios e às oportunidades para o país nos próximos anos e estabilidade de taxa de câmbio, segundo a visão de Barsanti, da Liugong Latin América. Por outro lado, o que pode atrapalhar o segmento em 2012 são





o surgimento de nova crise internacional e instabilidade econômica e o risco de adoção de políticas protecionistas que diminua a competitividade.

Taxa de juros, de câmbio e controle dos importadores são os principais pontos a serem considerados em

2012, para Martinez, da Hyster. Segundo ele, quanto mais a taxa de juros abaixar, mais ficaremos suscetíveis a novos investimentos e mais atrativos seremos para empresas que queiram entrar ou crescer neste setor. Já para um desenvolvimento em longo prazo, é preciso que haja uma estabilização da taxa de câmbio. "Infelizmente, devido à crise europeia, a taxa de câmbio no país vem sofrendo grandes oscilações, o que desencanta qualquer investidor de ir mais fundo, até mesmo afetando os

planos de investimentos de grandes empresas nacionais e multinacionais", analisa. Sobre o controle de importadores, o profissional é categórico: precisamos voltar a ter um controle maior de competidores estrangeiros, visto que muitos aparecem quando a taxa de câmbio está mais atrativa e somem quando a taxa sobe, gerando, assim, muita incerteza no mercado. "Deveríamos fazer a mesma coisa que a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores – ANFAVEA fez. Para você ficar competitivo deverá se estabelecer no país, concedendo taxas diferenciadas de importação para quem possui uma base forte e estabelecida no Brasil, e aumentando para investidores especulativos", afirma.

Para gerar resultados positivos, Faria, da Palettrans, acredita que devemos fazer a manutenção do dólar na casa dos R\$ 1,80. "Claro, que é pouco, mas é positivo para a Palettrans, como indústria nacional, tanto para dificultar as importações dos nossos concorrentes como para aumentar a nossa competitividade



Faria, da Palettrans:
"existe uma possibilidade de o mercado de máquinas se estabilizar em 2012"

em exportação", explica.

Adriana, da Still Brasil, afirma que a manutenção do Programa BNDES de Sustentação do Investimento para empilhadeiras produzidas no Brasil, com juros baixos e carência de até dois

anos para começar a pagar, é fundamental para alavancar as vendas no mercado nacional. A redução da taxa de juros SELIC e o aumento da oferta de crédito no mercado também são essenciais para o aumento das vendas do setor, principalmente nas pequenas e médias empresas que foram responsáveis pela pulverização das compras na área de movimentação e armazenagem no ano de 2011. "Temos ainda dois grandes fatores a nosso favor, Copa do Mundo e Olimpíadas, que movimentam a economia como um todo, ampliando a necessidade por equipamentos de movimentação de materiais", continua.

A não ser que haja corte de investimentos por parte das indústrias, o diretor da Zeloso (Fone: 11 3694.6000), — empresa que fabrica, entre outros produtos, empilhadeiras especiais, e por isso não está na tabela —, Luis Humberto Ribeiro, não acredita que há motivos para que o segmento tenha desempenho negativo em 2012. ●

GUMAPLASTIC É TRADIÇÃO, QUALIDADE E GARANTIA

Fabricamos e reconcondicionamos pneus e rodas maciças

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



GUMAPLASTIC

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

WWW.GUMAPLASTIC.COM.BR

Empilhadeiras

Distribuidores: produtos chineses mudam dinâmica do mercado

Visibilidade de máquinas da China chega ao Brasil e empresas começam a buscar novas soluções para competir no mercado. O país se mantém estável apesar da crise europeia e possui planos de investimentos para os próximos anos



Aranha, da Combilift: 2012 será marcado por clientes cautelosos, mas que devem manter seus planos de investimentos

A procura do mercado por melhores preços, a segurança de pós-venda e a relação custo x benefício foram os grandes aspectos positivos em 2011. Este foi um ano em que grandes empresas renovaram suas frotas e passaram a quebrar o paradigma das máquinas asiáticas. Isso fez com que as grandes marcas, as âncoras do mercado, buscassem uma solução para padronizar os preços dentro dos parâmetros asiáticos, começando a produzir seus equipamentos na China. Antes, as máquinas chinesas eram sinônimo de má qualidade e, agora, o mercado sabe que existe muito produto de excelência, porém o segredo está no controle de qualidade de cada fábrica.

Todo esse panorama sobre as ações do mercado de empilhadeiras e a evolução do setor durante 2011 foi dado pelo gerente de importação da Pothimaq (Fone: 13 3234.2683), Kleber Li, em entrevista exclusiva para essa matéria especial sobre o que deve acontecer no mercado nesse ano.

Para Guilherme Osório, diretor da Movicarga (Fone: 11 5014.2477), o crescimento desse mercado em 2012 dever ser maior que em 2011, apesar das diversas questões e dúvidas sobre a

economia mundial, aproveitando a estabilidade do mercado brasileiro. “Esta expectativa é baseada, principalmente, em nossos planos de investimentos para os próximos anos e na demanda reprimida que o mercado brasileiro ainda apresenta. Ou seja, mesmo que a economia mundial desaqueça, investimentos bem estruturados e planejados podem sustentar um crescimento no mercado nacional de empilhadeiras pelos próximos três anos”, explica.

Cyro Aranha, gerente regional de vendas da Combilift (Fone: 11 2308.9949), acredita que 2012 será marcado por clientes cautelosos, mas que devem manter seus planos de investimentos. A previsão da empresa é que haja uma aceleração dos negócios no segundo semestre, que deverá ter atividade de vendas igual ou superior à do primeiro semestre de 2011.

A situação europeia, que se mostrou bastante complicada e fator decisivo para o andamento das economias por todo mundo em 2011, deve ter fundamental importância no mercado de empilhadeiras em 2012. O diretor da Moviplam Empilhadeiras (Fone: 11 4581.4397), Luiz Antonio Gallo, acredita que caso a situação da Europa venha a melhorar, o mercado brasileiro também pode sentir uma melhora. “Todos os fatores que abalaram os mercados europeus refletiram aqui também, com menor intensidade. Mesmo assim, pudemos ver empresas adiando o fechamento de negócios que estavam certos

de se fechar em função do que ocorria lá fora”, avalia.

Fechamento 2011

O ano de 2011 foi bastante ativo, especialmente no primeiro semestre, quando persistia uma euforia no mercado, segundo Cyro, da Combilift. Na mesma linha de raciocínio segue Osório, da Movicarga, notando que o crescimento da empresa foi maior que o esperado. “O ano de 2011 foi bastante positivo e desafiador para o setor de empilhadeiras. Obtivemos um crescimento de mais de 12%. Tínhamos uma expectativa de crescer na casa dos 8%, que foi superada graças à relação de demanda, que foi muito grande em um momento em que os principais fornecedores do setor estavam sem equipamentos para entregar. Com nosso estoque, que estava abastecido, pudemos atender muitos clientes que precisavam de máquinas a pronta entrega”, analisa.

A Pothimaq também fechou 2011 com crescimento. De acordo com Li, o ano foi excelente, principalmente por ser de apresentação da marca GC Power no Brasil. Após a Feira CeMAT, que tem como mídia oficial a revista *Logweb*, a empresa adquiriu espaço dentro do mercado nacional. “Na feira foi negociado um número expressivo de máquinas, inesperadamente. Despertamos o interesse do cliente e, além disso, criamos um conceito de que existe máquina chinesa com qualidade e responsabilidade



A MOVICARGA TRABALHA PARA MANTER O SEU MUNDO EM MOVIMENTO

► Locação ► Venda ► Assistência Técnica ► Peças Originais

*Motor Industrial
Menor Raio de Giro
Baixo Consumo
Melhor Ergonomia*

Locação
é + vantajoso!



Contate-nos e saiba o porquê.



Menor Custo de Manutenção



Manutenção Preventiva

500 horas



Garantia

**2000 horas
ou 12 meses**

MOVICARGA, há 38 anos no mercado prestando serviços de locação e manutenção de equipamentos para movimentação de carga no setor industrial.

*Experiência e agilidade em prol da sua tranquilidade.
MOVICARGA, confie nesta marca!*



(11) 5014 2477
www.movicarga.com.br

*Equipamentos Elétricos e Combustão.
Fornecedor Oficial de Empilhadeiras
do GP Brasil de F1.*


MOVICARGA

Distribuidor oficial
NISSAN
FORKLIFT

de pós-venda. Isso é a segurança de um relacionamento transparente com a fábrica, ou seja, uma exclusividade", explica o gerente de importação da empresa.

A Tecnomac Brazhyu Equipamentos (Fone: 12 3909.4400) também fechou o ano com movimento acima das expectativas. Já Gallo, da Moviplam, observa que 2011 teve um início interessante, mas a partir do segundo trimestre o mercado começou a oscilar muito com dificuldades de atingir os objetivos. "Apesar de termos crescido em vendas, as lucratividades foram muito baixas e os preços de mercado de empilhadeiras teve uma queda. Para a Moviplam, que mantém a qualidade no atendimento, os custos são altos e o retorno nas vendas foi alterado pelo fator preço", analisa.

Diretor da Commat (Fone: 21 3261.7777), Breno Farias afirma que 2011 foi um ano de altos e baixos, num mercado muito instável. Mas, ao mesmo tempo, a empresa aumentou suas vendas de forma significativa em comparação com 2010.

Investimentos realizados por algumas empresas também nortearam o ano, como no caso da Zuba Comércio de Máquinas e Equipamentos Industriais (Fone: 11 4719.9099). Segundo Marcelo Yoem, assistente comercial da empresa, o ano foi de continuidade dos investimentos para manter a frota e atender às necessidades dos clientes. "Digo que foi mais um ano bom para nossa empresa. A divulgação, através das feiras como a CeMat e revistas como a *Logweb* nos ajudaram muito para expandir nosso crescimento e conhecimento para todo Brasil", afirma.

Como resume Osório, da Movicarga, o setor de empilhadeiras passou por um ano de mudanças e adaptações, mas que ainda assim teve um crescimento positivo e sustentado. "O cliente final tem hoje pelo menos o dobro de marcas/fabricantes de empilhadeiras disponíveis no mercado do que se tinha em 2009, o que mexe com demanda, oferta, valores e exigências dos compradores. Por outro lado, permite ao cliente entender um pouco mais sobre empilhadeiras, suas necessidades e o que cobrar de seu fornecedor, seja de locação ou venda de máquinas", conclui.

A atuação da Tecnomac Brazhyu em

2011 foi marcada pela participação em quatro feiras enfocadas nos segmentos de logística e industrial, estadual e regional, além do aumento da área de atuação, com a inclusão de Guarulhos e região.

Influências do mercado

Apesar dos resultados positivos, o mercado de empilhadeiras oscilou muito em 2011. De acordo com Yoem, da Zuba, um fator negativo que influenciou a diminuição nas vendas foi a alta do dólar, que deixou o mercado menos aquecido. No entanto, embora o revés, ele afirma que essa situação foi interessante, pois a empresa trabalha com grande estoque e conseguiu manter preço por um bom tempo, contornando esse problema.

"O fato de o dólar continuar a oscilar muito influenciou na expectativa que tínhamos. Porém, o que mais atrapalhou uma explosão em vendas foi o forte crescimento dos grandes clientes, como WalMart, Jonh Deer e outros, o que fez com que os fabricantes dessem prioridade na entrega durante o ano", avalia Farias, da Commat.

Li, da Pothimaq, explica que o mercado se encontra em uma faixa de preço bem equivalente e destacam-se as empresas que prezam pela qualidade dos serviços e a fidelidade dos clientes. "Com certeza, a disputa de preços foi o que mais contribuiu para as vendas de 2011. Melhores preços e condições atraem o interesse do mercado e seus segmentos. Melhores valores, mais vendas, mais locações, mais negócios", salienta.

A grande quantidade de concorrentes que entraram no mercado brasileiro foi um dos grandes motivos para que a Moviplam não chegasse à perspectiva esperada em 2011. A entrada dos produtos, com preços muito baixos trouxe forte concorrência. "Essa concorrência, em alguns casos, foi até desleal para empresas que mantêm uma estrutura de técnicos, peças, carros, oficina e atendimento preferencial aos clientes, tudo isso com preço a ser arcado", analisa Gallo, diretor da empresa.

Outro fator levado em consideração ao analisar o mercado em 2011 é a mão-de-obra. "A escassez de mão-de-obra qualificada e o custo crescente do metro



Osório, da Movicarga: o cliente conta, hoje, com pelo menos o dobro de marcas/fabricantes do que em 2009



Soluções avançadas para processos logísticos

CRIE **Tops Pro**

Software para o desenvolvimento de embalagens e padrões de paletização



CARREGUE **Maxload Pro**

Software para o planejamento de cargas em veículos



CADASTRE **Cubiscan**

Linha de balanças cubadoras



www.startrade.com.br

Tel.: 41 **3285-8825**



Gallo, da Moviplam: o crescimento do mercado de logística vai continuar demandando números expressivos de equipamentos

quadrado, principalmente nos grandes centros urbanos, vêm forçando o processo de mecanização e especialização de atividades que antigamente eram feitas manualmente ou com equipamentos pouco adequados à função”, explica Cyro, da Combilift.

Para 2012, a economia dos países europeus, dos Estados Unidos e da China também irá influenciar o desempenho do setor, com destaque para a China, atual maior parceiro comercial do Brasil. Como explica Osório, da Movicarga, apesar da influência de outros países, o Brasil tem hoje uma situação econômica mais confortável e consegue manter seu crescimento mesmo com algumas nações em crise, além de uma demanda reprimida por empilhadeiras que ficará evidente nos próximos anos. “Basta comparar os números entre Brasil e outros países com maior desenvolvimento, como Estados Unidos,

Alemanha e Austrália.”

Já segundo Li, da Pothimaq, o país contará com dois pontos importantes em 2012. Um ponto, negativo, será a situação econômica mundial, que obrigará o país a ficar atento a uma suposta nova crise mundial. No entanto, o mercado nacional está cada vez mais aquecendo e em alta produção, com as preparações para os Jogos Olímpicos e a Copa do Mundo. “O Brasil terá mais um ano satisfatório para nosso mercado, pois, mesmo com a possibilidade de crise, ela não será capaz de cancelar estes eventos de repercussão internacional, que irão garantir a continuidade deste momento aquecido da nossa economia”, explica.

No mesmo raciocínio segue Farias, da Commat. Segundo ele, o fato de as obras de infraestrutura da Copa do Mundo de 2014 estarem atrasadas gera grande expectativa para venda de

máquinas e serviços em todas as áreas, já que é preciso cumprir os prazos e o governo está investindo em todos os setores.

Gallo, da Moviplam, além de também observar a crise na Europa e a entrada de novas marcas no mercado como fatores influentes em 2012, afirma que o crescimento do mercado de logística vai continuar demandando números expressivos de equipamentos. Outro ponto que poderia ser positivo para o mercado é a ampliação do mercado de locação, em que as empresas locadoras pudessem ter seu ganho garantido por meio do setor de locação.

“Com o crescimento do Brasil no setor da construção civil acredito que o mercado irá crescer cada vez mais, também vamos confiar que nossa moeda cresça em comparação ao dólar e a economia mundial se estabilize”, analisa Yoem, da Zuba.



NÃO SE ENGANE PEÇA ORIGINAL Hyster É NA SOMOV!

O uso de peças não-originais pode comprometer a durabilidade do seu equipamento.

Comprando peças originais **Hyster**, você garante o máximo de segurança, além de trazer vantagens operacionais e econômicas na performance do equipamento e na manutenção.

Exija a melhor performance do seu equipamento.
Exija peças originais Hyster!



Entre em contato com a Somov da sua região!



São Paulo, SP.....	11 3718 5090
Sumaré, SP.....	19 3864 6321
Belém, PA.....	91 3211 9500
Campo Grande, MS.....	67 3303 1800
Cuiabá, MT.....	65 2121 1400
Manaus, AM.....	92 3183 7600
Ribeirão Preto, SP.....	16 2133 2525
Contact Center.....	0800 942 9001



<http://www.somov.com.br>

Distribuidores de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe V		Comac 11 3769.2400 Empilhadeiras Mitsubishi	Combilift 11 2308.9949 Empilhadeiras Combilift	Commat 11 2808.3333 Crown/EP Equipment	Movicarga 11 5014.2477 Empilhadeiras Nissan	Moviplam 11 4581.4397 Empilhadeiras CMH e Palettrans	Pothimaq 13 3234.2683 Empilhadeiras GC Power	Tecnomac Brazhyu 12 3909.4400 Empilhadeiras Hyundai	Zuba 11 4719.9099 Empilhadeiras Heli
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg				X	X	X		
	até 1800 kg	X		X	X	X	X	X	X
	até 2000 kg	X		X	X	X	X	X	X
	até 2500 kg	X	X	X	X	X	X	X	X
	até 3000 kg	X	X	X	X	X	X	X	X
	até 3500 kg	X	X	X	X	X	X	X	X
	até 4000 kg	X	X	X	X	X	X	X	X
	até 4500 kg	X	X	X	X	X	X	X	X
	até 5000 kg	X	X	X	X	X	X	X	X
	até 6000 kg	X	X	X	X	X	X	X	X
	até 7000 kg	X	X	X	X	X	X	X	X
	> que 7000 kg		X	X		X	X	X	X

Expectativas para o ano

Com o começo do ano, as empresas já começaram a fechar seus planejamentos e traçar metas para crescer no mercado. A Pothimaq pretende dar continuidade ao trabalho já desenvolvido. Li, gerente de importação da empresa, afirma que o mercado terá oscilações como todo ano, mas que as empresas que estão preparadas para qualquer eventualidade, como a Pothimaq, conseguirão se sobressair. "Certamente existirão momentos em que o mercado ficará mais fraco, principalmente com a atual situação da Europa – o mundo todo está atento para qualquer deslize do mercado. E teremos que tomar medidas de precaução para este momento", analisa.

Quem também espera continuar desenvolvendo o trabalho com a mesma

excelência é a Zuba, esperando se firmar ainda mais como player do mercado de empilhadeiras. "O ano de 2012 será nosso terceiro ano trabalhando no mercado de empilhadeiras. O começo sempre é difícil, mas já superamos essa fase e agora é continuar dando andamento ao bom trabalho que desempenhamos ao longo desses dois anos", explica Yoem.

A Tecnomac Brazhyu espera que esse seja um ano de pleno crescimento. "Aguardamos novamente um crescimento na ordem de 10% para 2012", anuncia Sergio Martins, supervisor de vendas da companhia, que ainda confirma a implantação de uma fábrica no Brasil.

Com o mercado interno em expansão,

a Combilift está ampliando presença, originalmente no eixo Sul-São Paulo. "Já estamos presentes em Goiás, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo e crescendo", afirma o gerente regional de vendas da companhia.

O crescimento aguardado pela Commat é dos mais

otimistas. "Esperamos um crescimento agressivo, comparado aos últimos anos, algo em torno de 35%. Esse crescimento é esperado já que estamos preparados para atender às demandas da Copa do Mundo e dos Jogos Olímpicos", finaliza Farias, diretor da empresa. ●



Notícias Rápidas

Carmim fecha acordo com Log Fashion para logística da loja on-line

A Carmim (Fone: 11 4112.5558), conceituada grife de roupas e acessórios, selecionou a Log Fashion (Fone: 11 4169.5278) para realizar a operação logística do e-commerce da marca. "A logística é uma operação fundamental para o sucesso do e-commerce. As pessoas muitas vezes não imaginam a complexidade e responsabilidade do processo nos bastidores", afirma Reynaldo Pasqua, diretor da Carmim Online. "É a primeira vez que a Carmim Online terceiriza a sua logística, antes feita internamente. Nosso objetivo foi melhorar a eficiência da operação para aumentar a rapidez de entrega aos consumidores e focar nosso trabalho nas vendas e marketing. Esperamos um crescimento de 50% nas vendas de e-commerce em relação ao ano passado, quando iniciamos este tipo de operação", acrescenta Pasqua.

Bracenter investe para atender cargas fracionadas

Cadenciar a saída de cargas para melhor atender ao cliente é o objetivo da Bracenter (Fone: 13 2101.5959). O agendamento de cargas no terminal iniciou-se no mês de agosto último com o propósito de melhorar a eficiência e rapidez na recepção e entrega de cargas. Além do agendamento de carga LCL, a empresa também investiu em um novo sistema, através do qual o cliente terá mais acessibilidade e também informações em tempo exato das cargas que se encontram armazenadas.

JSL lança negócio diferenciado de aluguel de caminhões do Brasil

A JSL (Fone: 11 4795.7000) amplia sua atuação comercial e passa a oferecer o serviço de aluguel de caminhões. A JSL Aluguel de Caminhões é o primeiro com este modelo de aluguel no país e terá um investimento inicial de R\$ 7,5 milhões. O novo negócio atenderá tanto empresas quanto pessoas físicas. Além de contratos para diárias, semanais e mensais, o negócio também oferecerá aluguel para um período maior, tudo de acordo com a necessidade de cada um dos contratantes e com preços diferenciados de acordo com o período. A ideia é levar para o aluguel de caminhões o conceito de atendimento customizado, de acordo com a necessidade de cada cliente, o que já é rotina nos serviços de soluções logísticas da empresa. Os modelos de caminhão que estarão disponíveis para

locação são: Iveco 35S14 (baú e carroceria), Volkswagen 8.150 (baú e carroceria), Volkswagen 24.250 (baú, carroceria e caçamba), Volkswagen 26.260 (caçamba e pipa), Scania G380 (cavalo mecânico 6x2) e Volkswagen 19.320 (cavalo mecânico 4x2), além de qualquer outro modelo solicitado pelo cliente.

DVA Express lança a DVA Log Logística de Material Promocional

A DVA Express (Fone: 11 2319.2000) anuncia a criação da DVA Log (Fone: 11 2319.2002), baseada na demanda do mercado, tendo como base as operações de seus clientes. A operação do novo braço logístico da DVA Express será o mercado promocional e publicitário.

Light Solutions lança sistema de gestão para empresas de pequeno porte

A Light Solutions (Fone: 11 2822.2111), especializada em tecnologias em nuvem, lançou o Light ERP Compact, sistema de gestão empresarial web desenvolvido para se ajustar às necessidades e ao orçamento das micro e pequenas empresas. O sistema reduz a zero o desembolso inicial porque dispensa a aquisição de licenças e não tem taxa de adesão, segundo a empresa. Os pacotes Compact, divididos em Compact 2, Compact 5 e Compact 10, permitem respectivamente o acesso de duas, cinco ou dez pessoas ao mesmo tempo. E contam com os módulos para controle de estoque, com entrada de compras, controle de vendas prevendo orçamentos, pedidos e faturamento; controle financeiro, com contas a pagar, contas a receber, movimentação bancária e emissão NF-e por meio de arquivos compatíveis com o Programa Emissor da Receita Federal.

Log-In recebe novos contêineres da linha "Brasil"

A Log-In (Fone: 0800 72 56446) recebeu os primeiros contêineres da série "Brasil", estampados com as cores da bandeira nacional. Os novos contêineres fazem parte do plano de renovação e manutenção da frota da empresa e irão se juntar à frota de mais de 16 mil unidades. A Log-In está investindo um total de R\$ 1,3 bilhão em infraestrutura no Brasil, incluindo a construção de sete navios e expansão de terminais retroportuários.

AH!

Alugue
Hyundai



HYUNDAI
Empilhadeiras
GLP · Elétrica · Diesel

coparts

11 2633-4000
www.coparts.com.br

Paletrans

é na
PIAZZA

**Vendas e
locação de
empilhadeiras
e transpaletes
manuais e
elétricos**



11 2954-8544

www.piazzaempilhadeiras.com.br
(com loja virtual)

Empilhadeiras

Importadores: incertezas mundiais adiam a compra de empilhadeiras

Ascensão da classe C deve gerar novos negócios em 2012 em função do aumento do consumo de produtos. Por outro lado, a Copa do Mundo e Olimpíadas no país já aquecem o setor para os próximos anos.



Saiki, da TCIM:
“acreditamos que, este ano, as indústrias investirão em equipamentos e modernização de sua frota”

As crises financeiras que diversos países europeus, e também de outros continentes, enfrentam foram responsáveis por adiar a compra de empilhadeiras e brecar a importação do produto. A chegada de novas marcas ao Brasil, com o aumento de oferta dos produtos, também foi fator que movimentou o mercado e influenciou no resultado de 2011.

Segundo Cláudio Nunes, gerente comercial da Meggalog (Fone: 11 4409.0909), mesmo sem apresentar grande crescimento, o mercado continua em pleno amadurecimento. “O setor de empilhadeiras pode não apresentar números que demonstrem crescimento em 2011, mas continua amadurecendo. Exemplo disso é que a cada feira se observa novas marcas chegando ao país e, com isso, os importadores, representantes, fornecedores, prestadores de serviço e locadores evoluem e passam a investir em qualidade para criar um diferencial frente a clientes que possuem maior número de opções e ficam mais exigentes

diante de tanta oferta”, analisa.

O ano de 2011 marcou a consolidação da posição de mercado da Toyota (Fone: 3511.0405), segundo Roberto Ueda, gerente geral de vendas da empresa. Mesmo com rumores de crises financeiras, Ueda acredita que o mercado reagiu bem aos percalços. “Sabemos que este mercado de empilhadeiras está totalmente ligado ao desempenho da economia. Se a economia está em queda, todos os investimentos na compra de novas máquinas são cancelados. Se existe tendência de crescimento em alguns mercados, aumentam as cotações de máquinas e equipamentos”, analisa o gerente, afirmando que a empresa teve um ótimo crescimento em 2011.

Sérgio Koji Saiki, supervisor comercial da TCIM Comércio e Importação (Fone: 11 4224.6480), comemora a superação das metas da empresa, mas afirma que foi notada uma retração no mercado no fim do ano.

O que influenciou o mercado

A Comingersoll do Brasil (Fone: 11 5103.1133) teve bom desempenho em 2011 devido ao fortalecimento do mercado interno e ao reconhecimento dos clientes sobre as empilhadeiras da empresa. No entanto, alguns fatores impediram o crescimento ainda maior de vendas. “A crise na

Europa e nos Estados Unidos retardou alguns investimentos dos nossos clientes”, analisa Marcos de Figueiredo Sampaio, gerente comercial da empresa.

Seguindo a mesma lógica, Ueda, da Toyota, afirma que a possibilidade de uma crise internacional gerou mais tempo de espera dos clientes para fechar negócios. “Muitas empresas ficam esperando para ver como o mercado vai reagir antes de realizar um investimento em máquinas e equipamentos”, explica. Por outro lado, o ponto positivo que influenciou o mercado foi a necessidade de investimento em alguns segmentos específicos que precisavam estar preparados para atender aos próximos eventos que ocorrerão no Brasil, como a Copa do Mundo e as Olimpíadas.

Para Nunes, da Meggalog, e Saiki, da TCIM, o câmbio foi um obstáculo a ser ultrapassado em 2011. Nunes afirma que a oscilação do câmbio emperrou muito os negócios, mas apesar de os resultados de 2011 não terem sido tão bons quanto os de anos anteriores, não houve um arrefecimento ou retração do mercado. “Houve apenas um represamento de futuras vendas que devem se efetuar num futuro próximo”, avalia. Já Saiki explica que, no final do ano, o câmbio gerou incertezas responsáveis por fazer com que as indústrias aguardassem o melhor momento para comprar, contribuindo para o adiamento da aquisição de empilhadeiras.



Importadores de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I			Baoli 48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli	CMH 19 3778.1300 Empilhadeiras Hangcha	Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM	Comingersoll 11 5103.1133 Empilhadeiras Doosan	Meggalog 11 4409.0905 Empilhadeiras Logg	TCIM 11 4224.6480 Empilhadeiras: TCM e Nichiyu	Toyota 11 3511.0417 Empilhadeiras Toyota
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg			X		X		
		até 1300 kg			X		X		
		até 1500 kg			X		X		
		até 1600 kg			X		X		
	48 V	até 1500 kg	X	X	X		X	X	
		até 1600 kg			X		X		
		até 1800 kg		X	X	X	X	X	X
		até 2000 kg		X	X	X	X	X	X
	80 V	até 1600 kg			X		X	X	
		até 1800 kg			X		X		
		até 2000 kg			X		X	X	
		até 2500 kg			X		X	X	
		até 3000 kg		X	X		X	X	X
		até 3500 kg		X	X		X	X	X
		até 4000 kg		X			X		
		até 4500 kg		X			X		
	até 5000 kg		X						
Rebocador elétrico	até 2000 kg		X			X		X	
	até 3000 kg		X			X		X	
	até 6000 kg		X			X		X	
	até 25000 kg		X			X			

Classe II			Baoli 48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli	CMH 19 3778.1300 Empilhadeiras Hangcha e Landoll	Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM	Comingersoll 11 5103.1133 Empilhadeiras Doosan	Meggalog 11 4409.0905 Empilhadeiras Logg	TCIM 11 4224.6480 Empilhadeiras: TCM e Nichiyu	Toyota 11 3511.0417 Empilhadeiras Toyota
Selecionadora de pedidos vertical	até 1000 kg								X
	até 1100 kg								X
	até 1200 kg								X
Empilhadeira trilateral	até 1000 kg		X						X
	até 1300 kg		X						X
	até 1500 kg		X						X
Empilhadeira retrátil	até 1000 kg				X				
	até 1200 kg		X	X					X
	até 1400 kg		X	X					X
	até 1600 kg		X	X		X			X
	até 1700 kg			X					X
	até 2000 kg		X	X	X	X	X	X	X
	até 2500 kg			X	X	X			X
maior que 2500 kg			X						

Importadores de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe III		Baoli 48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli	CMH 19 3778.1300 Empilhadeiras Hangcha e Pegasolift	Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM	Comingersoll 11 5103.1133 Empilhadeiras Doosan	Meggalog 11 4409.0905 Empilhadeiras Logg	TCIM 11 4224.6480 Empilhadeiras: TCM e Nichiyu	Toyota 11 3511.0417 Empilhadeiras Toyota
Selecionadora de pedidos horizontal	até 1000 kg			X				X
	até 1600 kg			X				X
	até 2000 kg			X				X
Empilhadeira patolada	até 1000 kg		X	X		X		
	até 1200 kg		X	X		X		
	até 1400 kg		X	X		X		X
	até 1600 kg		X	X		X		X
	até 2000 kg		X	X		X		X
Paleta elétrica operador andando	até 1600 kg			X		X		X
	até 1800 kg			X		X		X
	até 2000 kg		X	X		X		X
	até 2200 kg		X	X				X
	até 3000 kg			X				X
Paleta elétrica operador na plataforma	até 2000 kg		X	X		X		X
	até 2400 kg		X	X				X
	até 2700 kg			X				
Paleta elétrica operador sentado	até 2000 kg			X				
	até 3000 kg			X				
	até 3600 kg			X				

Classe V		Baoli 48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli	CMH 19 3778.1300 Empilhadeiras Hangcha	Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM	Comingersoll 11 5103.1133 Empilhadeiras Doosan	Meggalog 11 4409.0905 Empilhadeiras Logg	TCIM 11 4224.6480 Empilhadeiras: TCM e Nichiyu	Toyota 11 3511.0417 Empilhadeiras Toyota
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg	X		X			X	
	até 1800 kg	X	X	X		X	X	X
	até 2000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 2500 kg	X	X	X	X	X	X	X
	até 3000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 3500 kg	X	X	X		X	X	X
	até 4000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 4500 kg	X	X	X		X	X	X
	até 5000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 6000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 7000 kg	X	X	X		X	X	X
	maior que 7000 kg	X	X	X	X	X	X	

2012

As perspectivas para 2012 são positivas de acordo com os entrevistados desta matéria especial. "A proximidade de grandes eventos internacionais traz investimentos em infraestrutura, transporte e turismo e, por fim, aumenta o consumo em geral, e isso leva a crescimento e necessidade de investimento, tornando consequente renovação do parque de máquinas", avalia Nunes, da Meggalog.

Segundo ele, o crescimento deve vir, mas pode ser mais lento nos próximos meses ou acontecer em sobressaltos. As empresas devem se preparar e se adequar ao mercado. "Sabemos que nosso mercado ainda está muito distante de atingir o ponto de saturação", continua.

A TCMI se planeja para que 2012 seja um ano de crescimento, comemorando os dez anos de atuação da empresa. "Teremos novidades para 2012 e acreditamos que as indústrias investirão em equipamentos e modernização de sua frota", explica Saiki.

A Toyota também se mantém otimista, com perspectivas boas, acreditando que existe um potencial de crescimento para o setor de máquinas e equipamentos em função dos eventos esportivos que o Brasil realizará nos próximos anos. "No entanto, existe também um grande temor em relação à crise da Europa, uma possível desaceleração na China e incertezas em relação à inflação doméstica", avisa Ueda, gerente geral de vendas da empresa.

Sampaio, da Comingersoll do Brasil, se mantém positivo em relação ao mercado em 2012, se pautando no crescimento econômico brasileiro, superior à média mundial. Mesmo assim, ele pondera: "a falta de mão de obra especializada e a piora do cenário econômico mundial podem afetar negativamente o nosso mercado".

A necessidade de investimentos e estabilidade no setor é o foco de Saiki, da TCIM, sobre o mercado em 2012. "Nosso país necessita de estabilidade e investimentos no setor, como financiamentos mais atrativos, dando condições às indústrias de ampliarem e renovarem sua frota. Esperamos que a previsão dos juros abaixo para impulsionar as vendas", salienta.

Instabilidades em outros países geram preocupações e problemas de câmbio, mas, em contrapartida, tornam o Brasil cada vez mais atraente para investir em novas fábricas e ampliações. Resultados positivos devem ocorrer, mas a velocidade e a intensidade



serão determinadas por esses fatores que despertam cautela junto a investidores e clientes. Essa é a opinião de Nunes, da Meggalog, enquanto Ueda, da Toyota, espera que o crescimento da classe C influencie o mercado. Para ele, a classe C irá movimentar a economia interna e será o fator determinante para o crescimento de vários mercados, como alimentação, varejo e construção civil. "O setor de alimentos vai crescer, pois existe uma tendência de alimentos com maior valor agregado, para atender aos anseios desta nova classe C", analisa.

O varejo também é um dos segmentos que não devem sentir tanto os impactos da turbulência internacional, na visão de Ueda. "O desenvolvimento do varejo está ligado ao emprego e renda, fatores que devem permanecer constantes em 2012", finaliza. ●



Paletes Matra, a base da sua logística.



Venda, manutenção
e locação de paletes.



Matra do Brasil Ltda.
Av. Industrial, 775 - D. Industrial
Itaquaquecetuba - SP - CEP: 08586-150
Tel/fax.: 11 4648-6120
www.matradobrasil.com.br

Empilhadeiras

Locadores: segundo semestre mostra clientes cautelosos para fechar negócios

Crise na Europa e nos Estados Unidos, entrada de máquinas chinesas, eventos esportivos e políticas econômicas internas interferiram em 2011 e devem regular o setor em 2012.



Pedrão, da Retrak: o segmento de locação continuará crescendo, demandando constantes investimentos para atender a demanda

Máquinas chinesas, desenvolvimento econômico brasileiro, crise europeia e cautela nos investimentos. Todas essas situações foram citadas durante as entrevistas realizadas pela revista *Logweb* para explicar de que maneira o setor de locação de empilhadeiras agiu em 2011 e deve trabalhar em 2012, assunto foco dessa matéria especial. Com o constante desenvolvimento brasileiro, é natural que outros países enxerguem no país um mercado inspirador de bons negócios e concorrência interessante. Ao compararmos o Brasil com outras nações ainda mais desenvolvidas, é possível dizer que o mercado interno se manteve aquecido, mesmo que não tenha atingido as metas esperadas desde o início de 2011.

“Hoje, todo o mundo olha o Brasil com outros olhos e na logística não é diferente. O setor se mostra muito positivo com multinacionais investindo pesado. Vários fabricantes de empilhadeiras têm chegado, notadamente da Ásia, demonstrando que o setor está crescendo exponencialmente há alguns anos e não foi diferente em 2011”, analisa Alexandre Ventura, diretor e sócio-

proprietário da Prestbater (Fone: 11 4496.4430). Segundo ele, o ano de 2011 foi muito positivo, com crescimento acentuado em relação ao ano anterior, contando com novos investimentos em instalações. A empresa fechou o ano com crescimento de 20%, mas estava preparada para crescer o dobro.

Diogo Tosetto, gerente de locações da Makena (Fone: 51 3373.1111), acredita que em 2011 o país teve uma manutenção da atividade econômica e dos investimentos, apesar da crise financeira em outras economias. Essa sustentação possibilitou que o mercado de empilhadeiras se mantivesse aquecido, com muita oferta de equipamentos e demanda forte para a indústria e para o setor de logística.

Também confiante com o crescimento do mercado em 2011 está Antonio Carlos Rubino, sócio-proprietário da Trax Rental do Brasil (Fone: 11 4468.7777). Para o executivo, o ano foi muito interessante para o negócio de locação de empilhadeiras e equipamentos de movimentação de materiais, com crescimento acima da média histórica do mercado – na verdade, houve um crescimento sustentado. “Com maior disponibilidade de equipamentos por parte dos fabricantes, foi possível uma melhor adequação dos produtos com a necessidade de cada operação dos clientes, permitindo uma melhor relação custo X benefício”, avalia.

A SDO Comércio, Importação

e Locação de Equipamentos (Fone: 19 3256.2800) também comemora crescimento em 2011. De acordo com Marcelo Yamamoto, gerente da empresa, o ano foi muito positivo para o setor. A previsão de crescimento se confirmou e a companhia praticamente dobrou o faturamento em relação a 2010. Na mesma onda de crescimento está a Auxter Soluções em Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 3602.6000), com crescimento de 40% para venda e locação de máquinas, com a conquista de importantes clientes. Segundo Armando Campanini Neto, gerente de vendas da companhia, o mercado cresceu em 2011 aproximadamente 30% em relação a 2010.

Apesar dos bons negócios realizados em 2011, as empresas perceberam alguns percalços durante o crescimento do mercado. Carlos Fernandes, diretor comercial da Coparts Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 2633.4000), acredita que o primeiro semestre do ano foi muito bom, mas, após julho, passou-se a sentir uma queda na demanda por locação de empilhadeiras. Em comparação com 2010, segundo ele, pode-se dizer que houve um discreto aumento na procura.

Paulo Roberto de Jesus, supervisor comercial da Movelev (Fone: 11 2423.4545), também percebeu essa queda na demanda. De acordo com ele, o mercado se comportou bastante agressivo no primeiro semestre, até meados de agosto. No



entanto, a partir desse período, ocorreu um desaquecimento nessa área de atuação. "Há negócios importantes ainda para acontecer, mas notamos certa cautela por parte das empresas para concluir os projetos na área de equipamentos de movimentação logística", analisa.

O setor de empilhadeiras em 2011 ficou abaixo do previsto, o volume de equipamentos comercializados em 2011 deve ter sido menor que as previsões feitas no final de 2010. Ainda assim, pode-se dizer que esse foi um ano muito positivo para o setor, com crescimento de 40,3% no volume de equipamentos vendidos. Essa análise é dada pelo gerente comercial da Tradimaq (Fone: 31 2104.8004), Daniel Brina, que ainda anuncia que o Grupo Tradimaq cresceu acima do previsto, tanto na comercialização de equipamentos, quanto na locação e prestação de serviços logísticos.

No entanto, toda essa análise positiva não é assinada por todo o mercado. Para Bruno Fernandes,

gerente comercial Piazza Equipamentos e Empilhadeiras (Fone: 11 2954.8544), o ano não foi tão interessante. "Parece que o ano quebrou todas as expectativas das indústrias. Era um ano em que todos fizeram um planejamento esperando que fosse melhor que 2010, porém não foi isso que aconteceu. Dessa maneira, o consumo de empilhadeiras foi reduzido e não tivemos um ano melhor que 2010", avalia.

Influências positivas

Uma série de fatores globais e locais foi responsável pelos resultados citados pelos entrevistados dessa matéria especial. Segundo Eduardo Makimoto, diretor da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466), o aumento de produção da indústria automobilística favoreceu o bom desempenho de empresas de diversos setores ligadas direta ou indiretamente ao setor

automotivo, como é o caso da empresa. "Estamos muito bem localizados no grande ABC e contamos com a estrutura correta para atender este setor. Conseguimos, desta forma, conquistar grandes clientes fabricantes de veículos, assim como seus fornecedores", explica. A chegada de muitas marcas de empilhadeiras no país acirrou a concorrência, mas permitiu uma melhor consolidação das marcas de primeira linha. "Estamos enfrentando, também, especulações quanto a uma crise iminente no país. Tais especulações ainda não surtiram efeito negativo em nosso mercado, mas estamos atentos para tomar medidas de contenção", continua.

Para Andres Rojas, diretor superintendente da Bauko Equipamentos de Movimentação e Armazenagem (Fone: 11 3693.9342), o mercado interno aquecido e crédito farto nas instituições financeiras privadas e federais foram grandes pontos



Rubino, da Trax Rental: taxa de juros e política cambial são fatores decisivos para o crescimento do setor

positivos para o mercado em 2011.

As feiras do setor também são levantadas com pontos impulsionadores de negócios. Paulo Roberto, da Movelev, afirma que feiras, como a CeMAT, trouxeram novos negócios, principalmente para empresas de pequeno porte que estão

SOLUÇÕES PARA MOVIMENTAR A SUA PRODUÇÃO

Movimentação de cargas com alta eficiência você só encontra aqui!



Garra para Bobinas



Garra para Celulose



Garra para Recicláveis

Com uma ampla gama de equipamentos para a movimentação de cargas, a SAUR oferece as melhores soluções para sua intralogística.

Contemplando todo o segmento de papel e celulose, as Garras SAUR proporcionam mais produtividade e economia com total segurança, além da redução do tempo de operação e das avarias nas mercadorias.



Locadores de Empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Empresa	Aesa Empilhadeiras	AGM Logística Integrada	Auxter	Bauko	Braslift	Brasmaq	Commat	
Telefone	11 3488.1466	21 3043.0500	11 3602. 6000	11 3693. 9339	41 3015.3822	47 3348.2416	11 2808.3333	
Anos de mercado	55	53	7	22	12	8	18	
Número de funcionários	120	500	101	986	49	30	92	
Número de engenheiros de projeto	2	3	3	6	1	1	2	
Certificação ISO 9000	Não	Sim	Não	Não	Sim	Não	Não	
Número de clientes	190	200	18	122	172	40	58	
Principais clientes	Volkswagen do Brasil; Yoki Alimentos; Mahle Metal	Itaú; HSBC; BR Distribuidora	Akzo; Saint Gobain; Itaipava	AmBev; Klabin; Unilever	Kraft Food; Bonyplus; Standard Logística, Sadia; Peguform	Grupo Marfrig; Polyterminais; Portonave	PSA Peugeot Citroen do Brasil; CBD – Cia. Brasileira de Distribuição (Pão de Açúcar); MClane do Brasil	
Matriz	Santo André, SP	Rio de Janeiro, RJ	Osasco, SP	Osasco, SP	Curitiba, PR	Itajaí, SC	Rio de Janeiro, RJ	
Número de filiais	-	5	7	4	1	0	1	
Marcas de empilhadeiras que oferece	Clark	Feeler; Dalian	Yale	Toyota	TCM; OMG	Terex; Kalmar; Hyster	Crown; EP Equipment	
Frota de empilhadeiras a combustão	610	100	90	1.563	191	30	99	
Frota de empilhadeiras elétricas	270	40	80	322	119	0	87	
Frota de paleteiras	95	-	40	159	96	0	59	
Frota de rebocadores	150	-	-	9	2	0	87	
Outros equipamentos	15	-	15	73	-	3 plataformas JLG	-	
Idade média da frota	3 anos	2 anos	1 ano	2,7 anos	2,5 anos	5 anos	3 anos	
Regiões atendidas	SP	RJ, PA, AM, ES	SP	Todo o território nacional	PR, SC, RS	Todo o território nacional	Sudeste, Sul	
Serviços oferecidos: S (SIM), N (Não)								
Locação de equipamentos sem operador	S	S	S	S	S	S	S	
Locação de equipamentos com operador	S	S	N	S	N	S	S	
Locação de mão-de-obra	S	-	N	N	N	N	S	
Projetos	S	N	S	S	S	S	S	
Manutenção frota própria	S	S	S	S	S	S	S	
Manutenção frota clientes	S	N	S	S	N	N	S	

	Coparts	Eletrofran	Empi-Ihadeira Santana	Jungheinrich	Locmak (Makena)	Marcamp	Movelev
	11 2633.4000	11 3858.8132	62 3297. 3001	11 4815.8200	51 3373.1111	19 3772.3333	11 2421. 4545
	27	18	18	10, com filial própria	20	24	20
	32	20	198	100	18	150	82
	1	0	2	1	-	2	2
	Não	Não	Não	Sim	Em andamento	Não	Não
	120	457	215	n.i.	150	Mais de 1.000	30
	Correios; Votorantim; Eaton	TAM Linhas Aéreas; Pompom; Davene; Carglass	n.i.	n.i.	AmBev; Doux; Marfrig	n.i.	DHL Logistics; Gates; CBD – Cia. Brasileira de Distribuição (Pão de Açúcar)
	São Paulo, SP	São Paulo, SP	Goiânia, GO	Hamburgo, Alemanha	Porto Alegre, RS	Campinas, SP	Guarulhos, SP
	0		3	1 no Brasil	4	4	1
	Hyundai; Palettrans	Multimarcas	Linde	Jungheinrich	Yale	-	Still
	65	180	595	n.i.	200	220	10
	25	120	153	n.i.	50	260	26
	50	40	50	n.i.	50	75	14
	0	-	2	n.i.	-	13	-
	0	-	134	Frota total: 600	Loadall JCB	-	8
	5 anos	4 anos	3 anos	2 anos	3 anos	4 anos	4 anos
	Grande São Paulo	Grande São Paulo	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional	São Paulo, Sul de Minas Gerais, Norte do Paraná	São Paulo, Sul de Minas Gerais, Rio de Janeiro

Serviços oferecidos: S (SIM), N (Não)

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

Niveladores de Doca



Portas Seccionais e Abrigos



Portas Rápidas Automáticas



Portas Rápidas para Frigorífico



Locadores de Empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Empresa	Movicarga	Nacco Materials Handling Group	Ouro Verde	Piazza	Pothimaq	Prestbater	Retrak	
Telefone	11 5014.2477	11 5683.8500	41 3239. 7040	11 2954.8544	13 3234.2683	11 4496. 4430	11 2431.6464	
Anos de mercado	38	54	38	6	6	12	18	
Número de funcionários	+500	253	1.101	10	32	30	167	
Número de engenheiros de projeto	6	0	3	1	2	1	2	
Certificação ISO 9000	Em certificação	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	
Número de clientes	100	n.i.	36	10	n.i.	350	234	
Principais clientes	Açúcar Guarani; RJR Refrescos (Coca-Cola); Grupo Orsa	n.i.	Empresas Randon, Spaipa; Valtra	C&A; Perdigão; Banco do Brasil	Álamo Transportes; Ecopátio; Dedini Refratários; TAM Linhas Aéreas	Basf; Continental Brasil Ind. Automobilística; Acument Brasil	Ceva; Volkswagen; Kimberly Clark; ID Logistics	
Matriz	São Paulo, SP	São Paulo, SP	Curitiba, PR	São Paulo, SP	Santos, SP	Itupeva, SP	Guarulhos, SP	
Número de filiais	4	10	16	0	4	-	-	
Marcas de empilhadeiras que oferece	Nissan	Yale	Multimarcas	Paletrans	GC Power – Grupo Tailift	Hyster; Still; Linde; Toyota	Still	
Frota de empilhadeiras a combustão	+880	n.i.	289	0	10	100	260	
Frota de empilhadeiras elétricas	+40	n.i.	21	15	-	200	1.136	
Frota de paleteiras	+50	n.i.	93	50	-	20	660	
Frota de rebocadores		n.i.	4	0	-	-	31	
Outros equipamentos	+20	n.i.	-	0	15 Grupos Geradores	-	34: selecionadoras de pedidos e empilhadeiras trilaterais	
Idade média da frota	2 anos	n.i.	17 meses	2 anos	Zero	4 anos	4 anos	
Regiões atendidas	Todo o território nacional	Todo território nacional	Todo território brasileiro	São Paulo, Guarulhos, Barueri, Sorocaba	SP	SP	Todo o território nacional	
Serviços oferecidos: S (SIM), N (Não)								
Locação de equipamentos sem operador	S	n.i.	S	S	S	S	S	
Locação de equipamentos com operador	S	n.i.	S	N	S	N	N	
Locação de mão-de-obra	S	n.i.	N	N	S	N	S	
Projetos	S	n.i.	S	N	S	S	S	
Manutenção frota própria	S	n.i.	S	S	S	S	S	
Manutenção frota clientes	S	n.i.	S	S	S	S	S	

Seu operador Logístico no Nordeste.

Armazenagem

Gestão de Estoque

Transporte

Distribuição

Cross Docking

Paletização

- Infraestrutura completa
- Localização privilegiada
- 5.000m² armazenagem
- 7.800m² área total
- 12m de Pé Direito
- 3.000 posições porta paletes
- 8 Plataformas Niveladoras
- Piso de Alta Resistência
- WMS / TMS
- CFTV

	SDO	Still Rental	Total Empilhadeiras	Tradimaq	Trax Rental	Zuba
	19 3256.2800	11 4066.8100	11 2093.0402	31 2104.8004	11 4468.7777	11 4719.9099
	5	10	8	23	3	2
	22	129	14	1300	28	14
	1	8	2	3	1	1
	Não	Não	Não	Sim	Não	Sim
	36	n.i.	21	69	12	50
	Correios; Femsa; Logimasters	DHL; ID Logistics; Leroy Merlim	Cummins; IBL Logística; Grupo Luft	n.i.	Embraer; Fiat Auto; ThyssenKrupp	IMC Saste; Hipercon Terminais; Votorantim Metais
	Campinas, SP	São Bernardo do Campo, SP	São Paulo, SP	Contagem, MG	Santo André, SP	São Roque, SP
	0	1	0	3	-	0
	Multimarcas	Still	Still; Palettrans	Yale	Yale; Hyster; Toyota	CHL
	85	128	2	476	153	40
	51	245	42	145	21	5
	55	347	17	62	15	5
	2	0	0	21	22	-
	Veículos elétricos e carros hidráulicos	-	1	85	17	-
	2 anos	3,5 anos	4 anos	3 anos	2 anos	1 ano
	SP	Todo o território nacional	SP, RJ	MG, GO, DF, RJ, SP	Região Centro Sul, Sudeste do Brasil	Todo o território nacional

Serviços oferecidos: S (SIM), N (Não)

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



Jaboatão dos Guararapes/PE (Matriz) – PABX: (81) 3378.0003

www.rdxsolucoes.com.br

verticalizando seu estoque.

“A continuidade do processo de desmobilização das empresas contribuiu para o crescimento do setor de locação, aliada à redução do orçamento de investimentos por parte das grandes companhias, que encontraram na locação o meio ideal para sustentar suas operações”, opina Ventura, da Prestbater.

De acordo com Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), os aspectos positivos que colaboraram para que as empresas se mantivessem firmes em estratégias de investimento e avanço no mercado nacional foram a disponibilidade do financiamento FINAME (Agência Especial de Financiamento Industrial), que permitiu a continuidade e o aumento dos investimentos na renovação da frota; economia mais sólida e preparada para suportar as crises globais; e o aumento nos investimentos, em território nacional, de empresas estrangeiras devido à estagnação das economias em países do bloco europeu e nos Estados Unidos.

Investimentos na melhoria de equipamentos e instalações por parte das empresas foi um impulsionador do mercado nesse ano, segundo Tosetto, da Makena, assim como a questão cambial, que foi favorável em grande parte do ano. Já Yamamoto, da SDO, acredita que as empresas mudaram seu comportamento em relação



Yamamoto, da SDO: as empresas mudaram o comportamento em relação às compras de empilhadeiras: agora preferem locar

às compras de empilhadeiras. “No nosso caso, achamos que o desempenho positivo deve-se a fatos como a mudança de comportamento das empresas no sentido de locar, e não mais comprar equipamentos. A própria manutenção da estabilidade econômica do país, fazendo com que as empresas continuassem investindo no crescimento dos seus negócios e a facilidade de acesso a uma gama maior de produtos, fazendo com que os preços se tornassem mais competitivos, além de políticas e estratégias de trabalho bem definidas são pontos muito positivos de 2011”, analisa.

“O mercado de locação de empilhadeiras manteve um crescimento acima das expectativas por vários fatores. Como principal podemos citar a mudança gradual no comportamento das empresas, passando a focar seus investimentos no “core business” e a locar equipamentos que anteriormente eram comprados e incorporados aos ativos da empresa”, continua Rubino, da Trax Rental.

A situação que o país atravessa continua alavancando negócios, e a procura por máquinas fez com que as fábricas trabalhassem quase que na sua capacidade total, segundo Brina, da Tradimaq. Mário Campos, diretor da Total Empilhadeiras (Fone: 11 2093.0402), também acredita que a estabilidade da economia brasileira foi responsável pelos bons resultados do ano. “Além disso, acredito que o amadurecimento do mercado de locação também contribuiu fortemente”, completa.

Obstáculos

Ainda que os resultados tenham sido positivos, diversos fatores foram responsáveis por atrapalhar um crescimento que poderia ser ainda maior. Mariana Werneck de Castro, diretoria administrativa da AGM Logística Integrada (Fone: 21 3043.0500), explica que a crise europeia que abalou o mercado financeiro mundial de certa forma paralisou, momentaneamente, o consumo no setor a partir de meados de setembro. Questões políticas



Campos, da Total: amadurecimento do mercado de locação contribuiu fortemente para os bons resultados no setor

internas também atrapalharam o mercado. “Internamente, as constantes denúncias de corrupção relativas à equipe política que cerca a presidente Dilma também não contribuíram para que os mercados conseguissem separar ‘crise interna’ de ‘crise externa’”, afirma.

Para Campanini Neto, da Auxter, o mercado começou o ano em plena atividade, num reflexo do ano de 2010, mas a queda da taxa do dólar fez com que tivesse uma forte concorrência, atrapalhando um pouco os planos de quem produz no Brasil devido à falta de competitividade de preços.

Invasão dos produtos asiáticos sem qualidade, focando apenas preço baixo, oscilação da cotação dólar X real e a economia frágil de países europeus são listados por Rojas, da Bauko, como pontos negativos para o setor durante 2011.

Muitas empresas multinacionais que alavancam as médias e pequenas empresas nacionais estão segurando os investimentos, por conta da crise externa, e aguardando os acontecimentos no exterior para investir no Brasil, segundo Fernandes, da Coparts. “Isso cria uma expectativa e gera uma diminuição nos negócios”, continua.

Antonio Carlos Silvestre Junior, gerente comercial da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333), acredita que

o primeiro semestre de 2011 apresentou forte aquecimento em consultas e negociações, comparado a anos anteriores, puxado pelo otimismo de crescimento vindo de 2010. Mas, no início do segundo semestre, devido principalmente às notícias ruins vindas da Europa, houve um ligeiro desaquecimento no mercado. No entanto, ele afirma que as medidas governamentais adotadas internamente (taxa de juros da Selic, por exemplo) e os números da economia (atuais e fechamentos para 2011) se mostraram acertadas e já refletiram no desempenho do último trimestre. A carência de mão de obra e os elevados encargos que recaem sobre ela e pressionam substancialmente os custos de folha de pagamento são outros obstáculos levantados por Ventura, da Prestbater.

“O ano registrou fatos importantes, tanto negativos quanto positivos, que influenciaram todos os setores da economia, inclusive o de locação de empilhadeiras. Em ambos os casos, locadores que estavam preparados para oferecer estrutura de serviços e frota para pronto atendimento da demanda tiveram resultados satisfatórios. Entre os aspectos negativos que marcaram 2011 estão o agravamento da crise europeia, que levou pânico às nações de todo o mundo; a estagnação do mercado americano; os reflexos destes mercados na expectativa de crescimento interno; o aumento na inflação brasileira e reflexos na economia. Outro fator importante, motivo de preocupação para muitos empreendedores, foi a elevação dos custos devido à oscilação cambial”, resume Pedrão, da Retrak.

Perspectivas para 2012

O otimismo sentido em 2011, apesar do desaquecimento do setor no segundo semestre, continua no ano que entra. Makimoto, da Aesa Empilhadeiras, afirma que a companhia já tem negociações pendentes para 2012 e acredita no crescimento contínuo da indústria brasileira. “Acredito que o mercado de

movimentação seguirá a mesma curva ascendente em 2012”, exclama. Para ele, o Brasil está ganhando atenção mundial por conta do potencial do mercado consumidor, e pode esperar a entrada de indústrias estrangeiras, principalmente do setor secundário, o que aquecerá o mercado de movimentação. No entanto, o pessimismo quanto à inflação e a especulação de uma crise iminente do mercado podem afetar de forma negativa o desempenho para o próximo ano.

Mariana, da AGM Logística Integrada, crê que haverá reaquecimento do setor, mas alguns fatos podem trazer problemas.

“Existem cerca de R\$ 95 bilhões atualmente investidos em títulos públicos, que rendem bem, mas até 2015 podem ser resgatados e onde serão reinvestidos?

Os juros estão decrescentes no Brasil e onde esse valor será reinvestido? Somos ainda bastante endividados entre os países emergentes e as exportações não podem cair. Se medidas drásticas e eficientes não forem tomadas nos Estados Unidos e não houver a retomada do crescimento econômico, o Brasil será imediatamente afetado. E para o Brasil, mais impressão de moeda enfraquecerá o dólar e deverá fazer o real se valorizar outra vez, com fuga da moeda norte-americana”, analisa.

Importantes obras em operação, que refletem diretamente em todos os setores do mercado e na economia, devem ser responsáveis pelo crescimento do mercado, de acordo com Campanini Neto, da Auxter. Para 2012, as obras de infraestrutura devem aquecer o mercado de máquinas. O câmbio, ainda muito vulnerável, também terá um peso muito grande no mercado. “Não esquecer da China, que está cada vez mais participativa no mercado de máquinas”, lembra.

Segundo perspectivas de instituições financeiras, a indústria está planejando investimentos em novas fábricas. Isso, unido ao fato de os bancos estarem com lucros recordes, e se eles continuarem a liberar crédito no mercado, certamente 2012 será um dos melhores anos para todas as empresas brasileiras. Essa é a visão otimista dada por Rojas, da Bauko.

A expectativa de Francisco Danyi, diretor da Eletrofran (Fone: 11 3858.8132), é que 2012 represente crescimento de 8% e, para isso, a empresa já está investindo em novos equipamentos. “Se o governo deixar os empresários trabalharem sem mudanças na política econômica, nosso setor tem



Brina, da Tradimaq: a procura por máquinas fez com que as fábricas trabalhassem quase que na sua capacidade total

grandes possibilidades de crescimento”, afirma.

“O país está no caminho certo nas decisões macroeconômicas e os empresários entendem que o mercado interno é vital e continuará crescendo, em menor ou maior percentual. Sendo assim, faz-se necessário continuar os investimentos para conquistar este mercado. A logística e, por consequência, o setor de empilhadeiras, receberá parte destes investimentos, por isso deverá ser um bom ano”, avalia Silvestre Junior, da Marcamp. Segundo ele, os fatores positivos desse setor para 2012

serão a vinda de mais empresas para o Brasil de todos os segmentos; a realização de medidas que promovam um aumento de investimentos nos modais logísticos, sejam governamentais ou privados; medidas que incentivem a fabricação nacional de empilhadeiras, por exemplo, a redução dos atuais custos do FINAME, e combatam a importação de equipamentos por empresas que não tenham filiais no país; os incentivos para que o setor bancário disponibilize mais rapidamente e com menores taxas as linhas de crédito atuais; e a redução da carga tributária e previdenciária sobre os produtos e serviços de empresas baseadas no Brasil. Fatores negativos na visão do executivo que podem atrapalhar o crescimento são a redução do consumo interno, devido a aumento de juros, e redução dos investimentos externos no Brasil.

As empresas de pequeno porte devem movimentar o mercado de empilhadeiras, para Paulo Roberto, da Movelev. “Outras vertentes que influenciarão o mercado em 2012 são as selecionadoras de pedidos elétricas, que estão com uma grande procura para novos projetos. A locação também está tendo um crescimento não tão grande quanto nos anos anteriores, mas há muitas empresas migrando, principalmente devido ao fato de poder ter uma maior flexibilidade no aumento ou na redução da frota quando necessário, sem contar o fato de poder se dedicar, com maior foco, ao seu negócio”, explica.

Fernandes, da Piazza Equipamentos, não tem esperanças tão otimistas para 2012. Segundo ele, dificilmente o mercado terá um crescimento excepcional por conta do receio das empresas em investirem em equipamentos. Esse medo é fruto da incerteza sobre o que deverá acontecer na Europa e nos Estados Unidos. No entanto,



Vantagens

- ✓ Permite empilhamento de diversos tipos de produtos;
- ✓ Proporciona estabilidade no transporte;
- ✓ Pode ser utilizado na paletização em linha;
- ✓ É reutilizável, o que reduz consideravelmente os custos em relação aos separadores descartáveis;
- ✓ Possui cantos arredondados, o que facilita a colocação de filmes do tipo "stretch" ou "shrink".



SoroPack

Paletes e Separadores de Fibra de Madeira



Matriz Sorocaba/SP
(15) 3012.5291

Filial Luziânia/GO
(61) 3620.0497

soropack@soropack.com.br
www.soropack.com.br

com o desenvolvimento brasileiro, ele acredita que o ano será melhor que 2011.

“Trabalhamos com um cenário de crescimento mais conservador da economia brasileira, a reboque da crise que vive a Europa e a fraca expectativa de crescimento da economia americana. Mesmo assim existem excelentes oportunidades para aproveitar, tanto pelo crescimento mais moderado de nossa economia, como pela continuidade do processo de terceirização. A carência de mão de obra continuará sendo um fator negativo para o crescimento. Estamos empenhados em focar no desenvolvimento de parcerias mais consistentes, não apenas na locação dos equipamentos, mas também em um projeto completo de dimensionamento das necessidades dos clientes, em um rigoroso processo de manutenção preventiva para manutenção da qualidade em busca de eliminar paradas nos equipamentos”, explica Ventura, da Prestbater. Eventos como Copa do Mundo e Olimpíadas, como ele salienta, carregam considerável dose de investimentos necessários, o que reflete na economia do país como um todo. Os atrasos das obras de infraestrutura necessária denotam a necessidade de aceleração que

empurra o crescimento de novas oportunidades. Os investimentos diretos efetuados por multinacionais no país também influenciam positivamente. “Também teremos o processo eleitoral, ano em que costumeiramente existe aumento dos investimentos do setor público em obras de visibilidade. A aceleração do processo inflacionário pode comprometer o processo de crescimento, levado por altas de taxas de juros, encarecendo os financiamentos para investimentos, ponto que deve ser de muita atenção do governo”, continua.

Tosetto, da Makena, também coloca suas expectativas sob os eventos esportivos que devem acontecer no país. Investimentos e preparação para esses acontecimentos, com continuidade de obras e ampliações do setor de construção, indústria e logística para atendimento do aumento do consumo interno também devem impulsionar o setor. Por outro lado, a invasão dos fabricantes asiáticos no mercado da América Latina, com uma tendência de diminuição de preços e margens são fatores negativos para o mercado.

Para Pedrão, da Retrak, as economias europeias, americanas e asiáticas continuarão estagnadas, com baixo nível de crescimento. No entanto, a China merece atenção, pois seu crescimento pode ser menor, mas continuará a acontecer. Essa conjuntura, de certa forma, acarretará um menor crescimento da economia brasileira,

Campanini Neto, da Auxter: para 2012, as obras de infraestrutura devem aquecer o mercado de máquinas

relembrando que em 2011 o índice de PIB projetado caiu e o da inflação cresceu. De qualquer forma, eventos como Olimpíadas e Copa do Mundo exigirão investimentos em infraestrutura, mão de obra treinada e capacitada, além de grande necessidade de produtos e insumos, movimentando a economia do país como um todo. “Acredito que o segmento de locação de empilhadeiras continuará crescendo, demandando constantes investimentos em equipamentos para atendimento da demanda. A sazonalidade é um fator importante e positivo, merece atenção das empresas que estão no mercado para prestar este tipo de serviço. Mais e mais empresas estão encontrando na locação soluções para suas necessidades operacionais, transformando custos fixos em variáveis, mais uma razão que fortalece essa modalidade de negócio”, analisa o diretor executivo da Retrak.

Para 2012, o Grupo Tradimaq está mais cauteloso. No entanto, com o crescimento esperado do PIB em 3,5%, Brina, gerente comercial da empresa, acredita que o mercado terá um leve crescimento, em torno de 7%. “No Grupo Tradimaq estamos trabalhando com crescimento de 5% do mercado de empilhadeiras”, anuncia. O agravamento da crise americana e europeia também são os pontos negativos considerados pelo Grupo, além de uma eventual redução na produção das empresas do setor siderúrgico e automobilístico, o que afetará os negócios no estado de Minas Gerais.

“Acreditamos que 2012 possa ser tão bom quanto 2011, mas para a manutenção deste cenário será necessário a manutenção da política cambial favorável entre o real/dólar/euro. O ideal é que fique mantida a relação utilizada até setembro 2011, mantendo os preços dos equipamentos importados em um patamar competitivo. Taxa de juros e política cambial certamente serão fatores decisivos para o crescimento do setor de locação de equipamentos”, conclui Rubino, da Trax Rental. ●

Notícias Rápidas

Correios apresentam ações para próximos anos

Os Correios (Fone: 3003.0100) divulgaram uma série de ações que a empresa vai implementar nos próximos anos, visando ser um conglomerado empresarial com negócios diversificados. As medidas compõem o Plano Estratégico Correios 2020 e são possíveis graças à Lei 12.490/11, que moderniza e amplia a atuação da ECT. Entre as ações anunciadas destacam-se parceria com operadoras para oferta de telefonia móvel, fornecimento de soluções completas de comunicação digital, qualificação permanente dos empregados, ampliação do parque tecnológico, investimento em infraestrutura, novos serviços de encomendas para o comércio eletrônico, parcerias de logística integrada para aumentar a participação no mercado concorrencial e ações de responsabilidade social e ambiental.

Equiport é representante da Terex para empilhadeiras de grande porte

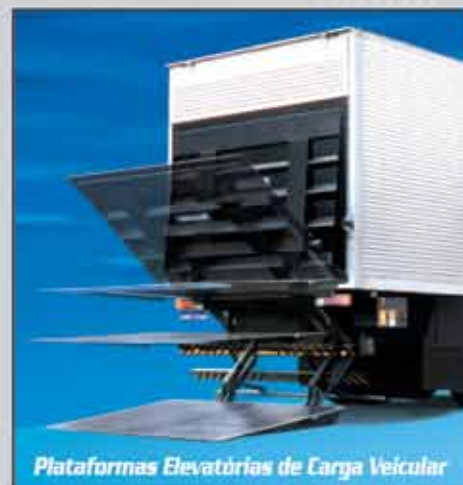
Localizada em Santos, SP, a Equiport (Fone: 13 3878.6832) é representante oficial no Brasil das empilhadeiras de garfos Terex. São máquinas fornecidas em capacidades de 18 até 52 toneladas e ideais para operação em terminais portuários e indústria em geral. Possuem torre com perfil de alta visibilidade, deslocamento lateral e posicionamento dos garfos, sistema exclusivo de combinação de roletes, roletes da torre com distância variável, transmissão hidramática com conversor de torque, freio de serviço dianteiro servo-hidráulico (discos banhados), freio estacionário mecânico/hidráulico e sistema de ar condicionado.



TECNOLOGIA QUE ELEVA

Com milhares de equipamentos em operação e uma rede de mais de 50 distribuidores em todo o país, a Marksell produz os mais modernos equipamentos do mercado brasileiro.

Só a líder em toda a América Latina pode oferecer tanta qualidade e vantagens para seus negócios e sua carga.



Plataformas Elevatórias de Carga Veicular



Doca Móvel de Carga



Plataformas Niveladoras de Doca

TI

Centro Sul cresce 70% ao utilizar sistema WinThor Distribuidor

De olho nas melhores práticas tecnológicas para suportar os planos de expansão e investimentos, o Centro Sul (Fone: 71 2106-0666), uma das principais operações do setor de atacado e do varejo de Salvador, BA, enxergou na TI o grande gancho para compor o cenário de crescimento. E, de olho neste projeto de reestruturação, buscou na PC Sistemas (Fone: 0800 707 2707) apoio para implementar as melhores práticas governamentais.

O projeto contemplou o módulo WMS – Warehouse Management System do WinThor Distribuidor. Segundo o gerente de TI do Centro Sul, Êmerson Lins Guimarães, a média antes de adotar o software era carregar 10 caminhões por noite. “A novidade trouxe muita mudança operacional e um crescimento estimado de 70%, pois hoje conseguimos estocar nossos produtos e carregar de 15 a 16 caminhões por noite”, avalia.

O WMS da PC Sistemas permite o gerenciamento de todas as mercadorias armazenadas no estoque da empresa e, na cadeia de serviços logísticos, é o mais procurado, pois permite a rotação dirigida do inventário de acordo com regras pré-

definidas pelo cliente. “Além da solução da PC Sistemas fazer a gestão, a tecnologia ainda maximiza a utilização do espaço físico”, comenta Guimarães.

Ainda segundo o executivo de TI, “o projeto implementado pela PC Sistemas é ágil, preciso e conseguiu suportar corretamente a reestruturação do plano de expansão do Centro Sul, que foi iniciado em 2008. Hoje já temos metas de aumentar a frota de caminhões próprios, pois conseguimos abastecer a frota sem erros na entrega dos produtos. Sem a ajuda da TI nada disso seria possível”, pontua.

O sistema foi construído para gerenciar qualquer tipo de produto estocado. “O WinThor é utilizado para gerenciar qualquer tipo de produto, desde alimento (seco, resfriado, congelado e de peso variável), bebidas, produtos de limpeza, cosméticos, peças, medicamentos, material de construção, produtos veterinários, enfim qualquer tipo, pois o software permite a gestão individualizada por grandeza, leveza, miudeza, por giro, por embalagem (fechada ou fracionada), por classificação ABC, por valor agregado, por peso, enfim qualquer tipo de produto”, finaliza Lins. ●



Informe publicitário

Máquinas da **Pothimaq** são escolhidas para utilização em curso do Sest-Senat

O Sest-Senat (Fone: 13 3465.1300) iniciou um curso de Operador de Empilhadeiras em sua unidade de São Vicente e escolheu a Pothimaq (Fone: 13 3234.2683) para locar todas as máquinas utilizadas durante o curso de capacitação. A entidade, que ajuda na formação de profissionais nas áreas do transporte e logística, escolheu a dedo a companhia que atendia todas as expectativas quanto ao equipamento utilizado durante as aulas, cumprindo todas as exigências legais para prestação de serviço. Ao avaliar essas perspectivas, as escolhas mais certas foram pelas máquinas da Pothimaq.

Duas máquinas da companhia estão sendo usadas no curso: FG25/FG40, de 2.5 e 4 toneladas, a GLP, com torre tríplice e deslocador lateral. Além de locar os equipamentos, a Pothimaq também estará envolvida no cotidiano das máquinas. Durante os 65 dias de treinamento intensivo a empresa fará uma manutenção semanal para garantir o equipamento no local e, também, irá simular como funciona um socorro em casos que a máquina pare de funcionar, mostrando em quanto tempo a Pothimaq recoloca o equipamento em trabalho. “Fomos escolhidos pela prioridade em manutenção

e pelo fato de nossos equipamentos estarem em perfeitas condições de uso”, ressalta Kleber Li, gerente de importação da Pothimaq.

Otimizar a mão de obra que, na área de atuação da empresa é o principal motivo para o contato direto com o curso do Sest-Senat. Segundo Li, a quantidade de bons profissionais no setor, que saibam exatamente o que fazer durante e após o serviço, é muito escassa. “Não é simplesmente operar o equipamento, mas, sim, cuidar e dar manutenção a ele após o trabalho, verificando níveis de água e óleo, fazendo a limpeza do radiador em lugares com muita poeira e

outros ajustes”, afirma.

Ricardo Alves Rocha, coordenador de desenvolvimento profissional do Sest-Senat, espera que as máquinas locadas atendam a todas as necessidades de treinamento durante as aulas. “Buscamos para o curso equipamentos que se mostrem confiáveis, com a manutenção adequada disponível e que atendam as normas de segurança” explica.



Atuação ampla

Hoje, a atuação da Pothimaq vai além das vendas. No setor de locação, a empresa quer provar cada vez mais que os equipamentos próprios são fabricados com o que há de mais moderno e econômico no mercado. "Abrimos uma nova filial em Campinas, SP, para melhor atender nossos clientes e agilizar nosso pós-venda, gerando economia para nossos parceiros. Além das máquinas que ficam em estoque em Santos, SP, teremos um estoque pronta-entrega em Campinas também", anuncia Li.

Para 2012, o enfoque da empresa está em reforçar a linha de representantes, selecionando muito bem os parceiros. "Não queremos parceiros que trabalhem hoje conosco e, sim, trabalhem ao longo de uma grande jornada. Também queremos continuar com o excelente trabalho que desenvolvemos ao longo de 2011, nesse ano que entra", conclui Li. ●

Máquinas da Pothimaq ajudam a formar operadores em curso do Sest-Senat



Análise Setorial

Setcesp: em busca de um ano mais favorável para a categoria

O Setcesp – Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo (Fone: 11 - 2632.1000) espera que 2012 seja melhor para seus associados, já que, no ano passado, eles sofreram demais com as restrições impostas pelo governo.

Essas restrições começaram com o intuito de diminuir o tráfego de caminhões nas marginais, assim reduzindo o trânsito na cidade.

Teve início na Marginal do Pinheiros e, a partir de dezembro, começou na Marginal do Tiete, restringindo o tráfego das 4h às 10h e das 16h às 22h de segunda a sexta-feira. Aos sábados, das 10h às 14h, no trecho entre a ponte Aricanduva e a rodovia dos Bandeirantes. Valendo também para as avenidas como Juntas Provisórias, do Estado, Paes de Barros, Salim Farah Maluf e Marquês de São Vicente.

Em 2011, a categoria também obteve algumas vitórias. “No Setcesp, tivemos muitas vitórias em 2011, como a abertura de nossa cooperativa de crédito,

a Sicredi-Fetcoop, o aumento do prazo para recolhimento do ICMS para as transportadoras, a resolução da questão de datas diferentes no licenciamento de caminhões e o crescimento do trabalho e aumento da qualidade dos serviços prestados pela entidade aos associados”, comenta Francisco Pelucio, presidente do Setcesp.

Porém, o presidente também



Pelucio: as vitórias em 2011 não superam as derrotas que a categoria sofreu, como o aumento da carga tributária, o roubo de cargas, a falta de incentivos e as restrições operacionais

comenta que essas vitórias não superam a quantidade de derrotas que a categoria sofreu, como o aumento da carga tributária, o roubo de cargas, a falta de incentivos e as restrições

operacionais.

Este ano, o Sindicato espera que traga amadurecimento a diversos projetos em andamento, que possam resolver tais impasses e ainda conseguir apoio às empresas que têm dificuldades de entregas nos principais estabelecimentos comerciais e o posicionamento em favor do abastecimento urbano, com maior liberdade para os veículos de

cargas circularem.

Tendo como base econômica a Copa do Mundo de 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016, a entidade vê um grande aumento na área de construção civil, principalmente para novos equipamentos, e toda essa movimentação terá início neste ano. Porém, esse crescimento pode sofrer com as decisões governamentais.

“Se a Prefeitura de São Paulo insistir na

política restritiva aos caminhões, o transporte de cargas na cidade sofrerá com o aumento do custo das operações e a inviabilidade de diversos negócios”, finaliza o presidente. ●

Notícias Rápidas

Mills investe para a construção dos estádios da Copa do Mundo de 2014



A Mills (Fone: 11 3787.4142), que trouxe para o Brasil três unidades da maior plataforma aérea do mundo – a JLG 150HAX –, com foco na construção e reforma dos estádios para a Copa de 2014, acaba de adquirir a quarta e quinta máquinas deste porte, a JLG 1500SJ, que é maior plataforma aérea telescópica do mundo. A aquisição faz parte do plano de investimentos da empresa, de R\$ 432,7 milhões. A plataforma telescópica também atinge 48 metros de altura, com o diferencial de ser mais estreita, o que facilita seu transporte. Estes equipamentos conseguem alcançar 5 metros a mais que as plataformas antigas e vão atender à crescente demanda dos segmentos de atuação da empresa, principalmente nos de infraestrutura e industrial.

Intermec apresenta leitor de código de barras portátil

A Intermec (Fone: 11 3711.6770), especializada em desenvolver soluções de transmissão de dados entre a cadeia de suprimentos, oferece ao mercado o SG10T, leitor de código de barras portátil para pequenas e médias empresas. É indicado para ambientes não-industriais, como varejo, finanças, medicina, seguros, escritórios de advocacia e do governo.

Um trabalho bem feito.

Um prêmio merecido.

TOP DO TRANSPORTE 2012





SOLUÇÕES EM 360°



Rua Martinho de Campos, 199 – Vila Anastácio - São Paulo - SP - CEP 05093-050
Tel.: **11 3641 - 7744** / Fax: 3641 - 5408
tyresfer@tyresfer.com.br - www.tyresfer.com.br

Análise Setorial

GS1 Brasil tem saldo positivo de seu trabalho em 2011

A GS1 Brasil – Associação Brasileira de Automação (Fone: 11 3068.6229), entidade sem fins lucrativos, encerrou o ano de 2011 com saldo bastante positivo em relação ao trabalho de disseminação dos seus padrões globais de identificação e comunicação, que promovem a eficiência em processos logísticos de produtos e serviços na cadeia de suprimentos.

A Associação agrega 55 mil associados no Brasil – são 1,3 milhão no mundo por meio de suas organizações nacionais – e comemora conquistas em 2011, como a consolidação no país de seu Programa de Certificação de Código de Barras; a participação de empresas brasileiras na Rede de Sincronização de Dados Global (GDSN, na sigla em inglês), que registra o recorde de mais de sete milhões de itens registrados no mundo e tem a função de permitir a sincronização mundial das informações de produtos na cadeia de abastecimento; e o acordo com a aeronáutica para adoção das especificações GS1 nas etiquetas eletrônicas RFID em toda sua cadeia de suprimentos.

Na área de saúde, o trabalho da entidade garantiu que procedimentos hospitalares ganhassem muito mais eficiência na prevenção de erros. A rastreabilidade dos medicamentos, desde sua fabricação até a administração aos pacientes, assegura a procedência e a autenticidade dos produtos.

“Estamos muito satisfeitos com os resultados do trabalho de toda a equipe da GS1 Brasil e também com a receptividade de todos os integrantes das cadeias de produção e abastecimento do país. Em 2012, projetamos aumentar ainda mais o número de associados e ampliar nossa participação em eventos de diversos segmentos. Buscamos nos aproximar de empresários



Oliveira: o Programa de Certificação de Código de Barras objetiva corrigir possíveis erros na impressão dos códigos de produtos

de todos os portes em todas as regiões do Brasil. Por isso, já temos agenda cheia em 2012 para o programa ‘GS1 vai até você’, que promoveu palestras e reuniões de nossos assessores com produtores, distribuidores e empresários de várias cidades em 2011”, afirma João Carlos de Oliveira, presidente da GS1 Brasil.

Certificação

O Programa de Certificação de Código de Barras teve início a partir de uma parceria entre a GS1 Brasil e o Comitê ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados – de Inovação e Tecnologia. “Seu objetivo é corrigir possíveis erros na impressão dos códigos de barras de produtos. Profissionais da GS1 Brasil verificam e atestam, no Laboratório de Verificação da entidade, a qualidade dos códigos aplicados a itens comerciais e unidades logísticas, com base em requisitos de negócios e em procedimentos e especificações

técnicas internacionais, garantindo melhor desempenho na captura de dados. Com isso, os produtos dos associados têm garantia de que oferecerão o melhor nível ao consumidor no check-out do varejo”, explica Oliveira.

Dados sincronizados

O presidente também informa que fornecedores e redes de varejo no Brasil estão aderindo à Rede Global de Sincronização de Dados GS1 (GDSN) para que seu processo de alinhamento cadastral seja totalmente automatizado. O GDSN permite a sincronização mundial das informações de produtos na cadeia de abastecimento.

Originalmente adotada pelos fornecedores do varejo, principalmente de bens de consumo e rede de lojas varejistas, a GS1 GDSN está presente em um amplo leque de segmentos de mercado como saúde, eletroeletrônicos, m-commerce, business-to-consumer e homecenters (comércio de materiais de construção).

Aeronáutica

A aeronáutica adotou recentemente o código eletrônico de produto EPC para melhorar o gerenciamento de estoque dos uniformes, desde o Centro de Distribuição até chegar às mãos dos militares.

Em outubro, a GS1 publicou novo padrão que compatibiliza as necessidades do setor Aeroespacial e de Defesa com o EPC, possibilitando que as empresas deste setor identifiquem, capturem e compartilhem informações sobre produtos que tenham a tecnologia RFID embarcada e, portanto, obtenham maior visibilidade nas cadeias de suprimentos. “A opção do setor aeroespacial e de defesa pelo

padrão EPC irá impulsionar o uso da tecnologia RFID no Brasil. Existem no país empresas importantes deste setor, como é o caso da Embraer, TAM e Gol”, comenta Roberto Matsubayashi, gerente de Inovação e Alianças Estratégicas da GS1 Brasil.

Saúde

A GS1 mantém um grupo de trabalho para o setor da saúde que congrega participantes da indústria farmacêutica, materiais e dispositivos médicos, hospitais, órgãos regulatórios, distribuidores e associações. Os principais objetivos são prevenção de erros na administração de doses de medicamentos, autenticação de produtos, rastreabilidade, transmissão eletrônica de documentos e aumento de eficiência da cadeia de suprimentos.

Quatro hospitais brasileiros já implantaram sistemas automatizados de padrão GS1: Hospital Israelita Albert Einstein, Santa Joana Hospital e Maternidade, Hospital Alemão Oswaldo Cruz e Hospital Moinhos de Vento. Os medicamentos administrados contam com códigos de barras bidimensionais GS1 DataMatrix, capazes de armazenar grande número de informações. Com isso, os hospitais mantêm um histórico do lote e validade do medicamento desde o recebimento até o momento em que é usado pelos pacientes. ●



O que
está aqui
é valioso.

Fees Kubbi

Imagens meramente ilustrativas

O que está aqui
também tem que ser.



Linha Industrial de Pneus Continental. A campeã da sua empresa.

Os pneus industriais da Continental são produzidos com alta tecnologia alemã e proporcionam maior estabilidade, desempenho, resistência e economia. Eles são compatíveis com o TRS, um sistema que dispensa o uso de câmara em pneus radiais e evita a perda de produtividade. Com Continental, o trabalho não para e a produtividade aumenta.



Industrial Tires

Lift Up Your Business!



FIFA WORLD CUP
Brasil

0800 170 061
www.conti.com.br

Continental 
Pneus de tecnologia alemã.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Especial

Portas rápidas industriais mostram novas oportunidades para agilizar a produção

Redução de custos, baixa manutenção, segurança dos colaboradores e rapidez da produção são alguns benefícios trazidos pela utilização desses equipamentos, que atendem fábricas e armazéns de diversos segmentos.

“O mercado de portas rápidas no Brasil está numa curva ascendente de crescimento. Muitas indústrias multinacionais já conheciam o conceito deste modelo de porta industrial e isso auxiliou a sua difusão. Hoje, muitas indústrias nacionais já conhecem e utilizam portas rápidas”. Essa opinião, de Lurdes Regina da Silva, gerente comercial e de marketing da Sebras Portas Rápidas (Fone: 51 3592.2300), mostra que, para parte do mercado, as portas rápidas industriais e automáticas já se tornaram trunfo para agilizar processos e aumentar a produtividade de fábricas e armazéns de diversos segmentos. Observando a atual relevância da utilização dessas portas na cadeia produtiva, a *Logweb* desenvolveu essa matéria especial para mostrar como esse equipamento pode ser fundamental para o bom andamento das fábricas e armazéns.

Utilizadas para manter fechados ambientes onde ocorra a entrada e saída de empilhadeiras e paleteiras, proteger as áreas internas de contaminações como poeiras, insetos, partículas, ventos e chuva, por exemplo, além de áreas de produção e armazenagem, as portas rápidas são mais utilizadas nos segmentos industriais alimentícios, automotivos, farmacêuticos e agropecuários, entre outros. Elas são responsáveis por proporcionar controle de temperatura em antecâmaras e câmaras de



A instalação de portas rápidas automáticas, tanto interna, quanto externamente, torna mais ágeis e seguros os movimentos nas instalações industriais e nos centros de distribuição e armazenagem

estocagem, conforto térmico aos colaboradores e otimizar espaços (abertura vertical). Também são usadas para o enclausuramento de equipamentos e áreas de pinturas, de acordo com Lurdes Regina.

Com o crescimento atual dessas indústrias no país é natural que a automatização das fábricas seja cada vez maior, refletindo diretamente no mercado de portas rápidas industriais. “O mercado de portas rápidas evolui constantemente. É notável, em qualquer visita técnica, por exemplo, que o cliente está cada vez mais exigente e conhece suas reais necessidades”, analisa Elenice Fernandes, gerente de marketing da Rayflex (Fone: 11 4645.3360).

Para Paulo Comini, vice-presidente de vendas da Rite-Hite Latin America (Fone: 11 3527.9590), este setor cresce de acordo com o aumento das exigências do mercado, do governo e dos clientes. “Uma empresa que se preocupa com a qualidade vai inspecionar seus fornecedores e verificar seus procedimentos, antes de fazer sua homologação”, explica. No entanto, o segmento ainda apresenta algumas dificuldades. Segundo Comini, os fabricantes brasileiros produzem produtos de baixo custo, copiados de fabricantes internacionais. Além disso, mesmo alguns fabricantes internacionais que vendem seus equipamentos no país têm produtos de baixa qualidade, com tecnologia ultrapassada.

Como escolher

Dentro da logística, as portas rápidas automáticas geram uma série de grandes benefícios. Por isso, a escolha errada pode acarretar problemas difíceis de contornar. Na visão de Elenice, da Rayflex, a instalação de portas rápidas automáticas, tanto interna, quanto externamente, torna mais ágeis e seguros os movimentos nas instalações industriais e nos centros de distribuição e armazenagem, fato que dá mais segurança aos produtos e aos colaboradores que transitam naquele ambiente. O aumento da produtividade é o principal ponto positivo no uso das portas para Comini, da Rite-Hite, já que ela facilita o fluxo de pessoas e equipamentos de

movimentação. Além de fatores como evitar a contaminação, Lurdes Regina, da Sebras, também acredita que as portas agilizam os processos industriais, pois possuem abertura rápida, de cerca de 1 m/seg. Outro fator relevante é a restrição do acesso, podendo somente ser aberta por pessoas permitidas previamente.

Com todas essas vantagens, escolher o modelo certo para cada tipo de ambiente é fundamental. "Na hora da compra de uma porta rápida automática, é muito importante verificar se esta oferece segurança aos usuários e a manutenção que proporciona. Alguns modelos de portas da Rayflex possuem sistema de autorreparação, fazendo com que ela volte a funcionar automaticamente em caso de colisões acidentais de carrinhos e empilhadeiras contra a manta da porta, evitando, assim, paradas desnecessárias na operação devido ao não funcionamento da porta", explica Elenice.

A gerente de marketing da empresa ainda lista uma série de considerações a serem feitas durante a escolha das portas: dimensões do vão, logística do local, como trânsito de empilhadeiras, caminhões, paleteiras ou pedestres, fatores importantes para determinar a velocidade de abertura e os acionamentos da porta, e necessidade de troca de ar. Outro ponto é a incidência de vento ou pressão positivo-negativa. "Este fator é o mais importante para o dimensionamento de uma porta para armazéns, por exemplo, pois se este dimensionamento não estiver conforme, um forte vento pode arrancar a manta da coluna, comprometendo a estocagem dos produtos", esclarece.

Comini, da Rite-Hite, acredita que responder algumas perguntas pode ajudar a escolher o modelo correto. "Devemos verificar se o produto está adequado à necessidade. Qual o objetivo

O aumento da produtividade é o principal ponto positivo no uso das portas automáticas industriais

de se usar a porta automática? Qual o tipo de tráfico passará por esta abertura? Quantas vezes será acionada ao dia?", indaga. A confiabilidade elétrica também é importante ser observada, de acordo com ele, bem como a vedação, o sistema de acionamento e a tecnologia usada para a construção, notando como os impactos são absorvidos.

Para Lurdes Regina, da Sebras, deve-se considerar o local onde a porta será instalada. Aspectos como se o ambiente é interno ou externo, temperaturas, umidade e incidência de ventos precisam ser analisados. Outro ponto

importante é verificar como é a movimentação de pessoas e cargas no local, para entender qual o sistema de abertura mais adequado e, também, quais itens de segurança deve-se contemplar.



SDO

EQUIPAMENTOS



Locação de empilhadeiras Fale com a SDO

www.sdoequipamentos.com.br

Contato: contato@sdoequipamentos.com.br

Fone: (19) 3256-2800

Rua Alfredo da Costa Figo, 216
Fazenda Santa Cândida, Campinas - SP | CEP 13087-534

RAYFLEX

Raydoor: autorreparáveis, excelente vedação e velocidade de abertura pode chegar a até 1,5 m/s. Indicadas para a divisão e proteção de ambientes internos que não podem sofrer contaminações e influências de temperatura;

Vectorflex: exclusivamente desenvolvidas para aplicação em grandes vãos; estrutura autoportante "sem soldas", influenciando diretamente nos custos e facilidade de manutenção. Indicadas para a divisão e proteção de ambientes que não podem sofrer contaminações, influências de temperatura e, principalmente, salas submetidas à pressão positiva ou em áreas externas que recebem incidência de fortes ventos. Para áreas internas e externas, sujeitas a correntes de ar de até 100 km/hora, velocidade de

abertura de até 1,0 metro/segundo (abertura por empacotamento) e fotocélula de segurança que estanca ou reverte o movimento da porta no trânsito de pessoas/equipamentos. Fabricadas com largura máxima de 10 metros e medidas superiores sob consulta;

Frigodoor - projetadas com resistência elétrica interna, que evita congelamento ou condensação na superfície interna; sistema automatizado de abrir e fechar, com acionamento automático periódico. São ideais como segunda porta em câmaras frigoríficas, pois a porta original das câmaras pode permanecer aberta durante as operações e trancada no período noturno, por exemplo. Contribuem para a economia de energia e aumentam a segurança dos produtos armazenados.

RITE-HITE LATIN AMERICA

Modelos com velocidade de operação de 2,5 m/s e resistência a ventos de 170 km/h. Trilho de elevação configurável. Borda inferior macia, não possui molas, polias, tubos ou barra metálicas na cortina e, em caso de impacto, o tecido volta automaticamente ao trilho sem a necessidade de ferramentas ou tempo inoperante. Seus trilhos são configuráveis para cada aplicação e a mesma porta pode ser usada em aplicações externas, internas e frigoríficas.

SEBRAS PORTAS RÁPIDAS

Open Fast – para ambientes externos;

Fast Roll – para ambiente interno;

Open Fast Cold – para ambientes de baixas temperaturas;

Maxi Door – para ambientes de grandes vãos; suportam ventos de até 100 km/h. Utilizadas nos segmentos naval (estaleiros), aeronáutica, petróleo e gás, entre outros.

Escolher a porta rápida automática errada pode significar grandes perdas para as indústrias. "Uma escolha errada pode não solucionar o problema do cliente. Por exemplo, uma porta interna instalada em local externo pode não suportar o vento e parar de funcionar

Como explica Lurdes Regina, da Sebras, as portas rápidas, quando são bem dimensionadas para a aplicação, não geram manutenção. Porém, se utilizar o modelo errado ou potência do motor menor do que o necessário, a manutenção é iminente. "Porta parada é prejuízo direto

importante, pois do contrário pode formar uma opinião negativa desse tipo de porta", ressalta.

O aumento de custos de produção, algo inviável para qualquer indústria, também pode ocorrer em função da escolha equivocada de porta. Segundo Comini, da Rite-Hite, caso a porta não funcione, poderá haver problemas de contaminação e controle de qualidade, aumento do custo de energia e perdas de produção, além da perda de produtividade. "Se há uma porta é porque existe a necessidade de controle ambiental. Se ela não abre ou fecha é um problema, são custos indiretos dos mais elevados. Costumo falar aos meus clientes: quanto custa a imagem no mercado da sua empresa? Como ficaria esta imagem se você entregasse produtos contaminados? E se você não cumprisse

os prazos de entrega por problemas de qualidade? Quanto te custa isto? Às vezes, optar por um produto barato não adequado ou com baixa tecnologia pode ser caro", analisa.

Tendências do setor

De acordo com os entrevistados, as tendências desse segmento seguem premissas diferentes, de acordo com a necessidade de cada cliente. Elenice, da Rayflex, acredita que a tendência é que a porta trabalhe sozinha, sendo 100% automática, atuando sem qualquer ação humana para tornar mais ágeis as movimentações dentro e fora da empresa, dos armazéns e Centros de Distribuição. "Mas acreditamos, também, que o cliente está procurando essa agilidade com segurança para seus colaboradores", ressalta.

Já para Comini, da Rite-Hite, o foco está no desenvolvimento de produtos que tenham segurança no trabalho, baixo custo de manutenção, ótima vedação e possam ser usados em várias aplicações. Diferentes modelos para porta externa e interna representam um problema para a reposição de peças, que pode ser solucionado com uma plataforma única que sirva em diversas aplicações.

"A tendência é buscar sempre melhoria e agregar tecnologias para poder adequar as portas às necessidades de cada segmento específico", termina Lurdes Regina, da Sebras. ●



Aspectos como se o ambiente é interno ou externo, temperaturas, umidade e incidência de ventos precisam ser analisados quando da escolha das portas

ou um local que tem extrema necessidade de vedação pode ter sua higiene comprometida, caso a porta instalada não proporcione a vedação adequada", exemplifica Elenice, da Rayflex.

para a empresa, por ela estar instalada em áreas produtivas, principalmente nos segmentos alimentícios, farmacêuticos e de higiene. Avaliar o local e indicar o modelo correto é muito

Notícias Rápidas

Johnson Controls lançou programa de logística reversa para baterias usadas, via web

A Johnson Controls (Fone: 11 3475.6700), fabricante de baterias automotivas, lançou uma ferramenta, via web, de recolhimento e controle de baterias usadas em todo o Brasil. O objetivo é aumentar a abrangência do programa Ecosteps, que reúne práticas do processo de recolhimento de baterias usadas pela companhia em todo o mundo. Com a adoção deste novo sistema de coleta e controle via web, a Johnson Controls pode monitorar todo o sistema logístico, passando desde transportes adequados até a sua destinação final em empresas recicladoras, autorizadas para o manuseio dos materiais. Segundo Renato Cruz, gerente responsável pelo programa, o retorno de bateria inservível evolui

a cada ano e só em 2010 foram recolhidas mais de 2,1 milhões de unidades usadas do mercado. Com a nova ferramenta via web, a empresa pretende aumentar em 15% o volume coletado e superar 2,4 milhões de baterias usadas recolhidas. "Vamos continuar a utilizar a nossa cadeia de distribuição para efetuar a coleta de baterias usadas nos estabelecimentos que vendem ou aplicam as baterias chumbo-ácidas. A novidade é poder incorporar outros estabelecimentos, como redes de supermercados, bancos, seguradoras e concessionárias de veículos que queiram se tornar nossos parceiros nesse programa ambiental", salienta o executivo. Na prática, o recurso via internet cadastra todos esses estabelecimentos para que se tornem oficialmente pontos de coleta das baterias devolvidas pelos consumidores. "A Johnson Controls utiliza a estrutura deste programa

via web para retirar, monitorar e destinar corretamente todas essas baterias para uma recicladora ambientalmente adequada. São mais de 20 mil pontos de coleta, que nos permitem recolher um número crescente de baterias inservíveis", afirma o executivo. Independente de marca, o cadastro pode ser feito pelo site www.reciclebaterias.com.br.

Sick amplia atuação no Brasil com a nova divisão de Automação Logística

A Sick (Fone: 11 3215.4900) ingressou de vez no segmento com a implantação de sua divisão de automação logística no Brasil, comercializando soluções em sensores para logística, armazenagem e movimentação de produtos. "Para cada tipo de aplicação utilizamos uma gama de produtos específicos,

desde simples sensores fotoelétricos até as complexas estações de leitura para código de barras e de identificação", pondera Sidnei Ivanof, gerente geral da Sick no Brasil. O mais novo serviço da Sick no Brasil pode ser aplicado nos mais diversos ramos da logística industrial, desde áreas de recebimento, armazenamento e recuperação automática, transporte, classificadores, embalagem e área de envio, entre outros. As soluções possibilitam o controle logístico de processos compreendendo todas as linhas de movimentação industrial, com soluções para detecção, identificação e qualificação da carga transportada, com monitoramento e otimização do volume da carga durante a armazenagem e transporte de mercadorias, detectando, inclusive, possíveis danos causados durante a movimentação.

ENTRE O PEDIDO E A ENTREGA HÁ UM LONGO CAMINHO

É NESSE PONTO QUE A STORE AUTOMAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

Uma empresa que está há mais de 20 anos no mercado, especializada em softwares para gestão de armazenagem, transportes e distribuição.

STORE/WMAS

Sistema completo para gestão de armazenagem

STORE/REDEX

Sistema completo para gestão de recinto especial para despacho aduaneiro de exportação

STORE/TMS

Sistema completo para gestão de transportes e distribuição

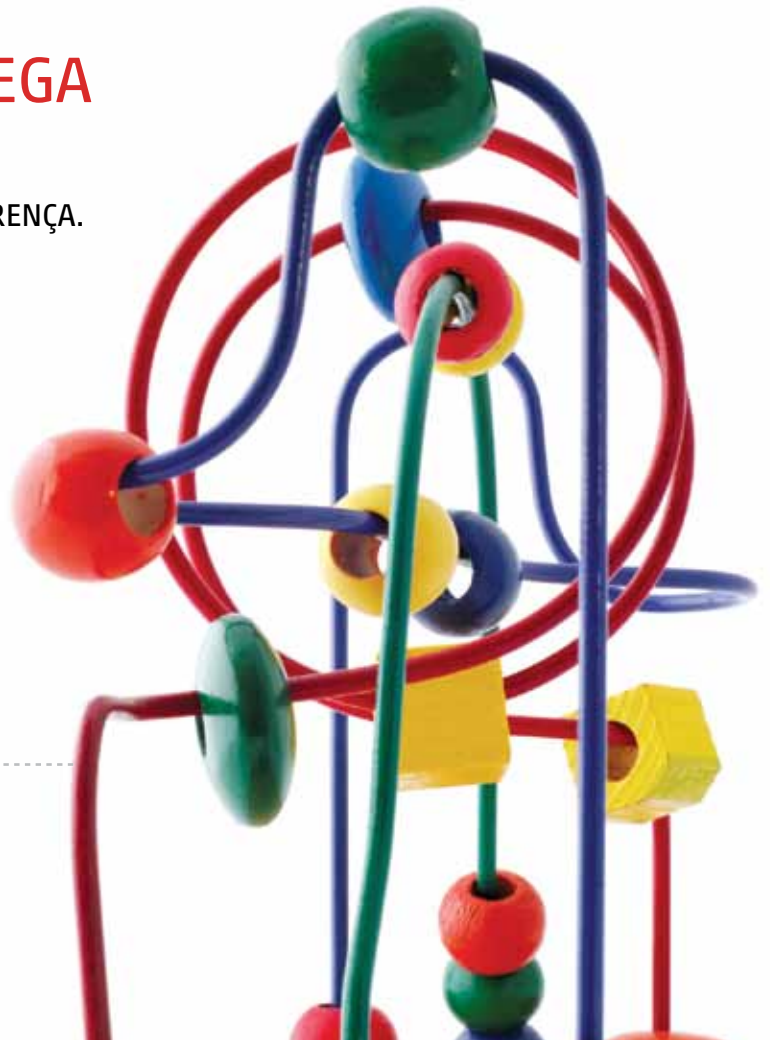
store[®]
AUTOMAÇÃO

Nosso sucesso é sua logística bem-sucedida!



(11) 3083-3058

www.storeautomacao.com.br



Vinícola Aurora exporta para os cinco continentes com logística bem integrada

A Vinícola Aurora (Fone: 0800 701.4555), uma das líderes brasileiras em vinhos, sucos de uva integrais e coolers, está enfocando grande parte dos negócios para atingir o mercado externo. Com grande atuação no exterior em 2010, a empresa continuou esse planejamento e em 2011 exportou seus produtos para os cinco continentes, onde mais de 20 países consomem as linhas da companhia.

Em 2011, a Vinícola Aurora fez seu primeiro embarque para a Nova Zelândia, com produtos da linha Keep Cooler Classic e Espumante Aurora Boreal Moscatel, mostrando a tendência da empresa em continuar atuando fortemente fora do Brasil. A Nova Zelândia foi o quinto mercado conquistado em 2011, depois da abertura de novos clientes em Taiwan, EUA, Finlândia e Paraguai.

De janeiro a junho de 2011, a Vinícola Aurora registrou um aumento de 61% no faturamento das exportações em relação ao mesmo período de 2010, ano em que conquistou cinco novos

mercados: Irlanda, Polônia, Suíça, Dinamarca e Sirilanka.

Segundo o panorama atual das exportações da vinícola, a América do Norte, exclusivamente representada pelos Estados Unidos, é o maior mercado, responsável por 34% do faturamento das exportações. A América do Sul responde por 13%, enquanto a Ásia, liderada pelo Japão, e a Europa, conduzida pela Holanda, por, respectivamente, 29% e 23%.

Para abrir mercados dessa forma, a logística da companhia precisa estar alinhada. De acordo com Rosana Pasini, supervisora de importação e exportação da empresa, todo o transporte utilizado é terceirizado. Até o Porto de Rio Grande, RS, ou qualquer outro definido pelo importador, o produto é levado por rodovias e o transporte internacional é feito via marítima.

No entanto, apesar da boa estrutura dos negócios, a companhia também enfrenta obstáculos logísticos para que os produtos cheguem ao destino.

“A principal preocupação nessa operação é o custo dos transportes logísticos, que muitas vezes inviabiliza as exportações”, afirma Rosana. Para ela, ao comparar o custo total do transporte rodoviário e marítimo, o custo do primeiro, impulsionado pelas condições das rodovias, altos valores dos pedágios e combustíveis, é muito acima do que a empresa pode arcar. “Para o transporte rodoviário até o porto, o custo médio é de US\$ 1,50 por caixa, aproximadamente US\$ 0,30 por garrafa. Este custo é bastante alto, visto que concorremos com vinhos do mundo inteiro e muitos têm o preço de venda FOB porto em torno de US\$ 1”, calcula Rosana. Além dessa preocupação, as condições dos produtos ao chegarem aos países de destino também são pontos que recebem muita atenção. Longas distâncias dos principais países



Rosana: altos valores para transporte são grandes preocupações na tentativa de exportar um produto competitivo no mercado exterior

consumidores, principalmente localizados no hemisfério norte, e exposição a temperaturas extremas fazem com que o produto esteja sujeito a ter sua qualidade modificada, caso a logística do transporte não seja realizada da forma correta. Como analisa Rosana, “nesses casos, o transit time é grande e o produto fica exposto por vários dias”. Ainda que conte com diversas barreiras nas exportações, novos investimentos para o aumento das vendas em países onde a vinícola atua já estão sendo cogitados e estudados com cada importador. ●

Vinhos e sucos chegam aos cinco continentes com logística bem aplicada



A feira que alavanca muitos negócios está de volta.



www.presenca.com.br

A **CeMAT SOUTH AMERICA** volta com força total em 2013. A feira acontecerá junto com a **MDA - Motion, Drive & Automation**. Evento que complementa os interesses dos visitantes da **CeMAT SOUTH AMERICA**, atraindo mais interessados para fazer negócios com você. Movimente-se. **Garanta já o seu estande.**

CeMAT SOUTH AMERICA 2013

Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

CeMAT
SOUTH
AMERICA

19- 22 Março 2013

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP

14h às 21h

INFORMAÇÕES E RESERVAS

cemat@hanover.com.br | 41 3027-6707 | 11 3521-8000

www.cemat-southamerica.com.br

Promoção e Realização

 **Deutsche Messe**
Worldwide
www.hanover.com.br

Apoio Oficial

 **ABIMAQ**
 **Logweb**

Apoio

 **CLARK**
 **TOYOTA**
 **RAYMOND**
 **JUNGHEINRICH**
 **STILL**
 **Yale**

Apoio Institucional

 **ANHK**
 **Câmara de Comércio**
 **TAM**

Mídia Oficial

 **Logweb**
Operadora de Turismo Oficial
 **TAM**
Transportadora Aérea Oficial
 **TAM**

Tintas

Parceria entre C&C, Coral e Gerdau otimiza captação de latas de tinta

Levando em consideração o correto descarte de produtos vendidos em suas lojas, a C&C Casa e Construção (Fone: 11 4004.1444) firmou parceria de logística reversa com a Coral (Fone: 0800 117 711) e a Gerdau (Fone: 11 2795.7799) para recolher latas de tintas utilizadas pelos consumidores. Essa parceria faz parte do primeiro projeto de reciclagem desse tipo de embalagem do programa Participe Recicle.

A ideia por trás da ação é incentivar os consumidores a devolverem as latas usadas para posterior reciclagem, evitando que o material seja descartado em depósitos de lixo e aterros já saturados do país. A logística do processo ocorrerá a partir da iniciativa do consumidor. Após utilizar as tintas, ele

deverá entregar no posto de recolhimento do material na loja da C&C, onde um profissional treinado irá realizar a triagem do material. "Ao notar que as latas ainda possuem resíduos de tinta, algo muito comum nas latas recebidas, pessoas especializadas e capacitadas realizarão o trabalho de limpeza dos materiais, separando os resíduos em duas categorias: tintas a base de água e tintas a base de solvente. Com essa separação, a tinta restante será enviada para a Coral para o reaproveitamento e as latas limpas serão encaminhadas para a Gerdau, para serem recicladas e usadas como matérias-primas", explicam Elaine Poço, diretora de R&D e Sustentabilidade da AkzoNobel Tintas Decorativas para a América Latina, e Jorge Gonçalves Filho, diretor geral da C&C.

Para o descarte são aceitas latas de tintas imobiliárias vazias, usadas em pinturas de edificações residenciais e comerciais. O limite de devolução é de 30 latas por pessoa, devido ao foco da ação. "Limitamos um número de latas por cliente, pois nosso foco é o consumidor final. Queremos incentivar este cuidado com o meio ambiente e fixar cada vez mais na mente dos consumidores que se cada um fizer sua

Elaine, da AkzoNobel: "buscamos incentivar o cuidado com o meio ambiente e mostrar aos consumidores que se cada um fizer sua parte, conseguiremos criar um verdadeiro ciclo sustentável"



Gonçalves Filho, da C&C: "pretendemos ampliar a iniciativa para as demais lojas da C&C. Estamos estudando cronograma e viabilidade para botar esse plano em prática"

parte, conseguiremos criar um verdadeiro ciclo sustentável. No entanto, o consumidor poderá entregar latas de todos os fabricantes de tintas e comprados em qualquer lojista. O objetivo é contribuir para um verdadeiro ciclo sustentável", continuam Elaine, da AkzoNobel, e Gonçalves Filho, da C&C.

O posto de recolhimento está concentrado na loja Nova Tietê da rede C&C, Marginal Tietê, n. 7.207, em São Paulo, SP. As entregas para coleta podem ser feitas sem custo algum de segunda a sábado, das 8h às 23h, e no domingo das 9h às 20h. Outras unidades da rede também participarão desse programa de reciclagem e passam agora por estudos de viabilidade e cronograma para entrar nessa cadeia de logística reversa. ●

Notícias Rápidas

Grupo Pão de Açúcar e Eurofarma ampliam pontos para descarte de medicamentos

O Grupo Pão de Açúcar (Fone: 0800 773.2732) e a Eurofarma Laboratórios (Fone: 0800 704.3876) lançaram, em 2010, o projeto "Descarte Correto de Medicamentos", que visa despertar o consumidor para a importância do destino adequado de medicamentos vencidos ou fora de uso, embalagens e cortantes como agulhas, ampolas, vidros de xarope, blisters, frascos e bisnagas, entre outros. Inicialmente, o projeto foi implantado em duas lojas do Pão de Açúcar e três do Extra, mas desde julho último mais 18 drogarias Extra da capital paulista servem como postos de arrecadação destes resíduos. A mecânica do programa envolve todas as etapas de descarte. O consumidor deposita todos os tipos de embalagens primárias, medicamentos e cortantes nas urnas coletoras dispostas nas drogarias das Lojas Extra e Pão de Açúcar participantes. Para garantir a segurança dos clientes e dos funcionários, as urnas são confeccionadas em recipiente específico, revestido internamente por uma película plástica, que elimina o risco de acidentes, além do sistema de lacre que impossibilita a coleta dos resíduos por pessoas não-autorizadas. O Limpurb – Departamento de Limpeza Urbana é parceiro no projeto e, através das concessionárias de coleta Loga e Ecourbis, é o responsável pela coleta, pelo transporte, tratamento e destinação final dos resíduos armazenados nos estabelecimentos participantes. O projeto conta, também, com o apoio e a aprovação da COVISA – Consultoria Técnica em Vigilância Sanitária.





EM FEVEREIRO TEM
CARNAVAL E 10 ANOS
DA REVISTA LOGWEB

Teve gente que duvidou, mas a maioria confiou na gente.
Foram 10 anos de desafios diários e vencidos pela competência da nossa brilhante equipe.
O objetivo foi alcançado pelo profissionalismo, inovações, criatividade e trabalho constante.
Temos muito orgulho de ter começado e ainda sermos "independentes".

Leitores e clientes sabem disso.

Essa batalha vai continuar, e estaremos sempre a postos para levar o
que de mais importante acontece na logística.

Essa é a nossa verdade. Vamos em frente.



REVISTA
Logweb

Multimodal**Operador logístico**

Salvador Logística inaugura novo armazém em Guararema

A Salvador Logística (Fone: 11 3538.1777) inaugurou, no dia 8 de dezembro último, um novo armazém em suas instalações de Guararema, SP. O espaço conta com 9.000 m² e 18.700 posições-paletes. Ainda há outro projeto em fase final de construção, com 8.000 m² e 11.500 posições-paletes.

Com os novos armazéns, o Operador Logístico conta agora com mais de 70 docas e mais uma área de armazenagem específica para produtos químicos, com moderno sistema de combate a incêndio, tudo gerenciado por sistema WMS integrado a SAP e ERP.

Para os novos armazéns, a empresa também investiu em novos equipamentos, das marcas Alfa Tennant e Still, sendo 15 novos equipamentos elétricos de movimentação. Com a aquisição, o Operador Logístico conta com 33 equipamentos de movimentação, sendo 7 movido a combustão e 26 elétricos, além de equipamentos manuais.

As operações logísticas da companhia são suportadas por frotas de veículos diversificadas e treinamento dos colaboradores, que também ganharam novos investimentos. Os carros receberam melhorias e os colaboradores passaram por treinamento para melhor manuseio das cargas.

Há praticamente 38 anos no mercado, a Salvador Logística possui uma infraestrutura de 100.000 m² em Guararema, além de filiais em Recife, Lages (SC) e Belo Horizonte, gerando mais de 400 empregos diretos e indiretos.



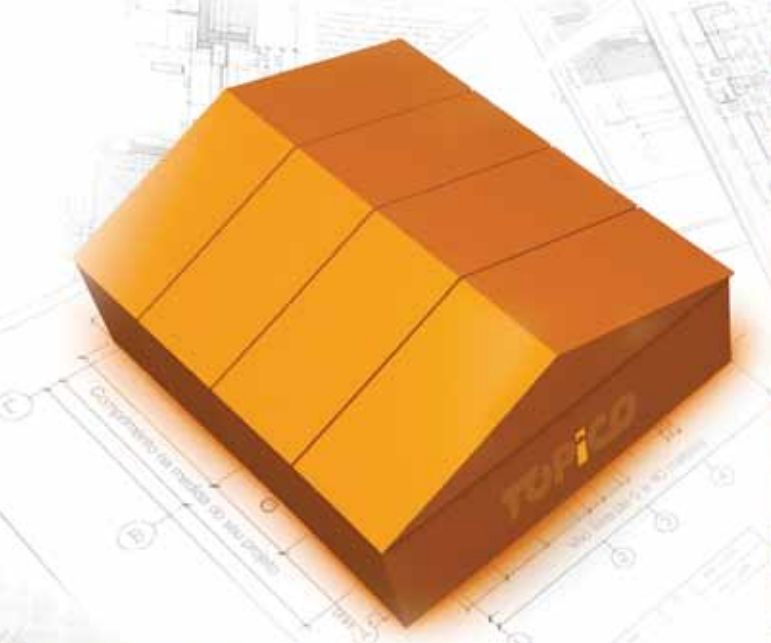
Sustentabilidade

A empresa também anuncia investimentos em sustentabilidade para reter as agressões que os gases emitidos durante os transportes trazem ao meio ambiente. Para isso, a companhia investe no plantio de árvores na mata atlântica do Vale do Paraíba em parceria com a empresa Corredor Ecológico. ●



O espaço conta com 9.000 m² e 18.700 posições-paletes. Ainda há outro projeto em fase final de construção, com 8.000 m² e 11.500 posições-paletes





Qualidade e experiência para tirar a evolução do papel.

TOPICO
SOLUÇÕES EM COBERTURAS

Especializada em coberturas e galpões de armazenagem, a **Tópico** conquistou experiência e a confiança de seus clientes. Com qualidade e agilidade, executa os mais diversos projetos em estruturas metálicas e confecções em lona, pronta para transformar suas ideias em bons negócios.



Fone: 55 11 2344 1200
www.topico.com.br



QUEM USA, CUIDA. TRATE BEM A SUA EMPILHADEIRA

Na edição de fevereiro da revista *Logweb* você vai saber quem faz o que com relação a peças, serviços, acessórios, baterias e carregadores de baterias, tudo para empilhadeiras.

- E MAIS:** • Os 10 anos da revista *Logweb*
- E AINDA:** • Setor Químico e Petroquímico – Seus Operadores Logísticos e seus Transportadores

REVISTA
Logweb

Tudo o que acontece na logística está nas páginas da revista *Logweb*

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

Rua dos Pinheiros, 240 - conj. 12 - Tel.: 11 3081.2772
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
www.logweb.com.br - Twitter: [logweb_editora](https://twitter.com/logweb_editora)

Multimodal**Armazém**

ID Logistics passa a atuar com armazéns gerais e inaugura unidade em Jaguariúna, SP

A ID Logistics Brasil (Fone: 11 3809.3400) está ampliando o portfólio de operações e começa a operar com armazéns gerais. No último dia 14 de dezembro, a companhia francesa inaugurou seu primeiro armazém localizado no Distrito Industrial de Jaguariúna, SP, na presença de executivos da MWM International Motores (Fone: 11 3882.3290), empresa que ocupará a unidade, do prefeito da cidade, Gustavo Reis, e do vice-prefeito, Israel Pereira, além do vice-presidente da ID Logistics na França, Christophe Satin, entre outros convidados.

Em operação total desde 21 de novembro, o armazém irá abrigar itens importados pela MWM International. A escolha da localização esteve ligada ao tipo de material e quantidade armazenada desde o início do projeto. "O número de peças importadas é muito grande, devido aos nossos contratos com grandes clientes, e as nossas estruturas na cidade de São Paulo não supriam nossa demanda. Precisávamos de um local que pudesse abrigar tudo com um custo benefício interessante", explicou Rubens Marquezini, diretor de engenharia de manufatura avançada da MWM International.

Rodrigo Bacelar, gerente de desenvolvimento comercial e marketing da ID Logistics Brasil, explicou durante entrevista para jornalistas que a cidade foi a que mais se adequou às solicitações do projeto. "Temos uma deficiência muito grande, em São Paulo, de prédios que estejam de acordo com as necessidades logísticas das empresas. Pesquisamos diversas

possibilidades e em Jaguariúna encontramos a melhor opção: desde o custo do armazém até a mão de obra da cidade, muito qualificada", explicou. Carlos Panitz, gerente de inteligência logística da MWM International, continuou: "precisávamos de um prédio que atendesse nossa

maior aporte desse projeto foi voltado para tecnologia, em equipamentos de movimentação e armazenagens, portapaletes e soluções de informática", comentou Bacelar, da ID Logistics Brasil. Toda a mão de obra do armazém é local, contratada e treinada por



Crédito: Mário Henrique Monteiro Pinto

Da esquerda para a direita: Bacelar, da ID Logistics Brasil; Panitz, Marquezini e Marcelo Colletti, supervisor de logística, todos da MWM International Motores; e Derouin, da ID Logistics Brasil

demanda. Essa localização, além de ter as especificidades físicas que buscamos, tem um acesso muito fácil, algo também muito importante».

A unidade possui 9.500 m², 5.000 posições-paletes sendo utilizadas e capacidade para 7.000 posições-paletes, mais blocados, além de piso de seis toneladas de capacidade. Os investimentos em armazém e tecnologia chegaram a R\$ 1,2 milhão. Quatro empilhadeiras Linde atuam no local. "O

meio da ID Logistics Brasil. Atualmente, 25 profissionais atuam ali, sendo que a previsão é que se chegue a, pelo menos, 40 trabalhadores.

A estrutura oferecida para a fabricante de motores a diesel foi projetada para atender à demanda de armazenagem de itens importados que serão utilizados na montagem de uma nova linha de produção da MWM International, que começou a ser feita em dezembro de 2011.

A escolha pela ID Logistics Brasil e desafios

Todo o projeto, desde a escolha da empresa que fosse operar o armazém até o início das atividades, levou um ano para ficar pronto. A MWM International chamou oito empresas para a concorrência do negócio. Durante meses a companhia pesquisou os contratos de cada empresa, os trabalhos já desenvolvidos e as inovações em práticas de mercado que cada uma oferecia. "Vimos que a ID Logistics Brasil tinha as melhores práticas de mercado. Ela mostrou em outros contratos que trazia inovações logísticas para os clientes e competitividade para o projeto, baseado na confiabilidade que a companhia tem por atender às demandas dos clientes. Era disso que precisávamos: competitividade, inovação e confiabilidade nos processos logísticos", explicou Panitz, da MWM International.

O maior desafio de todo o projeto foi cumprir o prazo para o início das operações. "Nós tínhamos um prazo de quatro meses para que tudo estivesse pronto. Um projeto desse porte leva de seis a oito meses. Conseguimos cumprir o cronograma dado pela MWM", salientou Nicolas Derouin, diretor geral da ID Logistics Brasil. "Dentro de uma operação que envolve os itens da MWM, é preciso ter excelência em aporte tecnológico, frequência, rastreabilidade e controle de estoque. A ID conseguiu tudo isso no curto tempo que foi dado", continuou Bacelar, da mesma empresa.

Outros armazéns

A ID Logistics Brasil inicia o novo serviço de armazéns gerais nas regiões Sudeste e Centro-Oeste do Brasil. Os outros dois armazéns que a companhia já possui estão no Rio de Janeiro, RJ, e em Brasília, DF. Os 5.500 m² do armazém carioca e 6.000 m² do brasiliense já estão parcialmente ocupados, mas ainda possuem áreas livres. Nesses locais, a empresa oferece serviços como armazenagem, paletização, etiquetagem, montagem de kits, transporte e distribuição.



Crescimento em 2011

A expectativa no início de 2011 para o crescimento anual aumentou. A empresa deve ter fechado o ano com crescimento de 30%, já que apenas no primeiro semestre

registrou aumento de 26% no Brasil, em comparação com o mesmo período do ano anterior. A informação, anunciada pelo grupo, também segue de novidade em novo foco de atuação: diversificação de serviços como transporte, que deve ter finalizado o ano

com participação de 10% do faturamento.

A filial brasileira possui o maior faturamento da empresa, depois da matriz francesa, e representa 15% das atividades logísticas, 17% dos metros quadrados administrados em galpões e 15% do faturamento

do grupo. O Brasil também serve como apoio técnico para a filial argentina, além de ser base para o desenvolvimento de outras filiais na América Latina. Em termos de crescimento, a operação brasileira é a que mais cresce, em taxa média superior a 25% nos últimos quatro anos. ●

Elevando sua carga ao ponto mais alto da tecnologia de movimentação.

Melhor custo x benefício em energia, serviço e pessoal

Linde Material Handling

Linde



Solicite a visita de um de nossos representantes:

Assistência Técnica em todo o território nacional!

Linde Empilhadeiras

Rua Anhanguera, 1121 - Osasco / SP - CEP 06230-110 - Tel.: (11) 3604-4755 - Fax: (11) 3603-4059 www.lindeempilhadeiras.com.br comercial@linde-mh.com.br

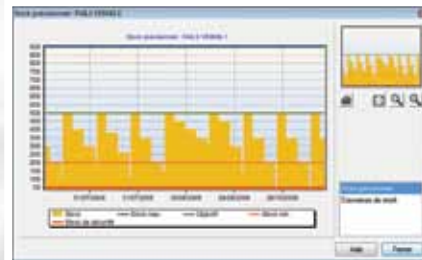
NEGÓCIO FECHADO**RANDON ADQUIRE FABRICANTE DE SEMIRREBOQUES DE SANTA CATARINA**

A Randon Implementos e Participações (Fone: 54 3209.2000) firmou contrato para a aquisição da empresa Folle Indústria de Implementos Rodoviários (Fone: 47 3361.9999) de Chapecó, SC, fabricante de semirreboques, que passará a denominar-se Randon Brantech Implementos para o Transporte. A transação faz parte da estratégia de crescimento da Randon, que planeja a duplicação de seu faturamento em cinco anos. Com cerca de 60 funcionários e um faturamento, em 2010, de R\$ 25 milhões, a Folle é uma empresa que teve origem no ramo de transportes e, atualmente, tem capacidade de fabricar 30 unidades/mês.

DALUTEX TERÁ 100% DOS PEDIDOS ATENDIDOS NO PRAZO COM SISTEMA APS ORTEMS

A indústria do setor têxtil Dalutex (Fone: 15 2102.1400) adotou a solução de planejamento e programação avançada da manufatura APS da Ortems, comercializada e implantada pela G2A (Fone: 19 3207.1366), especializada em sistemas de tecnologia da informação. A tipologia da produção têxtil tem características particulares de certa complexidade. A formação dos lotes de produção é um item delicado, pois,

ao mesmo tempo em que é interessante agregar volumes de itens iguais, há restrições importantes a serem consideradas, como respeito aos lotes de matéria-prima e a capacidade máxima de alguns recursos (cujo lote deve se aproximar dela para garantir melhor uso dos mesmos). Vanessa Maciel Husemann, gerente de projetos da G2A, explica que o APS Ortems oferece os módulos de Production Scheduler (PS) e Sincronized Resource Planning (SRP), ambos responsáveis por sequenciar as ordens de produção e agrupar as ordens de produto acabado de maneira otimizada, gerando as necessidades de semi-acabados e um link inteligente entre elas.

**GRUPO HÜBNER ANUNCIA PROJETOS COM PARCEIROS INTERNACIONAIS**

O Grupo Hübner anunciou os primeiros parceiros internacionais das marcas RodoLinea (Fone: 41 2105.7000) e AutoLinea (Fone: 41 2108.5000), atendendo aos objetivos estratégicos do grupo de desenvolver novas tecnologias para algumas linhas de produtos e,



Easytec
Indústria e Comércio Ltda.
CNPJ 00.882.567/0001-77

**LEMBRAR DA
EASYTEC É COMO
UTILIZAR SEUS
PRODUTOS,
VOÇÊ NÃO
PRECISA FAZER
ESFORÇO**



www.easytec.ind.br **Tel. : 21 2683-2483**

Rua Ely do Amparo, Lt 05 - Guarajuba - Paracambi - RJ - CEP. : 26.600-000

também, atuar em novos segmentos de mercado. Segundo o diretor corporativo do Grupo Hübner, Nelson Hübner Junior, juntam-se à operação da RodoLinea, a empresa italiana Menci e a belga Faymonville. Já com a marca Faymonville, a RodoLinea planeja a construção de uma nova fábrica no Brasil para a produção de uma linha de implementos para o segmento de transporte de cargas de grande porte, como turbinas, pontes metálicas, pás eólicas, geradores elétricos, trens, metrô, entre outros. "Será uma joint-venture com a marca RodoLinea para a criação de uma linha de carga tudo com tecnologia avançada, sendo os primeiros implementos brasileiros de transporte de cargas de grande porte, que visam atender a uma demanda crescente na América Latina e que muitas vezes não utiliza a solução adequada para este tipo de transporte especial", explica Hübner Junior.

ID LOGISTICS INAUGURA MAIS UMA OPERAÇÃO DA AMBEV NO BRASIL

Operando a logística de quatro unidades da AmBev, todas em Minas Gerais (Belo Horizonte, Juatuba, Sete Lagoas e Contagem), a ID Logistics (Fone: 11 3809.3400) começou a mais nova operação. A nova unidade está instalada em Santa Luzia, a 25 km de Belo Horizonte, na região metropolitana da capital mineira. A operação conta com um quadro de aproximadamente 85 colaboradores, que trabalham na separação, expedição, integralização e amarração de cargas, entre outras atividades. O centro de distribuição de Santa Luzia é o mais moderno e a mais nova operação da AmBev no Brasil.

BGMRODOTEC E CENTRIC SYSTEM FECHAM PARCERIA PARA VIRTUALIZAR SOFTWARE GLOBUS

Permitir o acesso Web ao ERP Globus de qualquer lugar, de qualquer dispositivo, inclusive iPad, de forma centralizada, beneficiando a base de usuários, foi um dos objetivos que levaram a BgmRodotec (Fone: 113528.2255), empresa especializada em softwares para gestão de transportes, a fechar uma parceria estratégica com a Centric System (Fone: 11 5181.62233), empresa especializada em Centralização de Sistemas. Com a parceria, a BgmRodotec viabiliza a todos os seus clientes que utilizam o Globus um desconto especial no uso do software GO-Global, possibilitando a integração de ambas às plataformas e virtualizando o sistema de gestão de transportes. O software GO-Global, desenvolvido pela empresa norte-americana Graphon, permite a virtualização de aplicações cliente-servidor (ERP, CRM, etc.) e aplicações diversas (MS Office, Acrobat, etc.) de maneira rápida, simples e econômica. O usuário pode publicar as aplicações e acessá-las a partir de ambientes locais ou remotos, utilizando apenas tráfego de tela entre cliente e servidor.

LLX ASSINA CONTRATO COM A NKTF E A TECHNIP PARA UNIDADE NO SUPERPORTO DO AÇU

A LLX (Fone: 21 2555.5661), empresa de logística do Grupo EBX, assinou contrato com a NKTF – NKT Flexíveis para a instalação de uma unidade de produção de tubos flexíveis para apoio à indústria offshore no Superporto do Açú, em construção em São João da Barra, no norte fluminense. Outro contrato assinado pela LLX foi com a Technip Brasil (Fone: 21 2139.7000), para a instalação de outra unidade de produção de tubos flexíveis para apoio à indústria offshore. A unidade da NKTF, com início de produção previsto para 2013, será localizada na margem direita do TX2 – terminal onshore do empreendimento, e terá capacidade para produção de 250 km de tubos flexíveis por ano, além de área para armazenagem e teste de material. Já a unidade da Technip terá área para produção de tubos flexíveis, além de área para armazenagem e teste de material. A unidade contará com 500 metros de frente de cais e 289.800 m² de área total.

PANALPINA FAZ UPGRADE DE AERONAVES PARA CARGA BOEING 747-8F

A Panalpina (Fone: 11 2165.5700) e a Atlas Air assinaram um novo contrato de aeronaves, tripulação, manutenção e seguro envolvendo dois aviões Boeing 747-8F com tecnologia de ponta. A aeronave entrará em serviço no primeiro semestre de 2012 para operar na rede própria de frete aéreo da Panalpina, substituindo os dois Boeing 747-400F utilizados atualmente. O mais novo cargueiro tem capacidade para transportar um volume de carga 16% maior que o antecessor. Além disso, a expectativa é que tenha a mais baixa emissão de dióxido de carbono de sua classe.

Locação

Terceirização de frota

Venda de Peças Multimarcas

Manutenção e Reforma

Venda de Empilhadeiras Novas e Seminovas



CLARK
THE FORKLIFT
Distribuidor autorizado

**R. Giovanni Battista Pirelli, 2100
Santo André - SP
Tel/Fax: 11 3488 1466**

Email: aesa@aesaempilhadeiras.com.br
Site: www.aesaempilhadeiras.com.br

Empreendimentos e Construções

Logística • Indústria • Comércio



• Projetos • Licenciamentos
• Construção



• Administração • Preço Global
• BTS (Built to Suit)



Comercial

11 3714-2206



11 3044-7290

comercial@tgconengenharia.com.br

www.tgconengenharia.com.br

NEGÓCIO FECHADO

LIBRA ANUNCIA COMPRA DO AEROPORTO INTERNACIONAL DE CABO FRIO

O Grupo Libra (Fone: 11 3563.3606) anuncia que concluiu as negociações para a aquisição de 60% das ações da Costa do Sol Operadora Aeroportuária (Fone: 21 2233.7765), controladora do Aeroporto Internacional de Cabo Frio (Fone: 21 3233.2500). Um dos primeiros aeroportos públicos com gestão privada no Brasil, Cabo Frio está habilitado a movimentar cargas e passageiros nacionais e internacionais. Além da operação aeroportuária em si, atrás apenas do Aeroporto Internacional do Galeão, duas outras linhas de negócios da empresa são a movimentação de cargas alfandegadas e a base aérea para helicópteros offshore, que operam principalmente nas bases de petróleo nas Bacias de Campos e de Santos. Além disso, o aeroporto nacionaliza cargas aéreas que chegam de aviões cargueiros e também de outros terminais. O Terminal de Cargas possui 60.000 m², sendo 18.000 m² cobertos, e está qualificado para atender todos os regimes aduaneiros.

EMPRESA DE RASTREAMENTO DE VEÍCULOS MODERNIZA CALL CENTER

A Segsat (Fone: 4020.9333), prestadora de serviços de rastreamento de veículos no Nordeste e com mais de 10 mil clientes ativos, optou por uma mudança de toda a tecnologia do seu call center, que hoje funciona 24 horas por dia. O novo sistema, desenvolvido pela Norteldata Telecomunicação (Fone: 81 3320-6650), envolve a plataforma IPO 500 da Avaya e novos recursos, como gravação automática de chamadas, emissão de relatórios detalhados e URA - Unidade de Resposta Auditável.

Agenda Fevereiro 2012

Cursos

Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Logística

Período: fevereiro a dezembro de 2012
Local: Franca – SP Realização: Escola Técnica Estadual Dr. Júlio Cardoso
Informações: www.escolaindustrial.com.br
industrial@netsite.com.br
Fone: (16)37218133

treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432-7308

Fundamentos da Gestão de Estoques

Período: 29 de fevereiro Local: Salvador – BA

Realização:
Hum Educação Corporativa
Informações: www.hum.net.br
hum@hum.net.br
Fone: (71) 3013.8972

Gestão de Almoxarifado com 5S
Período: 4 de fevereiro Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações: www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Logística e Documentação no Transporte Marítimo
Período: 4 a 11 de fevereiro Local: Salvador – BA
Realização: Hum Educação Corporativa
Informações: www.hum.net.br
hum@hum.net.br
Fone: (71) 3013.8972

Práticas de Comércio Internacional
Período: 11 de fevereiro Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações: www.focustrigueiro.com.br

Promotores/organizadores de eventos

Convidamos os promotores/organizadores de eventos nas áreas de logística, multimodal, Supply Chain, embalagem, movimentação, armazenagem, automação e comércio exterior, a nos enviarem informações sobre os eventos a serem realizados em 2012: feiras, fóruns, seminários, cursos, palestras, etc.

A publicação é gratuita
Anote o endereço:
jornalismo@logweb.com.br

STILL

A retrátil mais vendida do Brasil ficou ainda melhor!



Mais conforto para o operador



Novo painel de instrumentos



Rodas em Vulkolan



Novo pedal de segurança



Versão Cabine Frigorífica

FMX Retrátil - AC

- Painel cristal líquido gráfico;
- Luzes indicativas;
- Senha de 5 dígitos;
- Módulo programação;
- Módulo de performance;
- Módulo tartaruga;
- Botoeiras: farol frente e ré/sinalizador.

Consulte-nos, vendas através:



Nova sede da STILL
S. B. do Campo,
venha nos visitar!

Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8120

www.still.com.br
comercial@still.com.br

Representantes / Serviços Autorizados

NORTE

Amazonas
Empilhatec: (92) 3663-4112 ● / Tracionária: (92) 3625-3645 ●
Tocantins - Moviminas: (62) 3283-3927 ● ●
Acre/Rondônia - Moviminas: (34) 3232-1410 ● ●
Pará - Globalmaq: (91) 4009-7000 ● ●

NORDESTE

Alagoas/Paraíba/Pernambuco/R.G. Norte/Sergipe
Tolentino: (81) 3441-5629 ● ●
Bahia - Movilog: (71) 3394-1363 ● ● / Eurolít: (71) 3621-4082 ● ●
Ceará/Maranhão/Piauí - Eurotec: (85) 3402-6464 ● ●

CENTRO OESTE

Goiás - Moviminas: (62) 3283-3927 ● ●
Goiás/Anápolis - Moviminas: (62) 3313-7476 ● ●
Mato Grosso - Moviminas: (65) 3682-8570 ● ●
Mato Grosso do Sul - Moviminas: (67) 3045-0275 ● ●

Distrito Federal - Moviminas: (61) 3356-3733 ● ●

SUDESTE

Minas Gerais
Movimenta MG: (31) 3495-1486 ● ● / Temov: (31) 3498-7100 ● ●
Minas Gerais/Uberlândia - Moviminas: (34) 3232-1410 ● ● ●
Espírito Santo - Pianna: (27) 3232-3060 ● ● ●
Rio de Janeiro - FFLogística: (21) 3882-3943 ● ● ●
Rio de Janeiro/Capital - Evemam: (21) 3882-3943 ● ● ●
Rio de Janeiro/Vale do Paraíba - Imãos Martini: (24) 3323-2885 ● ● ●
São Paulo/Capital
Retrak: (11) 2431-6464 ● ● ●
Gold Work: (11) 2632-7472 ● ● ●
Movelev: (11) 2423-4545 ● ● ●
Logitécnica: (11) 2647-2754 ● ● ●
São Paulo/Gde ABC e Baixada Santista - Still: (11) 4066-8100 ● ● ●
São Paulo/Vale do Paraíba - Movelev Vale: (12) 3655-1513 ● ● ●

São Paulo/Interior - Marcamp: (19) 3772-3333 ● ● ●

SUL

Paraná - Triplex: (41) 3278-4968 ● ● ●
Santa Catarina / Leste - Transpotech: (47) 3331-4900 ● ● ●
Santa Catarina / Oeste - Requirmaq: (49) 3312-3000 ● ● ●
Rio Grande do Sul
Requirpel: (51) 3337-8577 ● ● / Empilhasul: (51) 3337-0310 ● ● ●

AMÉRICA LATINA

Argentina - Alfamaq Venturi S.A.: +54 (11) 4003-5714
Uruguai - Lincon: 598 (2) 695-8299
Chile - Maqdepot Chile: +56 (2) 597-4330
Colômbia - Logicorp - Colombia S.A.: (571) 547-3801
Peru - Logicorp - Peru S.A.: +51 (1) 436-4444
Panamá - Inversiones S.A.: +507 841-9111
Venezuela - Antonio Guzzo C.A.: +58 212 235-1179
Paraguai - Lincon Paraguay: +59 5 212-10-420

Qualidade em movimento



Novo horário
10 às 20h

PneuShow Recaufair



TODOS OS
CAMINHOS
DO PNEU.

10ª Feira Internacional
da Indústria de Pneus

Lançamentos | Design | Reforma | Manutenção | Reciclagem

www.pneushow.com.br

11-13 Abril
2012 10 às 20h

EXPO CENTER NORTE
São Paulo • SP



SAV Serviço de Atendimento ao Visitante • Ligue: (11) 2226-3100 • atendimento@francai.com.br • skype: atendimento_franca

PROMOÇÃO / ORGANIZAÇÃO



Tel (11) 2226 3100
Fax (11) 2226 3200
www.franca.com.br

Compromisso de gerar oportunidades de negócios

REALIZAÇÃO

AREP

ASSOCIAÇÃO DAS EMPRESAS
REFORMADORAS DE PNEUS
DO ESTADO DE SÃO PAULO



MONTADORA OFICIAL



AGÊNCIA DE VIAGEM



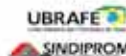
CIA. AÉREA



APOIO



FILIADA À



LOCAL DE REALIZAÇÃO



18^a
EDIÇÃO

Organização:



INTERMODAL SOUTH AMERICA

Feira Internacional de Logística,
Transporte de Cargas e Comércio Exterior.

10 a 12 de ABRIL de 2012

Transamérica Expo Center – São Paulo - Brasil

www.intermodal.com.br

AMPLIANDO HORIZONTES E FORTALECENDO NEGÓCIOS



Maior e mais importante evento das Américas para os setores de Transporte de Cargas, Logística e Comércio Exterior.

Mais de 45 mil visitantes - 67,82% são altos executivos de empresas embarcadoras de carga e 30% são profissionais especialistas dos setores de Comércio Exterior e Logística.

Ponto de encontro mundial de profissionais que fazem networking para finalizar importantes contratos e fidelizar parcerias.

O MUNDO INTERMODAL EM EXPOSIÇÃO

Transporte Marítimo, Transporte Aéreo,
Transporte Ferroviário e Transporte Rodoviário.

Aeroportos, EADIs, Portos, Terminais, Serviços e Sistemas de Transporte, Logística, Comércio Internacional de Cargas, Equipamentos e Tecnologia.

Informações como expor - Tel.: +55 11 4689-1935

intermodal@intermodal.com.br

www.intermodal.com.br



Organização:



Patrocínio:



Mídias Oficiais:





CMH

“Excelência em Máquinas e Peças”

Clark Material Handling South America Ltda.

Rua Dr. Souza Brito, 80 - Jardim do Trevo

Campinas / SP - CEP: 13040-012

Telefone: + (55) 19 3778-1300 / Fax: + 55 (19) 3778-1301

E-mail: clark@clark.com.br

Série XF

Landoll-Bendi
Articuladas



Retráteis



Série R



Rebocadores



Distribuidor Oficial:

HANGCHA
FORKLIFT TRUCK

www.cmh.com.br